

Inserção do Brasil no sistema mundial, concentração de renda e o nível do salário mínimo



Brazilian insertion into the world system, income concentration and minimum wage level

Fernando Sertã Meressi sertameressi@uol.com.br

Analista de Planejamento e Orçamento. Ministério do Planejamento,
Desenvolvimento e Gestão. Brasília, Brasil.

Marilia Steinberger rtlia@solar.com.br

Professora do Departamento de Geografia e do Programa de Pós-Graduação em
Desenvolvimento, Sociedade e Cooperação Internacional, do Centro de Estudos
Avançados Multidisciplinares (CEAM), ambos da Universidade de Brasília, Brasil.

Recebido 21-out-16 **Aceito** 14-fev-17

Resumo Este artigo analisa a relação entre a forma de inserção do Brasil no sistema mundial, a concentração de renda e o nível do salário mínimo. Para tanto, considera que dois fatores são fundamentais para determinar o valor do salário mínimo: a capacidade de geração de renda da economia e o seu padrão de distribuição. Sustenta que a capacidade de geração de renda é profundamente determinada pela forma que o país se insere no sistema-mundial. Propõe também que a elevada concentração de renda na sociedade brasileira é outro obstáculo à fixação de um nível de salário mínimo mais expressivo. O artigo se fundamenta em pesquisa bibliográfica e em análise de dados sobre a economia brasileira. Conclui que dois caminhos são necessários para elevar significativamente o nível do salário mínimo: maior especialização do país em atividades que geram alto valor agregado e melhor distribuição de renda.

Palavras-chave sistema mundial; concentração de renda; salário mínimo.

Abstract *This paper analyzes the relationship between the form that Brazil inserts in the world system, the concentration of income and the minimum wage. It considers that two factors are es-*

sential to determine the value of the minimum wage: the ability to generate income and its distribution pattern. It argues that the ability to generate income is profoundly determined by the way that the country inserts within the world system. It also proposes that the high concentration of income in Brazilian society is another obstacle to setting a more expressive minimum wage level. The paper is based on bibliographic research and data analysis on the Brazilian economy. It concludes that two paths are needed to significantly raise the minimum wage level: greater specialization of the country in activities that generate high added value and better income distribution.

Keywords *world system; income concentration; minimum wage.*

Introdução

Em um outro trabalho de nossa autoria (Meressi, 2016), a partir de dados das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (Pnads), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), verificamos que, entre 2004 e 2013, houve significativa melhoria no acesso à alimentação e à habitação entre as famílias que viviam com um salário mínimo no Brasil. No tocante à alimentação, por exemplo, o percentual de domicílios com renda de um salário mínimo em que os alimentos acabaram antes que seus moradores tivessem dinheiro para comprar mais comida foi reduzido de 32,8% em 2004 para 17,1% em 2013. Já no que concerne ao acesso à moradia, o déficit habitacional foi reduzido de 16,9% em 2007¹ para 13,8% em 2013 entre essas famílias. Esses dados indicam que, apesar dos importantes avanços recentes, o salário mínimo brasileiro em 2013 ainda era insuficiente para satisfazer essas necessidades mais elementares de parcela expressiva das famílias que viviam com este montante (segundo a Pnad/IBGE, em 2013, cerca de 3,5 milhões de domicílios tinham renda equivalente a um salário mínimo no Brasil).

Tendo em vista esse pano de fundo, este artigo objetiva investigar a relação entre a forma de inserção do Brasil no sistema-mundial, o grau de concentração de renda no país e o nível do salário mínimo brasileiro. Para tanto, considera que dois fatores são fundamentais para determinar o nível do salário mínimo: i) a capacidade de geração de renda da economia; ii) e o padrão de distribuição dessa renda produzida. Considera também que a capacidade de geração de renda da economia nacional é profundamente influenciada pela forma que o país se insere no sistema-mundial (na economia mundial, na divisão internacional do trabalho), a partir da especialização em atividades que geram alto ou baixo valor agregado. Além disso, o artigo parte do pressuposto de que existe uma relação entre o grau de concentração de renda e o nível do salário mínimo, ou seja, quanto mais concentrada a renda, menor o valor do salário mínimo.

Dito isso, este artigo está organizado da seguinte maneira: após esta introdução, na segunda seção, aborda-se a metodologia utilizada; na terceira seção, será discutida a capacidade de geração de ren-

1 Meressi (2016) esclarece que em 2007 ocorreu importante alteração metodológica na aferição do indicador “déficit habitacional”, impedindo que, nos moldes da metodologia atual, tal indicador fosse calculado para períodos anteriores.

da da economia brasileira a partir da forma de inserção do país no sistema-mundial. Na quarta seção, será abordada a questão da concentração de renda no Brasil, a qual impede que mais recursos possam ser disponibilizados para o pagamento de salários mínimos mais expressivos. Nas considerações finais, serão sintetizados os principais achados do artigo.

Metodologia

Para a elaboração deste artigo foram adotados três pressupostos teórico-metodológicos que se inter-relacionam. O primeiro considera que, em última instância, dois fatores são cruciais para determinar o nível do salário mínimo: i) a capacidade de geração de renda da economia; ii) e o padrão de distribuição dessa renda produzida². Quanto ao primeiro fator, considera-se que os patamares salariais (inclusive o salário mínimo) têm de ser condizentes com o nível de renda produzido pela economia, ou seja, salários mínimos elevados são incompatíveis com uma economia atrofiada, geradora de baixo valor agregado. No que se refere ao segundo fator, sustenta-se que os níveis salariais (novamente inclusive o do salário mínimo) também dependem da correlação de forças sociais envolvidas na luta pela repartição do produto gerado pela economia; em outras palavras, do total da renda produzida, parcela maior ou menor pode ser apropriada pelos trabalhadores mais pobres, conseqüentemente reduzindo ou aumentando a fração que cabe aos demais agentes econômicos – sob a forma de lucros, juros, salários dos trabalhadores qualificados ou outras rendas.

O segundo pressuposto teórico-metodológico considera que a capacidade de geração de renda da economia brasileira depende da forma de sua inserção no sistema-mundial, sendo o Brasil uma parte que desempenha um papel dentro de um todo (o sistema-mundial). Destarte, a economia brasileira não é analisada isoladamente, mas a partir de sua relação com as outras partes desse sistema, os demais países. Tendo isso em vista, se “dentro desse todo” o país se especializa em atividades de baixo valor agregado (geradoras de baixa renda), menores tendem a ser os níveis salariais, inclusive, o salário mínimo. Em outros termos, neste mundo globalizado, o nível do salário mínimo dependerá também da forma de inserção do país no sistema-mundial, que influencia nos tipos de atividade em que o país se especializa, se produtor de altos ou baixos rendimentos.

O terceiro pressuposto teórico-metodológico – atinente à questão distributiva da renda –, considera a existência de uma dimensão relacional entre altos rendimentos apropriados por uma minoria num extremo da distribuição e os baixos rendimentos obtidos por grande parte da população brasileira. Assim, quanto maior a parcela da renda total apropriada pela minoria mais bem aquinhoadada, menores os recursos remanescentes que poderão ser destinados àqueles que recebem baixas remunerações, de modo que menor tende a ser o valor do salário mínimo.

2 Essa afirmação foi depreendida de nossa leitura do trabalho de Souza e Baltar (1979).

Uma vez mencionados os três pressupostos teórico-metodológicos basilares do artigo, quanto ao método utilizado, este se baseou em pesquisa bibliográfica e na observação de dados para subsidiar a análise empírica. Entre estes, destacaram-se os dados relativos às relações econômicas com o setor externo, à estrutura produtiva nacional e à distribuição de renda.

A forma de inserção do Brasil no sistema-mundial e seus reflexos na capacidade de geração de renda na economia nacional

A possibilidade de se fixar no Brasil um nível de salário mínimo mais expressivo depende, em boa medida, da capacidade da economia brasileira de gerar a renda necessária (a agregação de valor) para financiá-lo. Entretanto, o maior vigor do setor produtivo, por si só, não é condição suficiente para se instituir tal patamar de salário mínimo, haja vista que os frutos da pujança econômica podem ser apropriados de forma concentrada por relativamente poucos agentes econômicos. A despeito disso, como se depreende da tabela 1, a partir das realidades vivenciadas em diversos países, em geral, quanto maior o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita*, mais elevados são os níveis de salário mínimo, e vice-versa.

Tabela 1 - Salário mínimo anual e PIB *per capita* anual – 2014 – alguns países da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico) e Brasil (em US\$)

Países	Salário mínimo	PIB <i>per capita</i>
Austrália	29.603	61.887
Holanda	25.627	51.590
França	23.012	42.732
Reino Unido	21.760	45.603
Canadá	19.557	50.271
Estados Unidos	15.080	54.629
Japão	15.078	36.194
Espanha	11.987	30.262
Portugal	9.101	22.080
Turquia	6.045	10.529
Eslováquia	5.604	18.416
Hungria	5.236	13.902
República Tcheca	4.914	19.554
Chile	4.550	14.528
Brasil	3.552	11.384
México	1.283	10.230

Notas: 1- o valor anual do salário mínimo brasileiro em dólar levou em consideração 13 parcelas mensais de R\$ 724,00 (o valor do salário mínimo em 2014). Para a conversão em dólar, foi utilizada a taxa de câmbio de R\$ 2,65 por dólar, vigente em 31/12/2014.

2 – Nesta tabela, não houve ajuste da paridade do poder de compra (PPP).

Fontes: OCDE, para os salários mínimos, exclusive o brasileiro. Disponível em <https://stats.oecd.org/In-dex.aspx?DataSetCode=RMW>. Acesso em 21/10/2015; e Banco Mundial, para o PIB *per capita*. Disponível em <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>. Acesso em 21/10/2015.

Elaboração do autor.

Nesta seção, para a análise da forma de inserção do Brasil no sistema-mundial e seus efeitos sobre a capacidade de geração de renda da economia nacional, fundamentaremos-nos, sobretudo, em contribuições de Immanuel Wallerstein, Giovanni Arrighi e Fernand Braudel, expoentes teóricos associados à abordagem do “sistema-mundial”. Em linha com o pensamento desses autores, consideramos que a capacidade de a economia brasileira agregar maior valor no seu processo produtivo – de modo a poder financiar um salário mínimo mais expressivo – tem de ser analisada não apenas observando-se a realidade nacional isoladamente, mas também deve levar em conta a forma com que o país se insere no sistema-mundial, no seu relacionamento com as demais nações. Afinal, a economia brasileira é profundamente influenciada por tal sistema. Por exemplo: i) o Brasil se especializou na produção de determinados bens e serviços devido ao papel que assumiu na divisão internacional do trabalho; ii) o país compete com outras economias num contexto de globalização, de maneira que o sucesso brasileiro na competição econômica também depende do desempenho de seus concorrentes; iii) as empresas transnacionais têm profunda influência na economia nacional, sendo que as principais ações dessas entidades são decididas alhures³, segundo os interesses de seus proprietários (acionistas), os quais, muitas vezes, não coincidem com os interesses da população brasileira⁴; iv) via de regra, o Brasil busca atrair o capital financeiro internacional, sujeitando-se aos ditames da “financeirização” da economia; v) o país está atado às regras que pactuou nos organismos internacionais etc. Ou seja, entendemos que o Brasil deve ser observado como parte de um todo, e não como uma sociedade isolada, com uma história paralela a do sistema-mundial. Conforme a abordagem de Wallerstein (1979), o sistema-mundial moderno é formado por uma economia-mundo capitalista baseada em uma só divisão do trabalho, que perpassa múltiplas culturas e jurisdições políticas. Segundo esse autor, a estrutura do sistema-mundial moderno está assentada nas relações econômicas entre três grupos de países: centro, periferia e semiperiferia. Os países centrais são caracterizados pela especialização em atividades econômicas monopolistas⁵, que geram altos rendimentos; já os periféricos são especializados em atividades sujeitas à ampla concorrência, o que proporciona baixos rendimentos; por fim, a semiperiferia é caracterizada pela especialização tanto em atividades monopolistas quanto naquelas passíveis de alta concorrência. Nesse sistema, Wallerstein situa o Brasil na zona semiperiférica. Desse modo, nas relações de troca entre, de um lado, os países centrais, e, de outro, os periféricos e semiperiféricos, os primeiros se apropriam de uma parcela desproporcional (mais vantajosa) dos benefícios da divisão internacional do trabalho, configurando uma situação de troca desigual. Os países centrais, em regra, exportam bens e serviços que incorporam força de trabalho

3 Consoante Belloni e Wainer (2014, p. 93), a respeito das empresas transnacionais, “...en la actualidad la mayor parte de las directivas sobre el proceso de producción procede directamente desde la casa matriz, la cual tiene en cuenta las necesidades globales de la compañía e incluye los procesos parciales de producción de las restantes filiales alrededor del planeta.”

4 Os interesses dos brasileiros podem conflitar com os dos proprietários das empresas transnacionais de várias maneiras, por exemplo: quando a tecnologia utilizada emprega pouca força de trabalho; quando os preços praticados no país são de monopólio; quando superexploram a força de trabalho; quando danificam o meio ambiente etc.

5 A literatura se refere a atividades monopolistas, contudo, mais precisamente, geralmente tais atividades são oligopolistas.

bem remunerada e importam dos periféricos e semiperiféricos bens e serviços que utilizam força de trabalho mal remunerada. Em suma, as recompensas são desiguais dentro do sistema-mundial.

Para Arrighi (1997), esse diferencial de recompensas fez com que os países centrais se tornassem o *locus* da acumulação e do poder mundiais e a periferia o *locus* da exploração e da impotência. Ressalta-se que o diferencial de poder entre esses grupos de países vem de longa data. Como se sabe, as colônias de exploração já contribuíam para a acumulação primitiva (ou originária) de capital nas metrópoles, fomentando a revolução industrial nessas últimas. Como assinalou Marx em seu texto clássico sobre a acumulação primitiva (1968, p. 871):

O sistema colonial fez prosperar o comércio e a navegação. (...) As colônias asseguravam mercado às manufaturas em expansão e, graças ao monopólio, uma acumulação acelerada. As riquezas apesadas fora da Europa pela pilhagem, escravização e massacre refluíam para a metrópole onde se transformavam em capital.

Por meio da colonização de exploração, da expansão do imperialismo, da “troca desigual” e das remessas de rendas ao exterior, esse processo de acúmulo de recursos ao longo do tempo – às vezes, por séculos –, fortaleceu a posição dos capitais (empresas) e dos respectivos Estados nos países centrais, tornando-os mais competitivos, em relação aos demais países, nos segmentos da cadeia mercantil (cadeia de valor) que proporcionam a maior geração de renda. A esse respeito, a citação de Wallerstein (2001, p. 30) é esclarecedora:

Sempre que ocorreu uma “integração vertical” de quaisquer dois elos de uma cadeia mercantil foi possível deslocar na direção do centro uma parte maior do excedente total, quando comparado com o que ocorria antes. Além disso, o deslocamento de excedentes para o centro concentrou nele o capital, tornando disponíveis enormes quantidades de recursos para aumentar o grau de mecanização. Isso permitia que os produtores das áreas centrais ganhassem novas vantagens competitivas nos produtos existentes (...)

A concentração de capital nas áreas centrais criou tanto a base fiscal quanto a motivação política para a formação de aparatos estatais relativamente fortes, dotados de capacidade, entre outras, de assegurar que os aparatos estatais das áreas periféricas permanecessem ou se tornassem mais fracos. Por isso, os aparatos centrais puderam pressionar os periféricos a aceitar (e mesmo promover) em suas jurisdições uma maior especialização em tarefas inferiores da cadeia mercantil (...).

Nesse mesmo sentido, Braudel (2009) também sustentou que a divisão internacional do trabalho não é fruto de vocações que se possam considerar naturais e óbvias, sendo, na verdade, uma herança, a consolidação de uma situação mais ou menos ancestral, lentamente, historicamente desenhada. Para ele, a divisão de trabalho de uma economia-mundo não é um acordo concertado e reversível a cada momento entre parceiros iguais; estabeleceu-se progressivamente, como uma cadeia de subor-

dinações que se determinam umas às outras. Para Braudel (2009, p. 39), “A troca desigual, criadora da desigualdade do mundo, e, reciprocamente, a desigualdade do mundo, criadora obstinada da troca, são velhas realidades. No jogo econômico, sempre houve cartas melhores do que outras e, às vezes, muitas vezes, marcadas. Certas atividades dão mais lucro do que outras...”.

Na economia-mundial capitalista, apropria-se da maior recompensa quem se especializa nas atividades mais lucrativas da cadeia de valor, isto é, as que produzem a renda de monopólio. Neste processo de disputa pelas rendas de monopólio, além da vantagem possuída pelos grandes capitais privados *vis-à-vis* os pequenos capitais, é decisivo o apoio dos Estados-nacionais aos respectivos setores privados. Segundo Wallerstein (2004), na verdade, situações de monopólios perfeitos são muito difíceis de serem criadas, mas as de quase-monopólio, nem tanto. Conforme esse autor, para se instituir uma situação de quase-monopólio, acima de tudo, necessita-se do apoio de um Estado forte. Várias seriam as maneiras de o Estado apoiar a criação de situações de quase-monopólio. Para Wallerstein (2004), uma das principais formas seria mediante o sistema de patentes, o qual reserva os direitos relativos a uma invenção tecnológica por um número específico de anos. Essa seria a principal explicação de os “novos” produtos serem mais caros para os consumidores e mais lucrativos para os produtores. Consoante esse autor, apesar de as patentes serem violadas e, em algum momento, terem seu prazo de proteção expirado, por algum tempo elas proporcionam situações de quase-monopólio, as quais ensejam as desejadas altas taxas de lucro, especialmente na medida em que muitas firmas frequentemente entram em conluio para minimizar a concorrência por meio dos preços. Para Wallerstein (1979, p. 61):

Within a world-economy, the state structures function as ways for particular groups to affect and distort the functioning of the market. The stronger the state machinery, the more its ability to distort the world market in favor of the interests it represents. Core states have stronger state machineries than peripheral states.

Na verdade, em linha agora com a argumentação de Arrighi (1997), existe uma relação simbiótica entre capitais típicos do centro do sistema-mundial e seus respectivos Estados fortes. Um apoia o outro. A acumulação capitalista nos países do centro, geradora de altas rendas, propicia elevadas receitas orçamentárias aos Estados, tornando-os poderosos. Por sua vez, dispendo de elevados recursos, tais Estados fortes podem apoiar seus capitais na competição globalizada. Por exemplo, exploram o poder de mercado do país para negociar a bom termo seus acordos internacionais de comércio, serviços, investimentos, propriedade intelectual etc, favorecendo os respectivos setores privados; possuem mais recursos para investir na educação pública, propiciando melhor qualificação da força de trabalho; contam com mais recursos para investimentos em ciência, tecnologia e inovação; e assim por diante. Dessa maneira, os países que compõem o centro do sistema-mundial atraem as atividades econômicas típicas do centro, enquanto os demais países continuam a “patinar” com as atividades econômicas sujeitas à ampla concorrência, que geram relativamente baixa renda, produ-

toras, assim, de insuficientes receitas governamentais, dispondo seus Estados, comparativamente, de poucos recursos para apoiar seus capitais.

Arrighi (1997) esclarece como se dá, em nível global, a fragmentação geográfica do processo produtivo, ou melhor, da cadeia de valor, nos seguintes termos:

A distinção relevante se dá entre atividades que envolvem tomada de decisões estratégicas, controle e administração, pesquisa e desenvolvimento, por um lado, e atividades de pura execução por outro. Com as corporações transnacionais, as atividades nas diferentes localidades nacionais são partes de processos integrados. (...) A zona do núcleo orgânico⁶ tende a se tornar o *locus* das atividades “cerebrais” do capital corporativo, e a zona periférica tende a se tornar o *locus* das atividades de “músculos e nervos”, enquanto que a zona semiperiférica tende a se caracterizar por uma combinação mais ou menos igual de atividades “cerebrais” e de “músculos e nervos”. (ARRIGHI, 1997, 187).

Assim, para que os países periféricos e semiperiféricos incrementem a sua geração de renda, seria preciso ampliar a especialização em atividades “cerebrais”, visto serem essas atividades as mais valorizadas na sociedade do conhecimento. Entretanto, as “barreiras à entrada” para o desenvolvimento de atividades “cerebrais” são elevadas, tais como: muito conhecimento já está patenteado; são vultosos os recursos exigidos para o desempenho de atividades “de ponta” em pesquisa e desenvolvimento; as empresas transnacionais concentram suas atividades de desenvolvimento tecnológico nos países centrais, entre outras barreiras. Dessa forma, torna-se mais difícil para os países periféricos e semiperiféricos se especializarem nesse tipo de atividade.

No tocante às empresas transnacionais (ETNs) e à concentração de seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento nos países centrais, segundo Cassiolato (2013), esses capitais:

...dominam a produção global de tecnologia e são responsáveis pela grande maioria dos gastos privados em pesquisa e desenvolvimento (P&D). De acordo com informações do EUROSTAT da União Europeia, as maiores 1.500 ETN foram responsáveis por aproximadamente 90% dos gastos globais em P&D em 2012 (European Union, 2013). Suas atividades tecnológicas estão fortemente concentradas nos países-sede. Por exemplo, os gastos em P&D das subsidiárias das ETN norte-americanas correspondiam, em 2007, a apenas 17% daquelas das matrizes; a maior parte destes gastos das subsidiárias eram realizados em outras nações desenvolvidas (UNCTAD, 2008 *apud* CASSIOLATO, 2013, p. 366).

Esta concentração do desenvolvimento tecnológico nos países centrais está relacionada com a constatação de Arrighi (1997) da grande dificuldade dos países periféricos se tornarem semiperiféricos e de os semiperiféricos ascenderem ao núcleo central do sistema-mundial. Segundo Arrighi (1997),

6 Sinônimo para zona do núcleo central do sistema-mundial. Nota de esclarecimento de nossa autoria.

tomando como marcos os anos de 1938 e 1983, de um total de 93 países analisados, apenas três passaram da zona semiperiférica para a zona do núcleo central (Japão, Itália e Líbia⁷) e apenas um ascendeu da periferia à semiperiferia (Coreia do Sul⁸). Ademais, sobre alguns desses casos de sucesso, esse autor ainda salientou os grandes incentivos concedidos pelos Estados Unidos ao Japão e à Coreia do Sul – como, por exemplo, o acesso privilegiado ao mercado norte-americano –, que favoreceram os respectivos processos de desenvolvimento, em decorrência de motivações geopolíticas, atinentes à política de contenção do avanço do socialismo no pós Segunda Grande Guerra. Dessa maneira, Arrighi (1997) contesta as doutrinas pró-capitalistas propaladoras de que o pequeno grupo de nações que estabelece o padrão de riqueza da economia mundial seria um “clube aberto”, pronto a admitir as nações que provem o seu valor mediante políticas e esforços adequados de desenvolvimento. Segundo esse autor, esta crença – equivocada – foi reforçada por alguns “casos notáveis” de mobilidade ascendente na hierarquia da riqueza mundial, que por serem tão poucos, mereceriam a designação de milagres econômicos.

Braudel (2009) é outro autor a destacar o bloqueio imposto pela ordem econômica mundial ao desenvolvimento dos países do Terceiro Mundo. Nas palavras do referido autor:

Mas, no mercado nacional, as condições endógenas do crescimento não são as únicas em jogo. No presente, o que bloqueia o desenvolvimento dos países que chegaram tarde é também a economia internacional, tal como existe e como divide e distribui autoritariamente as tarefas, verdades em que esta obra tem insistido muito. (...) Assim, tudo joga contra eles, inclusive as novas técnicas que utilizam sob licença e que nem sempre correspondem às necessidades de suas sociedades; inclusive os capitais de empréstimos feitos fora; inclusive os transportes marítimos que eles não controlam; inclusive suas matérias-primas excedentes que às vezes os colocam à mercê do comprador. (...) Para progredir, o Terceiro Mundo precisa romper, de uma maneira ou de outra, a ordem atual do mundo. (BRAUDEL, 2009, p. 503)

Uma vez abordadas contribuições teóricas sobre a distribuição das atividades econômicas entre os países dentro do sistema-mundial, distribuição essa que impacta no potencial de geração de renda nas respectivas economias nacionais, para se analisar empiricamente como o Brasil está situado em termos de especialização em atividades que agregam alto ou baixo valor, um primeiro indicativo é o seu padrão de comércio de bens com o “resto do mundo”, cujas informações podem ser verificadas mediante o perfil da balança comercial do país. Tomando como base o ano de 2014, observa-se, de acordo com a tabela 2, que as exportações brasileiras somaram US\$ 225,1 bilhões e as importações

7 A ascensão da Líbia ao núcleo central do sistema-mundial foi muito questionada, todavia, a explicação para tal classificação se deve à elevação da renda *per capita* que resultaria da exploração de seu petróleo.

8 O estudo de Arrighi considerou 1983 como o fim do período de análise. Nessa época, a Coreia do Sul ainda era classificada como semiperiferia. Atualmente, preferimos incluí-la entre os países centrais, devido ao vulto de sua renda *per capita*, superior a US\$ 30.000 em 2013 (ajustada pela paridade do poder de compra), e também devido ao padrão de seu intercâmbio comercial com o Brasil, onde figura como grande exportadora de produtos manufaturados e importadora de produtos básicos.

US\$ 229,1 bilhões⁹. Quanto às exportações, a maior fração era ocupada pelos produtos básicos (48,7%). Ao contrário, entre as importações, o maior peso era, de longe, relativo aos produtos manufaturados (82,8%).

Tabela 2 - Exportações e importações brasileiras, por fator agregado - 2014

Produto por fator agregado	Exportações		Importações	
	US\$ bilhões	%	US\$ bilhões	%
Produtos básicos	109,6	48,7%	31,6	13,8%
Produtos semimanufaturados	29,1	12,9%	7,8	3,4%
Produtos manufaturados	80,2	35,6%	189,7	82,8%
Operações especiais	6,2	2,8%	-	-
Total	225,1	100,0%	229,1	100,0%

Fonte: MDIC/SECEX. Elaboração do autor.

Observando-se os 15 principais produtos das pautas de exportação e importação brasileiras em 2014 em ordem de valor (US\$), constata-se o expressivo peso das *commodities* (matérias primas e alimentos) nas vendas do país, ao passo que a pauta de importações era mais intensiva em conteúdo tecnológico. No tocante à pauta de exportações, entre os 10 principais produtos vendidos em 2014, nenhum era manufaturado. O produto manufaturado de maior peso na pauta de exportação figurou na décima-primeira posição entre os produtos mais importantes. Por outro lado, entre os 15 itens de importação mais relevantes, a maioria era de manufaturados, como óleos combustíveis, automóveis, partes e peças para veículos, medicamentos, naftas, circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos, inseticidas, formicidas, herbicidas e semelhantes, entre outros (ver tabela 3).

Tabela 3 - Principais produtos das pautas de exportação e importação brasileiras, em ordem decrescente de valor (em US\$ bilhões - FOB) - 2014

Exportações		Importações	
Produtos	valor exportado (US\$ bilhões)	Produtos	valor importado (US\$ bilhões)
Minérios de ferro e seus concentrados	25,8	1. Óleos brutos de petróleo	15
Soja mesmo triturada	23,3	2. Óleos combustíveis (Diesel, fuel-oil etc)	9
Óleos brutos de petróleo	16,4	3. Automóveis de passageiros	7
Açúcar de cana em bruto	7,5	4. Partes e peças para veículos automóveis e tratores	7
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	7,0	5. Medicamentos para medicina humana e veterinária	6
Carne de frango	6,9	6. Naftas	5
Café cru em grão	6,0	7. Circuitos integrados e microconjuntos eletrônicos	4
Carne bovina	5,8	8. Gás natural	3
Celulose	5,3	9. Inseticidas, formicidas, herbicidas e semelhantes	3
3. Milho em grãos	3,9	10. Circuitos impressos e outras partes para aparelhos de telefonia	3
1. Aviões	3,4	11. Partes de aparelhos transmissores ou receptores	3
2. Óleos combustíveis (Diesel, fuel-oil etc)	3,4	12. Gás natural liquefeito	3
3. Automóveis de passageiros	3,2	13. Compostos heterocíclicos, seus sais e sulfonamidas	3
4. Produtos semimanufaturados de ferro ou aço	3,2	14. Veículos de carga	3
5. Couros e peles	2,9	15. Instrumentos e aparelhos de	3

Fonte: MDIC / SECEX. Elaboração do autor.

9 Todos os dados referentes à balança comercial brasileira foram obtidos do sítio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>.

Na realidade, tendo em vista que as exportações têm um peso relativamente pequeno na composição do PIB brasileiro (cerca de 11,5% em 2014¹⁰), a especialização das exportações do país em recursos naturais talvez não fosse um problema, do ponto de vista econômico, se houvesse, na economia nacional como um todo, uma estrutura produtiva diversificada com elevada participação de setores intensivos em tecnologia na matriz industrial. Porém, como será visto adiante, a proporção desses setores intensivos em tecnologia não é predominante na economia brasileira, diferentemente do que ocorre com outros países com expressivas exportações de recursos naturais que conseguiram ingressar no clube das nações mais ricas, tais como Austrália, Noruega e Canadá (FERRAZ, 2008).

Quando se observa o intercâmbio comercial com os seis países centrais de maior peso na corrente de comércio¹¹ do Brasil em 2014, constata-se a intensificação da concentração da pauta de exportação brasileira em produtos básicos e a de importação em bens manufaturados (ver tabela 4). De certo modo, até que o Brasil conseguiu maior participação dos manufaturados nas exportações para os Estados Unidos (53,8%) e, em menor medida, para os Países Baixos (42,4%). Por outro lado, verifica-se que entre as importações brasileiras advindas dos seis países centrais analisados, em nenhum dos casos a fração dos manufaturados foi inferior a 90%. No caso da corrente de comércio com a Coreia do Sul, 99,6% das importações do Brasil foram de produtos manufaturados, ao passo que as exportações desses produtos para aquele país alcançaram apenas 15,0%. Um olhar sobre a corrente de comércio de bens manufaturados entre o Brasil e esses seis países fornece fortes indicativos de estar ocorrendo a troca desigual nesse intercâmbio comercial.

Tabela 4 - Intercâmbio comercial entre o Brasil e os seis países centrais de maior peso na corrente de comércio brasileira, por fator agregado – 2014 (FOB)

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS								
Exportações brasileiras para estes países	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		total	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Estados Unidos	6.370,3	25,1	5.361,0	21,1	13.667,0	53,8	25.398,3	100,0
Alemanha	4.152,4	62,7	567,5	8,6	1.900,7	28,7	6.620,6	100,0
Países Baixos (Holanda)	5.625,4	43,2	1.880,3	14,4	5.526,6	42,4	13.032,3	100,0
Japão	4.709,2	70,2	1.118,5	16,7	882,1	13,1	6.709,8	100,0
Coreia do Sul	2.900,1	75,7	356,3	9,3	573,6	15,0	3.830,0	100,0
Itália	2.007,7	50,6	1.283,4	32,4	675,9	17,0	3.967,0	100,0

IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS								
Importações brasileiras destes países	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		total	
	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%	US\$ milhões	%
Estados Unidos	2.016,2	5,8	473,8	1,4	32.519,1	92,9	35.009,1	100,0
Alemanha	75,7	0,5	526,6	3,8	13.235,6	95,6	13.837,9	100,0
Países Baixos (Holanda)	70,5	2,2	10,3	0,3	3.087,3	97,4	3.168,1	100,0
Japão	14,1	0,2	34,1	0,6	5.853,1	99,2	5.901,3	100,0
Coreia do Sul	2,6	0,0	30,6	0,4	8.492,6	99,6	8.525,8	100,0
Itália	90,4	1,4	69,6	1,1	6.151,6	97,5	6.311,6	100,0

Nota: não foram consideradas as operações especiais.

Fonte: MDIC/SECEX. Elaboração do autor.

10 Informação obtida em “Indicadores IBGE - Contas Nacionais Trimestrais – outubro / dezembro de 2014”. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Contas_Nacionais/Contas_Nacionais_Trimestrais/Fasciculo_Indicadores_IBGE/pib-vol-val_201404caderno.pdf

11 A corrente de comércio expressa a soma das exportações e das importações do país.

Para finalizar a análise sobre a balança comercial brasileira, faz-se fundamental observá-la à luz da intensidade tecnológica dos produtos comercializados, a qual possui relação direta com a agregação de valor e, portanto, com a geração de renda. Tendo isso em vista, a tabela 5 apresenta a balança comercial do país por essa perspectiva. De pronto, percebe-se a maior participação dos produtos industriais¹² na pauta de importação (85,8%) do que na de exportação (61,5%). Verifica-se também que a pauta de importação apresenta elevada concentração nos produtos de alta e média-alta tecnologia (58,6%), quando comparada com a pauta de exportação (19,6%), mais intensiva em produtos industriais de baixa tecnologia. Em outros termos, o Brasil troca, em grande medida, produtos de baixa intensidade tecnológica por produtos intensivos em tecnologia mais avançada.

Tabela 5 - Balança comercial brasileira dos setores industriais, por intensidade tecnológica – 2014 – US\$ milhões FOB

Setores	Exportações		Importações	
	Valor	Part. %	Valor	Part. %
Total	225.101	100,0	229.137	100,0
Produtos industriais (*)	138.423	61,5	196.709	85,8
Indústria de alta e média-alta tecnologia (I+II)	44.107	19,6	134.287	58,6
Indústria de alta tecnologia (I)	9.643	4,3	41.774	18,2
Aeronáutica e aeroespacial	5.842	2,6	4.900	2,1
Farmacêutica	1.972	0,9	9.471	4,1
Material de escritório e informática	194	0,1	3.962	1,7
Equipamentos de rádio, TV e comunicação	687	0,3	16.184	7,1
Instrumentos médicos de ótica e precisão	948	0,4	7.257	3,2
Indústria de média-alta tecnologia (II)	34.464	15,3	92.513	40,4
Máquinas e equipamentos elétricos n. e.	3.318	1,5	9.314	4,1
Veículos automotores, reboques e semi-reboques	11.415	5,1	21.099	9,2
Produtos químicos, excl. farmacêuticos	10.087	4,5	36.046	15,7
Equipamentos para ferrovia e material de transporte n. e.	308	0,1	1.651	0,7
Máquinas e equipamentos mecânicos n. e.	9.336	4,1	24.402	10,6
Indústria de média-baixa tecnologia (III)	37.390	16,6	43.502	19,0
Construção e reparação naval	2.167	1,0	932	0,4
Borracha e produtos plásticos	2.860	1,3	6.233	2,7
Produtos de petróleo refinado e outros combustíveis	9.624	4,3	20.326	8,9
Outros produtos minerais não-metálicos	2.098	0,9	2.169	0,9
Produtos metálicos	20.642	9,2	13.843	6,0
Indústria de baixa tecnologia (IV)	56.926	25,3	18.921	8,3
Produtos manufaturados n.e. e bens reciclados	1.534	0,7	2.346	1,0
Madeira e seus produtos, papel e celulose	9.485	4,2	2.206	1,0
Alimentos, bebidas e tabaco	40.591	18,0	6.950	3,0
Têxteis, couro e calçados	5.316	2,4	7.418	3,2
Produtos não industriais	86.678	38,5	32.428	14,2

(*) Classificação extraída de: OCDE, *Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators*, 2003.

Fonte: MDIC / SECEX. Elaboração do autor.

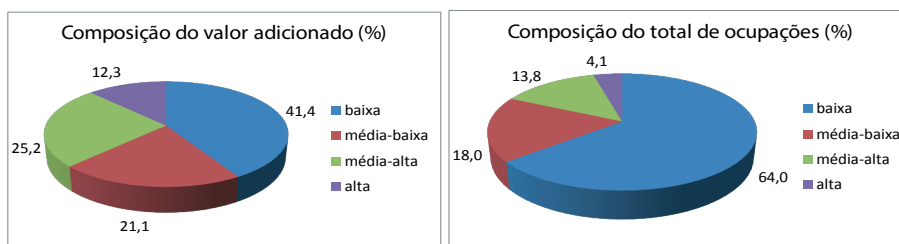
12 Cabe esclarecer que, neste caso, a metodologia adotada para classificar os produtos como industriais ou não-industriais seguiu a classificação OCDE, *Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators*, 2003. Tal classificação difere daquela por fator agregado, utilizada nas tabelas anteriores, que considera como produto industrializado a soma de semimanufaturados e manufaturados.

Passando da balança comercial para a balança de serviços, pode-se também identificar alguns sinais do tipo de especialização do país quanto à intensidade tecnológica das atividades desenvolvidas internamente. Nessa última balança, as rubricas serviços de computação e informação, royalties e licenças; e aluguel de equipamentos refletem transações de serviços que envolvem elevados graus de conhecimento e conteúdo tecnológico. Nestas três rubricas, o Brasil é tradicionalmente bastante deficitário, e a situação vem se deteriorando nos últimos anos, segundo dados do Banco Central do Brasil¹³. Somente em 2014, os déficits do país foram de: US\$ 4,4 bilhões em serviços de computação e informação; US\$ 3,3 bilhões em royalties e licenças; e US\$ 22,7 bilhões em aluguel de equipamentos. Assim, a situação deficitária dessas rubricas também expressa que o Brasil tem de recorrer, em termos líquidos, ao exterior, para obter o conhecimento e a tecnologia utilizada internamente, deixando de produzi-la em território nacional.

Deixando a esfera das transações de bens e serviços entre as nações e passando à abordagem do total das estruturas produtiva e ocupacional brasileiras, IPEA (2012) constatou a preponderância das atividades de baixa intensidade tecnológica na economia nacional. O referido estudo aplicou às contas nacionais brasileiras a metodologia elaborada pela OCDE que classifica os setores econômicos segundo a sua intensidade tecnológica. Tal estudo compreendeu o período de 2000 a 2009. Considerando somente 2009, quando se analisa apenas a indústria de transformação, observa-se a predominância dos segmentos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica, que juntos representaram 62,5% de todo o valor adicionado na indústria de transformação brasileira, ao passo que os segmentos de alta e média-alta tecnologia foram responsáveis por 37,5% (ver gráfico 1). Quanto à participação dos segmentos no total da ocupação da força de trabalho na indústria da transformação, os setores de baixa e média-baixa tecnologia responderam por 82,0% das ocupações, enquanto que os de alta e média-alta tecnologia foram responsáveis por 17,9%. (ver gráfico 2). Assim, pode-se concluir, tanto do ponto de vista da estrutura produtiva quanto da ocupacional, que, no âmbito da indústria de transformação, existia maior concentração nos segmentos de baixa tecnologia, proporcionadores de baixa renda.

13 Disponível em <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAGBPM5>. Acesso em 03/12/2015.

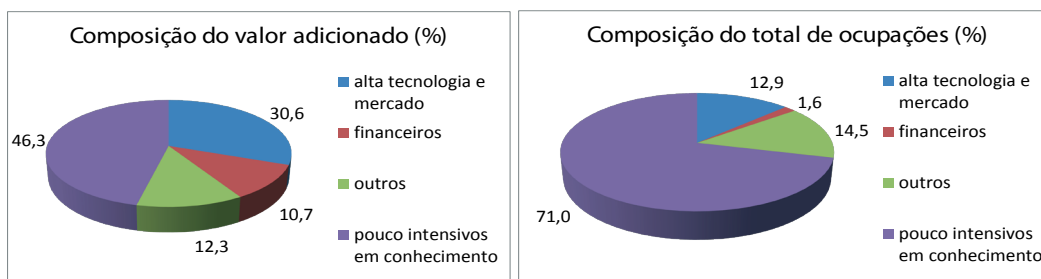
Gráficos 1 e 2 - Composição do valor adicionado (1) e da ocupação da força de trabalho (2) na indústria da transformação no Brasil, segundo a intensidade tecnológica - (classificação da OCDE) - 2009



Fonte: IPEA (2012). Elaboração do autor.

Ainda segundo IPEA (2012), em 2009, quadro semelhante foi verificado no setor de serviços, o grande empregador da economia brasileira, pois o segmento de “alta tecnologia e mercado” foi responsável por 30,6% do valor adicionado no setor e por 12,9% do total da ocupação da força de trabalho, enquanto que o segmento “pouco intensivos” em conhecimento respondeu por 46,3% do valor adicionado e 71,0% das ocupações (ver gráficos 3 e 4).

Gráficos 3 e 4 - Composição do valor adicionado (3) e da ocupação da força de trabalho (4) no setor de serviços no Brasil, segundo adaptação da classificação da Eurostat - 2009



Fonte: IPEA (2012). Elaboração do autor.

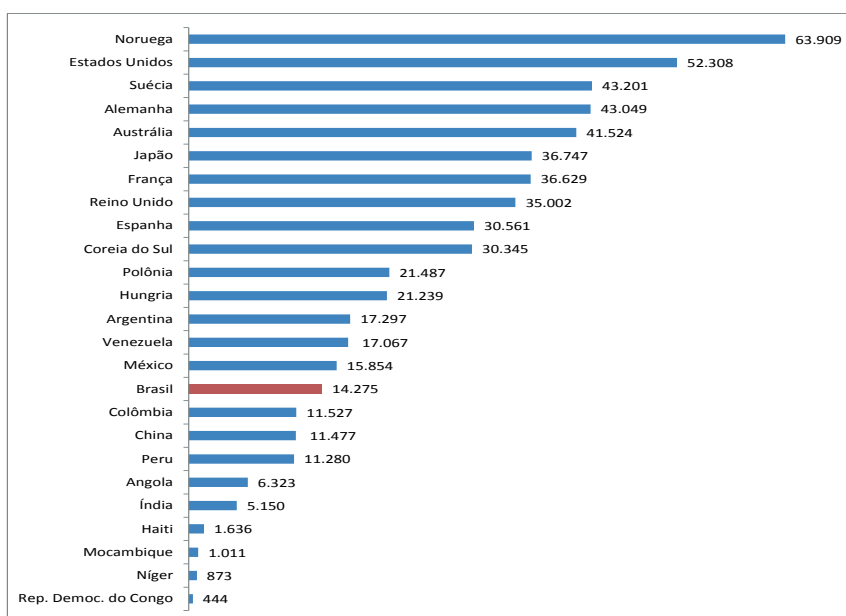
Destarte, constatou-se que, seja pela perspectiva das relações com o setor externo, seja pelo ângulo da estrutura produtiva do país, o Brasil está especializado, em maior grau, nos segmentos de mais baixa intensidade tecnológica, embora não se possa desprezar o peso dos segmentos mais intensivos em tecnologia. Esta coexistência de setores caracterizados por baixa e alta intensidade tecnológica situa o Brasil na semiperiferia do sistema-mundial, sendo, a nosso ver, a responsável por fazer do Brasil um país de “renda média”, quando comparado à situação das demais nações.

Cabe esclarecer que, a despeito de o Brasil figurar entre as maiores economias do planeta, ele também se localiza entre as nações mais populosas, fazendo com que a renda *per capita* brasileira se

situe, de certa forma, próxima à mediana da renda *per capita* de todos os países. De acordo com o Relatório do Desenvolvimento Humano de 2014 (PNUD, 2014), entre um total de 187 países observados, o Brasil possuía, em 2013, a 76ª maior renda *per capita* do mundo (US\$ 14.275 anuais)¹⁴.

O gráfico 5 apresenta um comparativo das rendas *per capita* de 2013 relativas a vários países selecionados. Desse gráfico, em primeiro plano, salta aos olhos a abissal disparidade da renda *per capita* entre os países. No que concerne ao Brasil, se por um lado, sua renda *per capita* supera àquela da maioria dos países (76ª posição entre 187 nações), por outro, ela é bem inferior a dos países do centro do sistema-mundial. Por exemplo, a renda *per capita* brasileira equivale a 27,3% da norte-americana; a 33,2% da alemã; ou a 39,0% da francesa, e assim por diante.

Gráfico 5 - Renda nacional bruta *per capita* de países selecionados - 2013 - em US\$ (PPP)



Nota: Rendimento Nacional Bruto *per capita* de 2013, ajustado à paridade do poder de compra (PPP) calculada para 2011.

Fonte: Relatório do Desenvolvimento Humano 2014 (PNUD, 2014). Elaboração do autor.

Em síntese, no contexto atual, em razão da inserção do país no sistema-mundial numa posição semiperiférica, a menor pujança *per capita* da economia brasileira *vis-à-vis* a dos países centrais torna mais difícil para o Brasil instituir níveis elevados de salário mínimo, visto que a economia brasileira, caracterizada como geradora de “renda média”, não possui vigor suficiente para financiar patamares mais vultosos, próximos aos dos países ricos.

14 O critério adotado para a apresentação das rendas *per capita* dos países foi o Rendimento Nacional Bruto *per capita* de 2013, ajustado à paridade do poder de compra (PPC) calculada para 2011.

Concentração de renda no Brasil e nível do salário mínimo

Conforme assinalaram vários autores, tais como Marini (1981), Dos Santos (1970) e Arrighi (1997), para compensarem os malefícios acarretados pela troca desigual e pelas remessas ao exterior de juros, lucros e outros rendimentos retirados de suas economias, fatores esses que deprimem a renda nacional, os países dependentes (ou periféricos e semiperiféricos) recorrem ao achatamento salarial de grande parcela da classe trabalhadora como forma de dar prosseguimento aos respectivos processos de acumulação de capital. Será visto em números ainda nesta seção que, da “renda média” gerada pela economia brasileira, pequena parcela dos agentes econômicos consegue se apropriar de uma grande fração, fazendo com que a parte remanescente do “bolo” seja disputada por um grande contingente populacional, restando a estes últimos poucos rendimentos, que se expressam sob a forma de baixos salários – inclusive baixos salários mínimos –, minguadas aposentadorias, reduzidos benefícios sociais etc. Desse modo, no caso brasileiro: 1) a economia gera uma “renda média”; 2) uma minoria consegue obter rendimentos exorbitantes para os padrões nacionais; e 3) a grande maioria consegue se apropriar apenas de baixos rendimentos, que se refletem em difíceis condições de vida.

Corrêa e Cardeal (2008, p. 70), ao estudarem o vínculo existente entre o pensamento de Francisco de Oliveira e a Teoria Marxista da Dependência – onde se incluem as contribuições de Marini e Dos Santos –, resumem bem como os países dependentes reagem à troca desigual, nos seguintes termos:

A partir do momento em que a resposta dada pelas economias desfavorecidas pela troca desigual é a superexploração do trabalho, ou seja, a constituição de uma forma de produção que tem como base uma maior exploração do trabalhador e o desenvolvimento de sua capacidade produtiva, se concretiza uma alternativa que ao invés de se contrapor a este modelo de exploração das economias subdesenvolvidas acaba fortalecendo-o. Novamente, isso ocorre na medida em que as nações dependentes buscam compensar a perda de recursos gerada no comércio internacional através da ampliação da exploração do trabalhador.

As estatísticas dispostas no quadro 1, referentes a 2013, dão a dimensão do achatamento salarial no Brasil.

Quadro 1 - Estatísticas do rendimento mensal de todos os trabalhos para pessoas de 10 anos ou mais de idade - Brasil - 2013 (em R\$ - a preços correntes de 2013)

Rendimento médio	1647
Rendimento mediano	1000
Rendimento modal	678
Percentis	
10	400
20	678
30	700
40	811
50	1000
60	1200
70	1500
80	2000
90	3000

Nota: não considerou as pessoas sem rendimento nem aqueles que não declararam rendimento.

Fonte: Microdados da Pnad/IBGE – 2013.

De acordo com o quadro 1, observa-se que o salário mínimo era o valor modal dos salários (R\$ 678). Verifica-se também que a estrutura salarial brasileira em 2013 era altamente concentrada em baixos salários, pois, por exemplo: i) a metade dos trabalhadores recebia, no máximo, R\$ 1.000; ii) os trabalhadores brasileiros que percebiam acima de R\$ 1.500 já se localizavam entre os 30% com maiores rendimentos; ou iii) os que recebiam acima de R\$ 2.000 já estavam situados entre os 20% mais bem pagos. A renda média do trabalho (R\$ 1.647), relativamente, era até elevada para os padrões nacionais, visto estar situada no oitavo decil de renda, indicando ter sofrido forte influência dos altos salários pertencentes ao último decil da distribuição.

Dessa forma, constata-se que o capitalismo brasileiro se caracteriza pelo pagamento de baixos salários à “maioria” da classe trabalhadora. Como será verificado ao final desta seção, isso propicia a apropriação de elevadas remunerações por parte de poucos agentes econômicos, tanto do setor privado quanto do público, os quais concentram grande fração da renda gerada no país. Infere-se, assim, que o capitalismo brasileiro é mais vantajoso para alguns poucos. Nesse ponto, primeiramente, confere vantagens desproporcionais ao capital internacional, seja pela troca desigual ou pelas vultosas remessas de rendas ao exterior¹⁵. Além disso, também é generoso com os residentes nacionais que conseguem se apropriar dos altos juros, lucros e salários de trabalhadores qualificados financiados pelo “excedente” produzido à custa das baixas remunerações da maioria dos trabalhadores. Estabelece-se assim uma associação de interesses pela manutenção do *status quo* entre a burguesia nacional e o capital estrangeiro e seus respectivos Estados-nacionais.

Quando falamos em burguesia nacional, temos em mente os agentes econômicos brasileiros bem remunerados pelo sistema, onde se incluem não só os capitalistas financeiros e do setor produtivo, mas também certos tipos de trabalhadores, dos setores privado e público. Para Wallerstein (1979, p. 291):

15 Somente entre 2004 e 2014 deixaram o Brasil, em termos líquidos, US\$ 384,5 bilhões a título de juros, lucros e dividendos. Dados obtidos nas séries temporais disponibilizadas pelo Banco Central do Brasil. Disponível em <http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAGBPM5>. Acesso em 03/12/2015.

...at a certain level of expansion of income and “rights”, the “proletarian” becomes in reality a “bourgeois”, living off the surplus value of others, and the most immediate effect of this is on class consciousness. The twentieth-century bureaucrat/professional is a clear instance of this qualitative shift, which is in fact sometimes visible in the life patterns of particular cohorts.

Em outro texto, Wallerstein (2001) também se debruçou sobre o caráter burguês de parcela da classe trabalhadora. Consoante lembrou esse autor, o processo de “racionalização” do capitalismo exigiu a criação de um estrato intermediário de trabalhadores que abrangesse os especialistas dessa racionalização, como administradores, técnicos, cientistas e educadores. A própria complexidade não só da tecnologia, mas do sistema social como um todo, tornaria essencial que esse estrato fosse amplo. De acordo com o referido autor, os recursos usados para sustentar tais trabalhadores são retirados do excedente global extraído por empreendedores e Estados. Neste sentido, sustenta Wallerstein (2001), esses “gerentes” são parte da burguesia e sua reivindicação de participar na partilha do excedente ganhou forma ideológica precisa no conceito de capital humano.

Piketty (2014) é outro autor a ressaltar os altos rendimentos dos gerentes e outros profissionais técnico-científicos, tanto do setor público quanto do privado. Segundo esse autor, dos dados de vários países analisados – entre eles os Estados Unidos, a França e a Inglaterra –, pode-se obter um padrão em que no decil de maior renda da população exclusiva o último percentil (entre os percentis 90 e 99 da distribuição), cerca de 80% do somatório da renda desse conjunto de pessoas era composto por rendimentos do trabalho. Consoante Piketty (2014), esse grupo poderia ser caracterizado como uma “sociedade de gerentes”, em vez de uma “sociedade de rentistas”. Já entre o “1% mais rico”, aumenta progressivamente a participação da renda do capital à medida que se avança para as posições mais altas da distribuição. Por exemplo, na França de 2005, a renda do capital só se torna predominante (superando a renda do trabalho e o rendimento misto) entre o “0,1% mais rico”. Ou seja, entre o conjunto pertencente ao intervalo que vai do 1% mais rico ao 0,1% mais rico, a renda do trabalho ainda é mais relevante do que a do capital.¹⁶ Em suma, determinados tipos de trabalhadores figuram entre as pessoas mais ricas da sociedade, conforme se pode depreender dos estudos de Piketty (2014).

Assim, ao lado dos capitalistas dos setores financeiro e produtivo que conseguem se apropriar de altos rendimentos, os detentores do capital humano mais valorizado, frequentemente, também retiram o seu generoso quinhão do excedente gerado pela massa trabalhadora mal paga. No caso do Brasil, esta massa de trabalhadores não consegue se apropriar de fatia satisfatória da renda porque a estrutura econômica implantada no país fez da maioria dos brasileiros uma “oferta de força de trabalho abundante”, portanto, uma força de trabalho comprada a baixo preço. Os seguintes fatores dificultam a absorção da massa de trabalhadores pelo setor produtivo: i) agricultura de larga escala,

16 Para este conjunto de pessoas (entre o 99% e o 99,9% da distribuição), a renda do trabalho é praticamente igual à soma da renda do capital com o rendimento misto (Piketty, 2014).

mecanizada e utilizadora de sementes transgênicas, com baixa demanda de força de trabalho, configurando um quadro de “agricultura sem agricultores” (PORTO GONÇALVES, 2004); ii) aparato tecnológico intensivo em capital implantado pelas empresas transnacionais (AMIN, 1976 e GUIMARÃES, 2000¹⁷); iii) técnicas organizacionais e tecnologias focadas somente em aumentar a produtividade do trabalho, que contribuem para o desemprego estrutural; e iv) taxas de juros elevadas para remunerar a contento o capital financeiro, as quais estorvam o dinamismo do setor produtivo; entre outros. E o resultado de todo este processo é que essa força de trabalho abundante só consegue ser vendida a baixo preço, em boa medida, para prestar algum tipo de serviço às classes média e alta, como nos casos das empregadas domésticas, babás, motoristas, jardineiros, piscineiros, porteiros, seguranças, faxineiros, pintores, encanadores, lavadores de carros, etc.

A disputa pela “renda média” criada no país torna-se mais acirrada quando se vive numa sociedade consumista, quando se deseja objetos e serviços cujos valores, em média, são incompatíveis com a renda gerada pela economia brasileira. E o financiamento desse consumismo vivenciado pela minoria mais abastada exige a apropriação, de maneira concentrada, de boa parcela da renda nacional, possibilitada pelo pagamento de baixos salários (inclusive baixo salário mínimo) à maioria da classe trabalhadora. A transcrição a seguir, de Guerreiro Ramos (2010, p. 65), conceitua o “efeito-demonstração” a que são submetidas as populações dos países “*em desenvolvimento*”, expondo o processo de sedução dessas populações pela sociedade de consumo.

efeito demonstração: o conjunto de aspirações das nações em desenvolvimento é, em larga escala, moldado pelo tipo de consumo normalmente encontrado nas nações desenvolvidas. Isso se deve não só à rede de transporte e comunicação, mas ainda à pressão exercida pelas nações hegemônicas a procura de mercados para seus produtos. As populações das nações periféricas estão continuamente expostas à influência do padrão de vida vigente nas nações desenvolvidas e procuram alcançá-lo também. Esse fato está na raiz de uma das principais características das nações novas: o desequilíbrio entre as aspirações do povo e a capacidade do sistema produtivo de satisfazê-las, tanto em termos quantitativos quanto qualitativos.

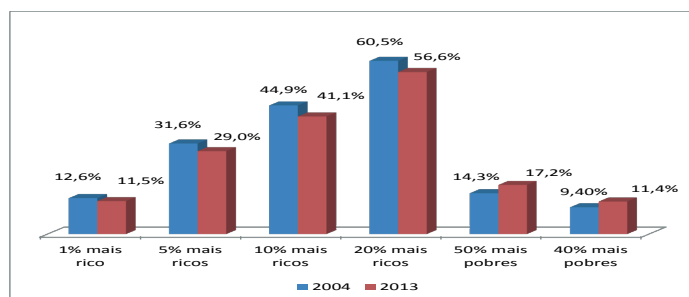
Pelo exposto até aqui, defendemos a existência de um forte vínculo entre riqueza e pobreza na sociedade brasileira. Esta também é a posição de Cattani (2007). Este autor sustenta a existência de uma dimensão relacional entre riqueza e pobreza, de maneira que a pobreza de um grupo populacional está relacionada com a concentração da riqueza no outro polo. De acordo com esse autor, “O polo pobreza não se constitui de forma autônoma, autorreferente, desvinculado das estruturas, das hierarquias que produzem e reproduzem a desigualdade. O polo riqueza deve revelar as conexões que existem entre situações tão assimétricas” (CATTANI, 2007, p. 222). Este autor critica os vários

17 Ao discorrer sobre a relação entre capital estrangeiro e mão-de-obra, segundo Guimarães (2000, p. 148), “No processo recente de modernização periférica, o aumento da capacidade instalada ou a modernização de instalações existentes têm assim correspondido à diminuição do número de empregos para igual ou maior volume de produção, com a consequente maior remuneração do capital, redução da massa salarial, aumento da concentração de renda e lenta expansão do mercado consumidor interno”.

estudos e programas governamentais que ignoram ou acobertam a relação entre concentração de renda e pobreza. “A pobreza é considerada um problema, enquanto a riqueza concentrada parece não ter importância” (BOURDIGNON, 2005, *apud* CATTANI, 2007, p. 221). Dito isso, vejamos agora algumas estatísticas sobre a concentração de renda no Brasil.

O gráfico 6 expressa a já notória elevada concentração da renda no país. Por exemplo, em 2013, considerando o rendimento de todas as fontes, o conjunto referente ao “1% mais rico da população” (renda mensal domiciliar *per capita* superior a R\$ 6.800) dispôs de mais renda para viver do que o conjunto dos “40% mais pobres”. Do mesmo modo, o conjunto dos 5% mais ricos (renda mensal domiciliar *per capita* superior a R\$ 2.900) se apropriou de muito mais recursos para viver do que o dos 50% mais pobres. Essa excessiva concentração fez com que o conjunto dos 80% de brasileiros com menores rendimentos tivesse de disputar os 43,4% remanescentes da renda nacional. Entre 2004 e 2013 houve até melhora na distribuição da renda, mas a desigualdade ainda é gritante.

Gráfico 6 - Parcela da renda apropriada pelos percentis – Brasil – 2004/2013

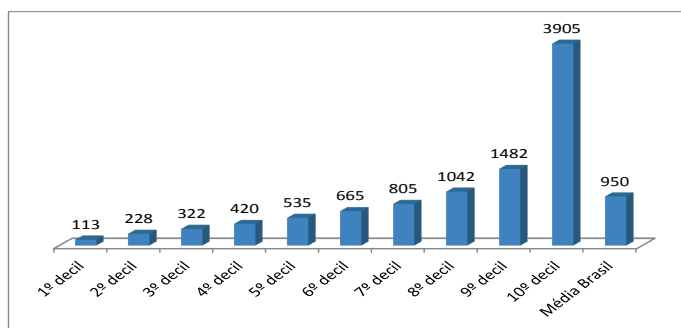


Nota: para a geração dos percentis, utilizamos a variável da Pnad/IBGE rendimento mensal domiciliar *per capita* (v4742). Consideramos todas as fontes de renda. Excluímos as pessoas que não informaram a renda e aquelas com renda igual a zero.

Fonte: Microdados das Pnads / IBGE. Elaboração do autor.

A extrema concentração de renda no país também pode ser constatada a partir da comparação das rendas mensais domiciliares *per capita* médias de cada decil. De acordo com o gráfico 7, enquanto essa renda média atingiu, em 2013, R\$ 3.905 para o decil mais rico, no que se refere ao decil mais pobre ela alcançou míseros R\$ 113. Assim, verifica-se que a renda *per capita* média do decil mais elevado era **34,7 vezes** superior àquela do decil mais pobre. Dessa maneira, considerando a renda como um indicador aproximado das condições de vida, em média, as pessoas pertencentes ao decil mais rico dispunham de quase 35 vezes mais meios de vida do que as pertencentes ao mais pobre.

Gráfico 7 - Renda mensal domiciliar *per capita* média por decil de renda – Brasil - 2013

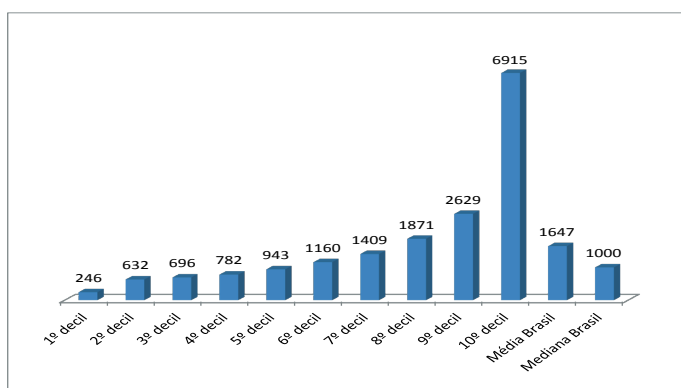


Nota: para a geração dos decis, utilizamos a variável da Pnad/IBGE rendimento mensal domiciliar *per capita* (v4742). Consideramos todas as fontes de renda. Excluímos as pessoas que não informaram a renda e aquelas com renda igual a zero.

Fonte: Microdados da Pnad / IBGE - 2013. Elaboração do autor.

No que concerne apenas à distribuição da *renda do trabalho*, os resultados podem surpreender os menos familiarizados com a estrutura distributiva da renda no país: a concentração da renda do trabalho é quase tão elevada quanto à relativa à renda de todas as fontes. Por exemplo, em 2013, de acordo com o gráfico 8, a renda média do trabalho do decil mais bem remunerado foi de R\$ 6.915, ao passo que para o decil mais mal remunerado foi de apenas R\$ 246 (equivalente a 36% do valor do salário mínimo). Assim, no seio da classe trabalhadora, em média, o trabalho desenvolvido pelas pessoas do decil mais bem remunerado teve valor “**28 vezes**” superior ao do trabalho desempenhado pelos pertencentes ao decil mais mal remunerado, demonstrando a tamanha desigualdade na distribuição da renda do trabalho.

Gráfico 8 - Renda mensal média de todos os trabalhos para pessoas de 10 anos ou mais de idade, por decil - Brasil - 2013



Nota: excluímos as pessoas que não informaram a renda e aquelas com renda igual a zero.

Fonte: Microdados da Pnad / IBGE - 2013. Elaboração do autor.

Entre as ocupações com maiores rendimentos do trabalho, destacam-se categorias do serviço público (em especial da área jurídica), dirigentes de empresas e os trabalhadores técnico-científicos. A tabela 7 elenca os 25 tipos de ocupação com as maiores rendas médias do trabalho em 2013, de

um total de quase 500 tipos de ocupação previstos na Classificação Brasileira de Ocupações (CBO) que tiveram suas rendas do trabalho disponibilizadas na Pnad/IBGE. Lideraram o “*ranking*” juizes e desembargadores, sendo seguidos no topo por outros trabalhadores das carreiras jurídicas. A seguir vieram as ocupações de dirigentes nos setores público (inclusive na área militar) e privado, várias modalidades de engenheiros, médicos e outros profissionais qualificados. Dos números da tabela 7, constata-se ainda, por exemplo, que a renda de juizes e desembargadores era 18 vezes maior que a renda do trabalho mediana no país (R\$ 1.000); a de promotores e defensores públicos, mais de 13 vezes superior à mediana, etc.

**Tabela 7 - As 25 ocupações com as maiores rendas médias do trabalho - Brasil - 2013
(R\$ a preços correntes de 2013)**

Ranking	Ocupações	Código CBO	Renda média mensal (R\$)
1	Juizes e desembargadores	2421	18.040
2	Promotores, defensores públicos e afins	2422	13.019
3	Procuradores de empresas e autarquias	2412	12.738
4	Engenheiros de minas	2147	12.694
5	Dirigentes gerais das administrações públicas	1112	12.360
6	Diretores gerais de empresas (exceto setor público)	1210	11.974
7	Pilotos de aviação comercial, navegadores, mecânicos de vôo e afins	3411	11.303
8	Médicos	2231	11.084
9	Coronéis, tenentes-coronéis e majores de bombeiro militar	501	11.000
10	Coronéis, tenentes-coronéis e majores da polícia militar	401	10.929
11	Profissionais da matemática (atuário, pesquisador operacional etc)	2111	10.192
12	Profissionais da navegação aérea	2153	9.470
13	Delegados de polícia	2423	9.273
14	Dirigentes de produção e operações da administração pública	1122	9.110
15	Diretores de área de apoio (exceto setor público)	1230	8.583
16	Atletas profissionais	3772	8.346
17	Capitães do corpo de bombeiros	502	8.029
18	Engenheiros de materiais	2140	7.986
19	Filósofos e cientistas políticos	2514	7.494
20	Engenheiros eletroeletrônicos e afins	2143	7.458
21	Engenheiros civis e afins	2142	7.386
22	Profissionais da bioengenharia, biotecnologia e engenharia genética	2011	6.791
23	Engenheiros mecânicos	2144	6.604
24	Engenheiros químicos	2145	6.547
25	Tenente do corpo de bombeiros	503	6.387

Nota: excluímos as pessoas que não informaram a renda e aquelas com renda igual a zero. Utilizamos a variável “Rendimento mensal de todos os trabalhos para pessoas de 10 anos ou mais de idade” (v4719) da Pnad/IBGE.

Fonte: Microdados da Pnad / IBGE - 2013. Elaboração do autor.

Desse modo, considerando todas as fontes de renda, observa-se que, devido à apropriação concentrada dos rendimentos nos percentis mais ricos, acabam restando poucos recursos para serem destinados aos mais pobres. Esta reduzida fração constitui a parcela disponível para financiar os salários da massa de trabalhadores mal remunerados. Essa também é a parcela que o sistema disponibiliza

para o salário mínimo. Portanto, melhorar a distribuição da renda no Brasil é um importante caminho em direção à fixação de um salário mínimo mais expressivo. O crescimento da renda é outro caminho, não o único.

Considerações finais

No caso brasileiro, alguns obstáculos impedem a fixação de um nível de salário mínimo mais elevado. Primeiro, a forma de inserção do país no sistema-mundial, que se reflete na capacidade de geração de renda da economia; segundo, a extrema concentração de renda, ao impedir que mais recursos sejam direcionados ao financiamento do salário mínimo.

Quanto à forma de inserção do país no sistema-mundial, o Brasil se situa na semiperiferia desse sistema, estando especializado tanto em atividades de alto valor quanto de baixo valor agregado, embora, atualmente, estas últimas sejam preponderantes. Assim, se o país objetiva elevar substancialmente seu patamar de salário mínimo, uma condição para tanto – necessária, mas não suficiente – é a especialização em atividades de alto valor agregado. Todavia, alterar a sua forma de inserção no sistema-mundial, especializando-se nas atividades geradoras de maior nível de renda, não é tarefa fácil, devido às forças desse sistema que bloqueiam a ascensão dos países semiperiféricos ao centro do sistema-mundial, entre as quais, pode-se destacar: i) na cadeia de valor dos bens produzidos pelas empresas transnacionais, as atividades de geração de altas rendas se concentram nos países centrais; ii) muito conhecimento já está patenteado; iii) as atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico demandam investimentos vultosos e exigem força de trabalho qualificada; iv) os países centrais contam com aparatos estatais mais poderosos, que impõem os interesses de seus capitais nas relações econômicas com os demais países; v) parte importante das rendas geradas nos países semiperiféricos é remetida aos países centrais pelas rubricas de juros, lucros e dividendos, arrefecendo a acumulação de capital nos primeiros países.

Outro importante obstáculo à fixação de salário mínimo mais expressivo é a extrema concentração de renda que caracteriza o país. Neste aspecto, entendemos que existe uma dimensão relacional entre riqueza e pobreza na sociedade brasileira, que se manifesta nos seguintes termos: os estratos privilegiados conseguem se apropriar de altas remunerações a título de juros, lucros, salários dos trabalhadores qualificados e outras rendas proporcionados pelo excedente produzido pela massa de trabalhadores com baixa remuneração. Desse modo, tais estratos concentram grande parte da renda nacional, fazendo com que a reduzida parcela remanescente seja disputada pela massa de trabalhadores. Essa reduzida parcela também é a fração que o sistema socioeconômico brasileiro destina ao pagamento do salário mínimo. Destarte, ao lado da maior geração de renda, sua melhor distribuição é outro caminho para financiar a fixação de salários mínimos mais generosos.

Referências

- AMIN, Samir. **O desenvolvimento desigual: ensaio sobre as formações sociais do capitalismo periférico**. Rio de Janeiro, Forense-Universitária, 1976.
- ARRIGHI, Giovanni. **A Ilusão do Desenvolvimento**. Petrópolis – RJ, Ed. Vozes, 1997.
- BELLONI, Paula; WAINER, Andrés. *El rol del capital extranjero y su inserción en la América del Sur posneoliberal*. *Revista Problemas del Desarrollo*, 177 (45), abril-junio 2014.
- BRAUDEL, Fernand. **Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII: o tempo do mundo**. São Paulo, WMF Martins Fontes, 2009.
- CASSIOLATO, José E. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro: uma introdução ao artigo “*Present international patterns of foreign direct investment: underlying causes and some policy implications for Brasil*”. **Revista Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 17, n. 3, p. 365-375, set-dez/2013.
- CATTANI, Antonio D. Riqueza Substantiva e Relacional: um enfoque diferenciado para a análise das desigualdades na América Latina. (in) CIMADAMORE, Alberto D. [et al.] **Produção de pobreza e desigualdade na América Latina**. Porto Alegre: Tomo Editorial/Clacso, 2007.
- CORRÊA, Hugo F. e CARDEAL, André M. O ‘ornitorrinco’ e a dependência no Brasil de hoje: atualidade e convergência entre o pensamento de Francisco de Oliveira e a teoria marxista da dependência. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, Rio de Janeiro, nº 22, p. 60-85, junho 2008.
- DOS SANTOS, Theotônio. *The Structure of Dependence*. *American Economic Review*, vol.60, maio.1970.
- FERRAZ, João Carlos. Crescimento econômico: a importância da estrutura produtiva e da tecnologia. **Visão do Desenvolvimento – BNDES**, nº 45, fevereiro de 2008.
- GUERREIRO RAMOS, Alberto. A modernização em nova perspectiva: em busca do modelo da possibilidade (in) HEIDEMANN, F.G. & SALM, J.F. **Políticas Públicas e Desenvolvimento: bases epistemológicas e modelos de análise**. Editora da UnB, 2010.
- GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. Capital nacional e capital estrangeiro. **Estudos Avançados**, nº 14 (39), 2000.
- IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**. Vários anos.
- IPEA (INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA). Produtividade no Brasil nos anos 2000 – 2009: análise das contas nacionais. **Comunicados do IPEA**, nº 133, 2012.
- MARINI, Ruy Mauro. **Dialéctica da Dependência**. Lisboa. Ulmeiro. 1981.
- MERESSI, Fernando S. Salário mínimo e satisfação de necessidades vitais básicas no Brasil (2004-2013). **Tese de Doutorado**. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Sociedade e Cooperação Internacional / Universidade de Brasília, 2016.
- PIKETTY, Thomas. *Capital in the twenty-first century*. Cambridge, Massachusetts, Londres, England. *The Belknap Press of Harvard University Press*, 2014.

PNUD. **Relatório de Desenvolvimento Humano 2014**. Sustentar o progresso humano: reduzir as vulnerabilidades e reforçar a resiliência. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, 2014.

PORTO GONÇALVES, Carlos W. Geografia da Riqueza, Fome e Meio Ambiente: pequena contribuição crítica ao atual modelo agrário / agrícola de uso dos recursos naturais. **Interthesis**, Florianópolis, 2004.

SOUZA, Paulo Renato e BALTAR, Paulo Eduardo. Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 9 (3), dez. 1979.

WALLERSTEIN, Immanuel. *The capitalist world-economy*. Press Syndicate of the University of Cambridge, 1979.

_____. **Capitalismo Histórico & Civilização Capitalista**. Rio de Janeiro, Contraponto, 2001.

_____. *The world-system analysis: an introduction*. Durham/ London: Duke University Press, 2004.