

Jorge Luís Teixeira Ávila

**Distribuição de Renda,
Subdesenvolvimento e a Relação Centro-
Periferia**

Belo Horizonte, MG
UFMG/Cedeplar
2011

Jorge Luís Teixeira Ávila

Distribuição de Renda, Subdesenvolvimento e a Relação Centro-Periferia

Dissertação apresentada ao curso de Pós-Graduação em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Gustavo Britto de Rocha

Belo Horizonte, MG
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Faculdade de Ciências Econômicas - UFMG
2011

Ficha catalográfica

Ávila, Jorge Luís Teixeira.

A958d Distribuição de renda, subdesenvolvimento e a relação
2011 centro-periferia [manuscrito] / Jorge Luís Teixeira Ávila,
2011.

101 f.: il., gráfs. e tabs.

Orientador: Gustavo de Britto Rocha.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de
Minas Gerais, Centro de Desenvolvimento e Planejamento
Regional.

Inclui bibliografia (p. 90-99) e apêndices.

1. Renda – Distribuição – Teses. 2. Áreas
subdesenvolvidas – Economia – Teses. 3.
Desenvolvimento econômico – Teses. I. Rocha, Gustavo
de Britto. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro
de Desenvolvimento e Planejamento Regional. III. Título.

CDD: 339.2

Folha de Aprovação

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha família, meus pais e meu irmão, e à Carla pelo apoio durante essa caminhada. As palavras são poucas para descrever a importância de cada um de vocês.

Também gostaria de agradecer aos meus colegas de mestrado, Dani, Elton, Fabrício, João, Marcus, Tabi e Thiago, e também à Mara, pelas suas contribuições, já que a aquisição de conhecimento é muitas vezes um processo coletivo. Entre as aulas e as infindáveis listas de exercícios, as nossas discussões no corredor também foram de suma importância para minha formação acadêmica e pessoal.

Por fim, mas não por isso menos importante, agradeço a todos os professores do Cedeplar/UFMG, em especial ao meu orientador de mestrado, Prof. Gustavo Britto, e ao meu orientador de graduação, Prof. Roberto Monte-Mór, pelo conhecimento adquirido ao longo desses anos.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
CAP. 1 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL EM ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS	7
1.1. As abordagens de Kuznets e Lewis: o “U” invertido.....	7
1.2. A abordagem estruturalista	13
CAP. 2 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E CRESCIMENTO ECONÔMICO: PERSPECTIVAS RECENTES	34
2.1. A abordagem institucionalista.....	34
2.2. Imperfeições no mercado de capitais e acumulação de capital humano.....	41
2.3. A abordagem das preferências hierárquicas	44
2.4. Evidências empíricas.....	57
CAP. 3 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E CRESCIMENTO ECONÔMICO	62
3.1. Aspectos metodológicos.....	62
3.2. Análise empírica preliminar	67
CAP. 4 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E ESPECIALIZAÇÃO EXTERNA EM ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS.....	73
4.1. Exportações por nível tecnológico.....	77
4.2. Índice de sofisticação das exportações (EXPY)	82
CONCLUSÕES	87
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90
APÊNDICE 1	100
APÊNDICE 2.....	101

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabelas

Tabela 1 - Produção de automóveis e níveis de renda per capita.....	28
Tabela 2 - Regressão: PIB <i>per capita</i> e Índice de Gini (WIDER, 2008).	68
Tabela 3 - Taxa de crescimento do PIB <i>per capita</i> e concentração de renda (HEII).	70
Tabela 4 – Regressão: exportações por intensidade tecnológica.	80
Tabela 5 - Distribuição de renda e sofisticação das exportações - 1980-2000. ...	83

Gráficos

Gráfico 1 - Porcentagem de fazendas familiares (1868) e nível de renda <i>per capita</i> (2005).	22
Gráfico 2 - Brasil: composição das exportações - 1962-2000.	30
Gráfico 3 - Coréia do Sul: composição das exportações - 1962-2000.	30
Gráfico 4 - Padrões de demanda na presença de baixa e alta concentração de renda.....	46
Gráfico 5 - Níveis de preço e equilíbrio de comércio.....	55
Gráfico 6 - Concentração da renda familiar per capita (Índices de Gini – média 1960-2005) e renda per capita.....	63
Gráfico 7 - Concentração de renda (HEII – média 1963-2002) e renda per capita.	65

RESUMO

A questão da equidade sempre foi pensada prioritariamente como um resultado do desenvolvimento econômico, e não como uma de suas prerrogativas. Entretanto, sobretudo a partir da década de 1990, passam a se disseminar na literatura contribuições teóricas que abordam a concentração de renda como um obstáculo ao desenvolvimento. Embora a maioria das análises empíricas recentes indique uma causalidade negativa entre desigualdade e desenvolvimento, não existe ainda um consenso sobre qual “canal de transmissão” desses efeitos seria o mais importante. Nesse sentido, o presente estudo procurou abordar tal problemática de maneira alternativa – e, de certa forma, indireta –, ao abordar a relação entre concentração de renda e especialização externa.

Verificou-se a ocorrência de um efeito adverso da desigualdade sobre a especialização externa de uma economia, em termos do conteúdo tecnológico e nível de sofisticação de sua pauta de exportações. Tal relação foi significativa nas duas estratégias empíricas adotadas. Quanto ao conteúdo tecnológico das exportações, verificou-se um efeito negativo da desigualdade sobre as exportações em setores industriais de baixa, média e alta tecnologia, ao passo que tal efeito foi positivo para produtos primários e indústria baseada em recursos naturais. Quanto ao nível de sofisticação das exportações, os resultados indicaram que, mesmo controlando-se para o nível de renda *per capita*, a desigualdade afeta negativamente o grau de sofisticação das exportações de um país, avaliado a partir do indicador EXPY, proposto por Hausmann *et al.* (2007).

Palavras-chave: distribuição de renda, subdesenvolvimento, especialização externa, crescimento econômico.

ABSTRACT

The issue of income distribution has always been addressed by the mainstream literature as a result of economic development, not as one of its determinants. However, since the 1990's, theoretical contributions that consider income concentration as an obstacle to development have become widespread in the literature. Although most recent empirical studies indicate a negative causality between inequality and economic development, there is no consensus about the importance of the different "transmission channels". This dissertation addresses this issue in an alternative manner – and, to some extent, indirectly – by approaching the relationship between income concentration and pattern of international trade specialization.

The results obtained in this study show an adverse effect of inequality on a country's pattern of trade specialization in terms of technological content and sophistication level of exported goods. The relationship was significant in both empirical strategies adopted. For the technological content of exports, the empirical analysis showed a negative effect of inequality on exports in low, medium and high technology industries, while this effect was positive for primary products and natural resource based industries.

Regarding the sophistication of exports, the results indicated that, controlling for other determinants, such as per capita income, inequality negatively affects the degree of sophistication of a country's exports.

Keywords: income distribution, underdevelopment, trade specialization, economic growth.

INTRODUÇÃO

Apesar do reconhecimento recente de que uma distribuição de renda relativamente igualitária e um alto nível de renda per capita sejam componentes essenciais do desenvolvimento, ambos os fatores têm sido, historicamente, considerados como objetivos distintos, dentro de uma concepção geral de progresso econômico¹.

Inicialmente, sobretudo nas décadas de 1950 e 1960, as análises quanto à relação entre distribuição de renda e desenvolvimento tenderam a assumir a hipótese de que o próprio crescimento econômico – e, particularmente, o fato de uma economia tornar-se desenvolvida – levaria, eventualmente, a uma melhoria da distribuição de renda. Tal visão era, em grande parte, influenciada pelas abordagens de Kuznets (1955) e Lewis (1954), cujas proposições teóricas indicavam que a desigualdade tenderia a crescer nos períodos iniciais de industrialização, passando a decrescer posteriormente, à medida que se consolidasse o processo de desenvolvimento. Isso deveria ocorrer, principalmente, na medida em que a população ocupada em setores de subsistência fosse absorvida pelo setor moderno da economia. Dessa forma, a desigualdade era vista ainda com um elemento que favoreceria o crescimento, dado que a concentração da renda deveria afetar positivamente a taxa de poupança de uma economia.

Entretanto, ainda nesse período inicial, já se faziam presentes na literatura teórica abordagens que viam a desigualdade como um obstáculo à industrialização. Nesse aspecto, destaca-se a abordagem estruturalista latino-americana, sobretudo através de Furtado (1961), o qual enfatizava os efeitos

¹ Tal concepção se baseia em grande medida na idéia de que um país seria “desenvolvido” se a participação de indivíduos pobres na sua população é extremamente baixa, o que pressupõe um nível de renda razoavelmente alto, aliado a uma equidade suficiente na distribuição da renda. Essa é a definição de *desenvolvimento* utilizada ao longo do texto. Nesse sentido, dado que, para fins analíticos, tomamos a concentração de renda como “exógena”, os termos *desenvolvimento* e *crescimento* serão utilizados indistintamente ao longo do texto.

adversos da concentração da renda sobre a escala do mercado doméstico para produtos industrializados.

No caso específico dos países subdesenvolvidos², o intenso processo de crescimento econômico verificado no pós-guerra não resultou em uma alteração no quadro geral de desigualdade. De maneira geral, mesmo nos países que apresentavam maior dinamismo, os benefícios do crescimento da produtividade se estenderam apenas a uma minoria da população. Dessa forma, a questão da distribuição de renda tendeu a crescer em termos de sua importância, embora de maneira paralela ao objetivo geral de crescimento econômico. Em outras palavras, maior equidade e maior renda passaram a ser vistos como objetivos independentes, levando, portanto, à necessidade de políticas específicas para cada um deles.

Um exemplo dessa independência se refere à chamada “Teoria do Bolo”, que alude à proposição de que uma redistribuição da renda seria prejudicial a uma economia em desenvolvimento, de forma que a mesma deveria ser realizada apenas a partir do momento em que a mesma alcançasse um nível relativamente alto de renda *per capita*. Em outras palavras, embora passasse a surgir uma preocupação quanto à concentração da renda, o objetivo de maior equidade era visto como um objetivo independente, e muitas vezes secundário, relativamente à necessidade de expansão da renda *per capita*³.

Entretanto, sobretudo a partir da década de 1990, surgem na literatura econômica trabalhos que contestam as visões anteriores. Em primeiro lugar, observou-se um marcado contraste entre as trajetórias de desenvolvimento econômico da desigual América Latina e do igualitário Leste Asiático. Tal contraste se verifica também quando se considera apenas o continente asiático, no qual os países mais igualitários apresentaram dinamismo econômico bastante superior ao verificado no caso dos países mais desiguais.

² No caso dos países desenvolvidos da Europa e América do Norte, ocorreu de fato uma forte redução da desigualdade, impulsionada advento de Estados de Bem-Estar Social nesses países.

³ Arndt (1983) apresenta uma interessante discussão a respeito da teoria do *trickle-down*.

Além disso, mesmo em suas fases iniciais de industrialização, os países dessa última região não vivenciaram uma piora de seus índices de concentração de renda, contrariamente ao previsto pelas hipóteses de Kuznets e Lewis.

Por outro lado, a organização de bases de dados com maior cobertura espacial e temporal, ocorrida a partir da década de 1990, passou a permitir a realização de comparações internacionais mais detalhadas. Grande parte das análises empíricas e proposições teóricas surgidas a partir dessa década se desvinculam das visões anteriores, apontando uma forte relação negativa entre concentração de renda e desenvolvimento econômico. Dessa forma, não apenas inverteu-se a causalidade teórica entre distribuição de renda e crescimento, mas essa passou também a ser considerada com um dos principais determinantes do processo de desenvolvimento.

As abordagens recentes sobre o tema podem ser divididas em três diferentes linhas de argumentação: (i) as de caráter institucionalista; (ii) aquelas que enfatizam os efeitos da desigualdade sobre a acumulação de capital humano; e (iii) abordagens que enfatizam os efeitos da distribuição de renda sobre a composição setorial da demanda e, conseqüentemente, sobre a escala do mercado doméstico referente a cada setor, partindo da hipótese de que os consumidores possuem preferências hierárquicas.

Embora a grande maioria das análises empíricas aponte no sentido de uma causalidade negativa entre concentração de renda e desenvolvimento, não existe nenhum consenso sobre qual desses três “canais de transmissão” dos efeitos da desigualdade seria o mais importante. De maneira geral, a literatura teórica tende a privilegiar os canais institucionalista e de capital humano, ao passo que a abordagem das preferências hierárquicas tem sido relegada ao segundo plano.

Os argumentos referentes a essa última abordagem podem ser relacionados a uma série de proposições teóricas da literatura *cepalina*, particularmente à obra de Celso Furtado. Na abordagem estruturalista, a inserção desfavorável na divisão internacional do trabalho, sob o ponto de vista da relação centro-periferia, é tida como um entrave ao processo de desenvolvimento. Em primeiro lugar, a deterioração dos termos de troca promoveria uma transferência

dos ganhos de produtividade, obtidos no setor primário, da periferia para o centro (Prebisch, 1949). Além disso, a reduzida elasticidade-renda da demanda por produtos primários, relativamente aos industrializados, era responsável por gerar, nas economias primário-exportadoras, uma tendência ao desequilíbrio do balanço de pagamentos, sempre que essas crescessem a taxas próximas à média mundial. Conseqüentemente, a superação do subdesenvolvimento passaria necessariamente por uma mudança na composição da pauta de exportações, no sentido de ampliar a participação de produtos de maior elasticidade-renda da demanda.

Nesse sentido, alguns trabalhos da terceira linha de argumentação, como Matsuyama (2000) e Mani e Hwang (2004), propõem a existência de uma relação entre distribuição da renda e especialização externa de uma economia, a qual se balizaria pelos efeitos da primeira sobre a composição interna da demanda. Essa última seria responsável por determinar a escala do mercado doméstico referentes aos diversos bens – assim como a taxa de crescimento da demanda de cada setor – em virtude de seus efeitos sobre a “dispersão” dos padrões de demanda prevalentes em uma economia. Dessa forma, economias mais desiguais apresentariam, para um mesmo nível de renda *per capita*, um padrão de demanda mais heterogêneo, em função da própria heterogeneidade quanto aos níveis de renda.

Dessa forma, o presente estudo procura abordar o impacto da desigualdade sobre o processo de desenvolvimento econômico e suas implicações sobre a especialização externa de economias subdesenvolvidas. Em outras palavras, procura-se avaliar se uma maior desigualdade tenderia a afetar negativamente a competitividade externa de uma economia, sobretudo em setores de maior conteúdo tecnológico e/ou elasticidade-renda da demanda.

As evidências empíricas nesse sentido se resumem àquelas apresentadas por Mani e Hwang (2004), os quais utilizam duas estratégias de análise diferentes. Primeiramente, esses autores apresentam evidências de que economias mais desiguais tenderiam a apresentar uma maior participação de produtos primários em suas pautas de exportação. Além disso, esses autores utilizam o *ranking* de sofisticação das exportações proposto por Feenstra e Rose

(2000), demonstrando que a variação da posição de um país nesse *ranking*, ao longo do tempo, está negativamente relacionada ao seu nível de concentração de renda, ou seja, países mais igualitários apresentariam maior tendência a melhorar a sua posição ao longo do tempo.

Entretanto, ambas as alternativas poderiam ser consideradas insuficientes. A primeira se baseia apenas na distinção entre produtos primários e industriais, ao passo que a segunda utiliza não uma variável que reflete o nível de sofisticação das exportações, mas sim a posição relativa de cada país⁴. Dessa forma, este trabalho procura contribuir para uma redução da escassez de evidências empíricas no que tange à relação entre concentração de renda e especialização externa. Nesse sentido, são propostas estratégias empíricas ainda não utilizadas na literatura, através da utilização da classificação de setores por nível tecnológico proposta por Lall (2000), assim como do índice de sofisticação das exportações proposto por Hausmann *et al.* (2007).

O presente estudo divide-se em quatro capítulos. No primeiro capítulo, são discutidas as teses clássicas de Kuznets e Lewis, que apontam uma relação entre ambas as variáveis na forma de um “U” invertido. Posteriormente, discutem-se as contribuições de Celso Furtado, as quais agregam à visão anterior a possibilidade de que a concentração de renda se torne um entrave ao processo de desenvolvimento.

No segundo capítulo, são apresentadas abordagens recentes sobre o tema, em suas três diferentes linhas de argumentação. No terceiro capítulo são apresentadas evidências acerca da relação negativa entre concentração de renda e desenvolvimento econômico, concomitantemente a uma discussão a respeito das bases de dados disponíveis e dos problemas metodológicos envolvidos na abordagem empírica de tal relação.

O quarto capítulo, por sua vez, aborda o efeito da concentração de renda sobre a especialização externa, com atenção especial às economias

⁴ Além disso, apesar de apresentar uma abordagem do problema de um ponto de vista estático, na caso das estimativas referentes ao *ranking*, Mani e Hwang (2004) optam por utilizar uma estratégia “dinâmica”, ou seja, utilizam não a posição de cada país no referido *ranking*, em um dado momento do tempo, mas sim a variação dessa posição.

subdesenvolvidas. Argumenta-se que a concentração de renda afeta negativamente a competitividade externa das economias, sobretudo em setores de nível tecnológico alto e intermediário. Nesse capítulo, são apresentadas ainda evidências empíricas a respeito dos efeitos negativos da desigualdade sobre o conteúdo tecnológico/nível de sofisticação das exportações. Por fim, são sintetizadas as principais conclusões do trabalho.

Cap. 1 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E TRANSFORMAÇÃO ESTRUTURAL EM ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS

1.1. As abordagens de Kuznets e Lewis: o “U” invertido

A abordagem de Kuznets (1955) pode ser considerada como pioneira no que tange à relação entre progresso econômico e distribuição de renda. Segundo as análises por ele empreendidas, a dinâmica entre ambas as variáveis tenderia a seguir uma trajetória na forma de um “U” invertido, com um crescimento da desigualdade nas fases iniciais do processo de crescimento, e uma subsequente redução.

É importante salientar que as hipóteses levantadas por Kuznets baseiam-se na observação dos dados disponíveis à época, que cobriam apenas informações sobre os países mais avançados e, principalmente, para o início do século XX. A partir desses dados, Kuznets observa uma redução persistente da desigualdade, notadamente no caso de Estados Unidos e Reino Unido. Dessa forma, a existência de uma fase inicial de expansão da concentração de renda não era derivada de uma observação empírica, pois as estatísticas disponíveis não cobriam a fase ascendente do “U” invertido. Na verdade, a existência de tal fase se constituía como uma proposição teórica de Kuznets, que resultava dos elementos por ele considerados como fundamentais na determinação da distribuição de renda.

Entretanto, pode-se argumentar que a expansão da desigualdade seria um resultado natural do crescimento em economias com baixíssimo nível de desenvolvimento, dado que a pequena renda *per capita* seria um fator limitante à concentração. A título de exemplo, consideremos uma sociedade na qual a renda *per capita* seja exatamente igual ao mínimo necessário à subsistência. Nesse contexto, qualquer nível positivo para a desigualdade de renda implicaria a existência de uma parcela dos indivíduos com renda inferior ao nível de subsistência, situação a qual, por motivos óbvios, não poderia persistir por muito tempo. Conseqüentemente, vê-se que para cada nível de renda ou, de maneira

mais precisa, para cada nível per capita de excedente, existe um nível máximo de desigualdade na sua distribuição, a partir do qual um crescimento da concentração de renda implicaria a redução da renda de uma parcela da população em níveis inferiores ao mínimo de subsistência (Milanovic *et al.*, 2008). Esse fato implica que é impossível sustentar altos níveis de desigualdade de renda – comparativamente aos níveis atuais – em sociedades cujos níveis de renda per capita são extremamente baixos.

Para Kuznets (1955), nos estágios iniciais de desenvolvimento, as economias são caracterizadas pela existência de um grande setor agrícola, no qual a renda per capita e as disparidades de renda são menores, e um pequeno setor industrial, com maior nível de desigualdade e de renda média. À medida que avança o processo de desenvolvimento, o setor industrial – que Kuznets (1955) considera como mais desigual – passa a crescer em termos de sua participação relativa na renda, elevando o nível geral de desigualdade.

Posteriormente, entretanto, o maior nível de desenvolvimento tenderia a favorecer uma redução da desigualdade através da atuação de diversos mecanismos, tal como a atuação governamental em termos de tributação da propriedade e concessão de benefícios às classes mais baixas. Além disso, Kuznets (1955) argumenta que o surgimento de setores mais produtivos levaria a uma crescente absorção de trabalhadores anteriormente ocupados em setores menos produtivos. Dado que a transição entre setores se daria mais facilmente no caso de indivíduos que atuam em atividades com baixa remuneração do que para aqueles que já apresentam um nível mais elevado de renda, a migração de mão de obra entre diferentes atividades econômicas tenderia, para Kuznets, a provocar uma redução da desigualdade salarial.

Embora a tese de Kuznets tenha sido dominante na literatura durante várias décadas, a crescente disponibilidade de informações tem apontado uma

série de dificuldades com relação à sua verificação empírica, pelo menos quando se considera o seu formato original⁵.

Alguns problemas envolvidos no teste da curva de Kuznets são apontados por Fraser (2006). Em primeiro lugar, tem-se que os testes empíricos mais favoráveis a sua aceitação são aqueles mais próximos a um formato de *cross-section* que incluem poucas informações, sobre a concentração de renda, para cada país. Em segundo lugar, os testes normalmente seriam sensíveis à especificação utilizada, de forma que aqueles que utilizam a variável de PIB *per capita* em logaritmo natural – tal como em Barro (2000) – tendem a apresentar resultados mais favoráveis, relativamente ao PIB *per capita*. Por fim, têm-se que a indisponibilidade de informações para os países africanos, que, normalmente apresentam baixo nível de desenvolvimento e alto nível de desigualdade, poderia ser responsável por viesar os resultados em favor da hipótese de Kuznets (Frazer, 2006).

A dinâmica do processo de desenvolvimento descrita por Kuznets é bastante semelhante à que se daria em um processo de desenvolvimento tal como descrito pelo modelo de Lewis (1954). Esse autor argumenta que a teoria neoclássica seria insuficiente para a compreensão do funcionamento das economias subdesenvolvidas, dado que a mesma baseia sua teoria da distribuição na escassez dos fatores produtivos.

Para Lewis, algumas economias subdesenvolvidas são caracterizadas pela existência de oferta ilimitada de mão de obra, para qualquer nível de salário superior ao nível de subsistência. Como posteriormente enfatizado por autores da abordagem *cepalina*, tal fato se deve principalmente à existência, nessas economias, de uma significativa heterogeneidade estrutural em termos de níveis de produtividade, de forma que os setores mais produtivos teriam à sua disposição uma grande quantidade de mão de obra disponível, a qual poderia ser

⁵ Galbraith (2011), por exemplo, propõe uma curva de Kuznets “aumentada”, na qual inclui, após o movimento em “U” invertido, uma nova fase de crescimento da desigualdade. Frazer (2006), por sua vez, utiliza técnicas não-paramétricas de estimação e encontra uma relação que se assemelha ao formato de um “W”, embora a queda inicial, nesse caso, não tenha se apresentado significativa.

absorvida ao nível de remuneração vigente nos setores menos produtivos, sem que ocorresse pressões para a elevação dos salários.

O dualismo estrutural, portanto, refere-se à heterogeneidade setorial no que tange aos níveis de produtividade ou, alternativamente, à parcela da força de trabalho que se encontra empregada em setores de baixíssima produtividade. Esse, por sua vez, não se constitui como um elemento estrutural específico das economias subdesenvolvidas atuais, tendo sido observado também nos processos iniciais do desenvolvimento industrial dos países avançados, embora tenha sido superado na medida em que se processava o crescimento econômico.

A existência de uma significativa heterogeneidade estrutural constitui-se como um elemento de suma importância na caracterização do subdesenvolvimento. As economias desenvolvidas, ou “maduras”, como propôs Kaldor (1966), apresentam níveis de renda *per capita* mais homogêneos entre setores, como conseqüência da pequena discrepância de níveis de produtividade entre os mesmos.

Apesar da ênfase na consideração do dualismo como uma relação entre produtividade dos setores atrasados relativamente aos setores modernos, Lewis enfatiza que tal “fenômeno não é de modo algum limitado ao campo” (Lewis, 1954, p.415). Para o autor, também poderiam ser consideradas fontes de tal fenômeno os trabalhadores temporários, vendedores ambulantes, criados, e, por fim, o próprio crescimento demográfico. Para Lewis, são caracterizados pela existência de uma oferta de mão de obra ilimitada aqueles países nos quais existe uma grande abundância do fator trabalho, relativamente ao estoque disponível de capital e recursos naturais, o que resultaria em uma produtividade marginal do trabalho extremamente baixa em alguns setores da economia.

Entretanto, Lewis enfatiza também que tal situação se refere apenas ao trabalho não qualificado. Conseqüentemente, a origem da oferta ilimitada de mão de obra poderia ser considerada como a parcela dos indivíduos empregada em setores ou atividades econômicas nas quais a utilização de capital, inclusive capital humano, é ínfima ou inexistente.

A existência de oferta ilimitada de mão de obra, no nível de abstração e generalidade tal como formulada Lewis, não apresenta diferenças significativas com a situação vivida, pelos próprios países atualmente desenvolvidos, nas primeiras décadas após o início de seu processo de industrialização. Para Lewis, uma vez iniciado o processo de industrialização, a possibilidade de crescimento do setor industrial sem a ocorrência de pressões para o aumento dos salários era um elemento vital na aceleração dos processos de crescimento econômico, uma vez que disso se derivava a forte concentração do excedente nas mãos da classe capitalista, cujo reinvestimento seria essencial para o avanço do processo de industrialização.

Dessa forma, à medida que evolua o processo de crescimento, reduz-se a escassez de capital, de maneira que uma proporção crescente da mão de obra seja incorporada pelo setor “capitalista” da economia, ao passo que também se concentra o excedente, aumentando a taxa de poupança da economia. Nas suas palavras:

A chave do processo é a utilização que se faz do excedente capitalista. À medida que este é reinvestido a fim de criar novo capital, o setor capitalista se amplia, transferindo-se um maior número de indivíduos do setor de subsistência para o setor capitalista. O excedente torna-se, então, ainda maior, a formação de capital aumenta ainda mais e, assim, o processo continua até que o excedente de mão de obra desapareça. (Lewis, 1954, p.425)

Dessa forma, tal concentração do excedente seria fundamental para

Compreender o processo pelo qual uma comunidade que anteriormente não poupava nem investia mais de 4% ou 5% de sua renda nacional e ainda menos se transforma numa economia em que a poupança voluntária se situa por volta de 12% ou 15% da renda nacional ou mais. (Lewis, 1954, p.428)

Na interpretação de Lewis (1954), em economias duais, o nível salarial apresenta uma relação negativa com sua taxa de crescimento, na medida em que quanto menor o primeiro, maior seria a parcela do excedente no produto e, conseqüentemente, maior seriam a taxa de poupança e o crescimento econômico.

Em suma, as análises empreendidas por Kuznets (1955) e Lewis (1954) demonstram que a desigualdade tenderia a se reduzir como consequência do próprio processo de desenvolvimento. Entretanto, tais análises não consideram que tal processo possa ser sustado pelo surgimento de entraves, entre os quais poderia figurar o próprio nível de desigualdade.

De fato, a despeito da sua importância na concepção teórica do subdesenvolvimento, a análise empreendida por Lewis (1954) tem como principal fragilidade a forma determinista com que é apresentado o processo de transformação estrutural das economias subdesenvolvidas. Em seu artigo clássico, o dualismo é visto como uma configuração estrutural temporária que, inclusive, tenderia a facilitar a própria transformação estrutural da economia, em virtude da hipótese de que a concentração do excedente resultaria em um estímulo à acumulação de capital. Além disso, a demanda – tanto interna quanto externa – é totalmente desconsiderada no processo, e viria a ser incluída apenas através do surgimento da escola *cepalina*, sobretudo através dos trabalhos de Prebisch e Furtado.

A abordagem de Lewis não considera a possibilidade da ocorrência de problemas relacionados à demanda, ao passo que ignora o papel da elevação dos níveis salariais enquanto aspecto chave na ampliação do mercado consumidor e, por conseguinte, nas possibilidades de desenvolvimento. Pelo contrário, um dos principais bloqueios ao desenvolvimento, visto por Lewis, seria justamente um movimento dos termos de troca favorável ao setor de subsistência, que, ao igualar os níveis de renda entre esse setor e o setor moderno, seria responsável por limitar a oferta de mão de obra, levando a um “equilíbrio” com menor participação do setor industrial na renda.

Conseqüentemente, nessas abordagens, não é cogitada a possibilidade de que a concentração de renda possa resultar em um bloqueio ao processo de desenvolvimento econômico. Nesse sentido, a abordagem *cepalina* agrega à literatura a consideração de fatores que atuariam como entraves à eliminação do excedente estrutural de mão de obra, tal como descrito pelo modelo de Lewis (1954), assim como elementos que poderiam afetar negativamente o crescimento da produtividade, sobretudo no caso dos setores industriais.

1.2. A abordagem estruturalista

Para além dos efeitos resultantes da conformação do esquema centro-periferia, discutidos por Prebisch (1949), a questão da concentração de renda é apontada por Furtado como um importante elemento explicativo da perpetuação do subdesenvolvimento econômico, principalmente em função de seus efeitos sobre o que chamou de “perfil da demanda”. A literatura estruturalista, aqui apresentada com base nos trabalhos de Furtado, propõe pelo menos duas hipóteses acerca dos efeitos negativos da desigualdade sobre o desenvolvimento econômico.

Em primeiro lugar, ao contribuir para o aumento da participação, na demanda, de produtos característicos dos padrões de consumo verificados em economias desenvolvidas, a alta desigualdade tenderia a atrasar a absorção do excedente de mão de obra, dada a maior participação de produtos capital-intensivos. Além disso, a composição da demanda poderia configurar-se como um bloqueio à industrialização ou afetar negativamente a produtividade dos setores industriais, na medida em que uma maior desigualdade implicaria uma maior heterogeneidade de padrões de consumo. Dessa forma, para um dado nível de renda, uma maior concentração resultaria em uma maior diversidade de bens demandados, os quais apresentariam, entretanto, uma menor dimensão de mercado, afetando, negativamente a obtenção de economias de escala. Tais hipóteses são discutidas nas seções seguintes.

1.2.1. *Distribuição de renda e eliminação do dualismo*

Inicialmente, como afirma Furtado (1961) com base em Lewis (1954), o crescimento da indústria se deu, nos países centrais, em um contexto no qual a oferta de mão de obra para os setores industriais era totalmente elástica. No entanto, na medida em que progredia o processo de acumulação, a mão-de-obra tendia a se tornar cada vez mais escassa, levando ao surgimento de uma pressão para elevação do nível de salários.

Consequentemente, a transformação do trabalho em um fator escasso seria responsável por vincular a expansão do nível salarial à expansão da economia, em função da redução da elasticidade da oferta de mão de obra. Dessa forma, em economias desenvolvidas – ou em economias sem heterogeneidade estrutural –, o elemento que conferia dinamismo à demanda seria deslocado da conquista de mercados externos para a própria expansão do mercado interno, sendo essa última condicionada pela elevação do nível de salários.

Concomitantemente, a elevação da produtividade, particularmente através da introdução de tecnologias poupadoras de mão-de-obra, permitia elevar o nível de produção mesmo em um contexto de pleno emprego⁶. Esse fato também implicaria razões para um menor crescimento da produtividade em economias mais desiguais. Para Furtado (1961), a dinâmica de acumulação em uma economia capitalista seria balizada principalmente pelo processo de expansão do emprego, através da pressão para a elevação dos salários resultante da crescente escassez da mão de obra. Dessa forma, o crescimento dos custos com mão de obra seria determinante para a indução do progresso técnico e para a elevação da produtividade, ao estimular a adoção de tecnologias poupadoras de trabalho. Em outras palavras, “[o] progresso técnico seria, destarte, o meio de defesa da classe capitalista contra a elevação dos salários” (Furtado, 1961, p.33).

Para Furtado, na interação entre essas duas dimensões – a “*dialética do desenvolvimento*” – estaria a essência do processo de desenvolvimento, assim como a principal diferença entre países subdesenvolvidos e desenvolvidos.

Os países desenvolvidos seriam aqueles nos quais ambas as transformações se processariam concomitantemente, onde a elevação da produtividade resultava em expansão da renda e conseqüente expansão do consumo de amplas camadas da população, a qual, por sua vez, criava as condições para expansões da escala dos mercados, adoção de tecnologias mais intensivas em capital e introdução de novos produtos. Nesse sentido, para Furtado, nesses países o crescimento da economia ocorreria de maneira

6

relativamente natural, dado que: (i) a acumulação de capital gerava pressões para o aumento do nível de salários; (ii) a elevação das remunerações era responsável por expandir a demanda, estimulando novamente a acumulação de capital. (iii) a elevação dos custos com mão de obra estimulava a adoção de tecnologias poupadoras de trabalho, levando à expansão da produtividade.

Nas economias subdesenvolvidas, a ocorrência plena desse processo seria, no entanto, bloqueada pela abundância de mão-de-obra, a qual impediria a ocorrência de pressões consideráveis para a elevação do nível de salários.

A noção de que era possível alcançar uma estrutura industrial relativamente diversificada sem, efetivamente, em nada alterar a estrutura social excludente e, sobretudo, sem lograr a própria superação do subdesenvolvimento seria um dos pontos de partida para a elaboração das interpretações de Furtado, notadamente a partir da década de 1960. Dessa forma, suas contribuições, contrariamente à abordagem pioneira de Lewis, procuram enfatizar os processos e problemas estruturais que seriam responsáveis por reproduzir dinamicamente a heterogeneidade estrutural nas economias latino-americanas, com especial atenção à demanda⁷ e à distribuição de renda.

Em suas proposições teóricas, a possibilidade de conciliação entre estrutura industrial diversificada e subdesenvolvimento aparece relacionada principalmente ao conceito de “perfil da demanda”. Ele se refere à relação entre a distribuição pessoal da renda e suas implicações em termos da composição setorial da demanda, isto é, a participação relativa dos diferentes produtos ou grupos de produtos sobre a demanda agregada. Tal conceito, embora pouco abordado por outros autores, constitui-se como parte essencial da obra de Furtado⁸.

⁷ É importante ressaltar que, apesar de sua declarada ênfase à demanda, Furtado compartilhava da visão, oposta à de Keynes (1936), de que a poupança determinava o investimento. Desse fato decorre que, em Furtado, as referências a “efeitos de demanda” resumem-se, quase que exclusivamente, à sua composição. Werneck Vianna e Leite (2009) oferecem uma análise do papel da demanda na obra de Furtado.

⁸ Segundo o próprio Furtado: “Pessoalmente contribuí para desenvolver duas ideias que vieram a ter alguma significação no pensamento latino-americano. A primeira diz respeito à caracterização do subdesenvolvimento como uma conformação estrutural que tende a reproduzir-se. Cheguei cedo a essa percepção porque minha tendência desde o início foi privilegiar o lado da demanda na

O conceito de perfil da demanda, tal como elaborado por Furtado, se relaciona ao processo econômico sob duas formas principais: (i) composição setorial do produto e grau utilização de fatores produtivos, sobretudo a mão-de-obra; e (ii) dimensão dos mercados consumidores setoriais, economias de escala e competitividade industrial (discutida adiante).

A baixa capacidade de absorção de emprego por parte dos setores industriais em desenvolvimento era vista por autores *cepalinos* como uma das principais razões para a persistência da abundância de mão-de-obra ao longo do tempo. Nesse aspecto, a chamada inadequação tecnológica é considerada um importante fator⁹.

Nas economias periféricas, a dinâmica tecnológica se daria de maneira exógena ao sistema. Nessas regiões a industrialização tardia é levada a cabo através da importação de bens de capital oriundos dos países centrais e concebidos em economias cuja produtividade média do trabalho é bastante superior. Dessa forma, mesmo em função do baixo nível de salários característico das economias subdesenvolvidas, os setores industriais estabelecidos nesses países tenderiam a ser mais intensivos em capital do que o “socialmente desejável”. Conseqüentemente, o caráter intrinsecamente poupador de trabalho de tais tecnologias resultaria em um considerável comprometimento da capacidade de absorção de mão-de-obra por parte dos setores industriais.

Entretanto, seria possível argumentar ainda que tal inadequação de tecnologia não resultaria, necessariamente, apenas da adoção de tecnologias mais intensivas em capital, em contradição à dotação de fatores da economia. Para Furtado (1967), as raízes de tal processo estariam justamente na conformação de um padrão de demanda que privilegia setores mais capital-intensivos, em função da grande participação, na demanda por produtos

análise do processo de desenvolvimento. A segunda ideia tem a mesma raiz e diz respeito à ligação entre o perfil da demanda, a tecnologia (e o coeficiente de capital implícito) e a repartição da renda”. (Carta de Celso Furtado a Joseph Love, 22 de dezembro de 1982 *apud* Furtado, 2009b)
⁹ Apesar da ênfase aqui dada à inadequação tecnológica, a persistência do excedente de mão de obra ao longo do tempo também é determinada por outros fatores, como o crescimento demográfico. Particularmente, se o setor moderno é muito pequeno, seu crescimento certamente seria insuficiente para absorver mão de obra em ritmo superior ao crescimento demográfico. Ver Rodríguez (2009) para uma discussão a respeito.

industriais, de uma minoria cujos padrões de consumo se assemelham – em função de seu maior nível de renda – àqueles prevalecentes em economias desenvolvidas.

Para Furtado, a maior concentração de renda verificada nas economias latino-americanas fazia com que o efeito de difusão de consumo de certos bens – notadamente dos produtos industriais – entre diversas classes sociais tendesse a ser superado pelo processo de diversificação do consumo das classes mais altas. Consequentemente, é possível argumentar que o problema da inadequação tecnológica, pelo menos em parte, resulta de uma *inadequação dos padrões de demanda*¹⁰.

Prebisch (1964) parecia compartilhar dessa última visão, ao argumentar em favor da distribuição de renda como forma de expandir a capacidade da economia em absorver mão-de-obra. Em suas palavras,

Efeitos antiabsorventes [quanto ao emprego] análogos parecem ter as grandes disparidades na distribuição de renda. O consumo nas camadas superiores da sociedade dirige-se também com freqüência a produtos de indústrias que absorvem relativamente pouca mão-de-obra e muito capital, enquanto que no resto da população ocorre o contrário. A progressiva redistribuição da renda [...] propenderá, portanto, para a que pudesse absorver maior quantidade de mão-de-obra por unidade de capital investido (Prebisch, 1964, p. 41).

Nesse ponto, deve-se ressaltar que a desigualdade de renda é uma medida relativa, e não absoluta. A título de exemplo, no caso brasileiro, historicamente, a parcela dos 10% mais ricos da população deteve entre 40% e 50% da renda total. Dessa forma, a manutenção desse grau de desigualdade, à medida que a economia crescia, implicava igualmente que entre 40% e 50% do crescimento da renda deveria ser apropriado pela referida parcela. Caso contrário, o nível de desigualdade tenderia a se reduzir ao longo do tempo.

Em outras palavras, a condição para que a alta desigualdade de renda se mantivesse constante em termos relativos era a sua permanente expansão em termos absolutos. Disso depreende-se, por raciocínio análogo, que – ignorando

¹⁰ Albuquerque (2007) oferece uma interessante discussão sobre esse ponto.

as diferenças de propensão a consumir – quase metade da expansão da capacidade produtiva de bens de consumo deveria se dar, em última instância, necessariamente destinada a oferecer produtos que pudessem ser consumidos por esse estrato de renda.

Dessa forma, para Furtado (1966, 1967), os efeitos da concentração de renda sobre o perfil da demanda seriam responsáveis por diminuir a capacidade de absorção de mão de obra por parte do setor industrial, implicando a permanência do excedente estrutural de mão de obra ao longo do tempo¹¹. Ao mesmo tempo, a própria desigualdade se elevaria ao longo do processo de industrialização, em virtude da alta elasticidade da oferta de mão de obra – tal como proposto por Lewis. Conseqüentemente, tal processo se daria sob a forma de uma causação circular acumulativa, de forma que ambos os processos se reforçariam ao longo do tempo.¹²

Os argumentos aventados anteriormente culminaram ainda na hipótese do “estancamento”, formulada por Furtado (1966). Para ele, a orientação da demanda a setores mais intensivos em capital, provocada pela concentração de renda, levaria a uma progressiva redução das taxas de crescimento nas economias latino-americanas. Tal fato faria com que o investimento se tornasse progressivamente menos produtivo, pois a hipotética queda da relação produto-

¹¹ Diversos exercícios realizados para o Brasil, embora relativamente datados, procuram testar a tese de que uma redução da desigualdade levaria a uma reorientação da demanda em direção a setores mais intensivos em trabalho. Dos mais recentes, os resultados obtidos por Locatelli (1985) e Bêrni (1995) com relação à economia brasileira apontam, a partir de abordagens baseadas na matriz insumo-produto, que a redução da desigualdade de fato resultaria em uma elevação no nível de emprego. É importante salientar, entretanto, que uma análise contrafactual que considere a relação entre distribuição da renda e padrões de consumo do ponto de vista setorial não consegue captar a totalidade do problema. Isso se deve ao fato de que um mesmo setor é responsável pela produção de diferentes produtos, com diferentes níveis de valor agregado. Dessa forma, é natural argumentar-se que a produção de um bem de maior qualidade não necessariamente irá envolver a utilização de uma maior quantidade de mão-de-obra para a sua produção, relativamente a um produto de menor qualidade, mas poderá requisitar uma maior intensidade de capital e mão de obra mais qualificada.

¹² Nas palavras de Furtado: “A função de produção do conjunto do setor capitalista evolui no sentido de reduzir o insumo de mão-de-obra por unidade de produto, o que em condições de excedente estrutural de mão de obra acarreta a concentração da renda. Esta última, ao condicionar o perfil da procura global e provocar uma diversificação crescente do consumo da minoria privilegiada, reduz o crescimento relativo das indústrias em que é menor o coeficiente de capital por trabalhador”. (Furtado, 1967, p.209)

capital tenderia a reduzir a eficiência do primeiro, ou seja, um mesmo montante de investimento em capital geraria um nível cada vez menor de produto.

Entretanto, essa última proposição foi bastante questionada na literatura¹³, principalmente no que tange à hipótese de uma redução da relação produto-capital, a qual falharia em não considerar outras fontes de crescimento da produtividade.

1.2.2. *Concentração de renda e industrialização*

A absorção de mão de obra não se configura como o único problema resultante de uma maior concentração de renda em economias subdesenvolvidas. De fato, as evidências indicam ainda que uma alta desigualdade tenderia a reduzir o ritmo de crescimento da produtividade¹⁴, reduzindo o ritmo do processo de desenvolvimento econômico.

Tal possibilidade também foi considerada na literatura estruturalista, em especial por Furtado, ao combinar duas hipóteses: os efeitos da desigualdade sobre o perfil da demanda, em termos de sua diversificação, e a incidência de retornos crescentes de escala ao nível setorial. Para Furtado (1961), a concentração de renda seria um elemento de extrema importância na determinação das possibilidades iniciais de desenvolvimento, ao determinar a escala do mercado doméstico referente ao setor industrial.

Uma parte importante da obra de Furtado procura discutir as raízes do subdesenvolvimento, relacionando-o ao processo de inserção das economias latino-americanas na divisão internacional do trabalho mediante a expansão das exportações de produtos primários. Para esse autor, desenvolvimento e subdesenvolvimento se constituem como conformações econômicas alternativas,

¹³ A exemplo de Tavares e Serra (1981).

¹⁴ Na verdade, se o ritmo de crescimento da demanda fosse dado, esse último problema superaria o anterior, devido ao fato de que uma menor produtividade do trabalho significa exatamente uma maior necessidade de mão de obra por unidade de produto. Dessa forma, a baixa capacidade de absorção tenderia a ser superada ao longo do tempo, em função do baixo crescimento da produtividade, se a demanda continuasse em expansão.

resultantes das transformações que se processariam a partir da Revolução Industrial.

As transformações econômicas ocorridas no século XIX alteraram profundamente os processos de produção e comércio internacional. Partindo da consolidação do uso da máquina a vapor, seguem-se também uma grande difusão do transporte rodoviário e marítimo, assim como uma melhoria nos métodos de refrigeração (Furtado, 1978). Tais transformações propiciaram uma grande expansão do comércio internacional nesse período, que atingiu não apenas os países que lideraram o processo de desenvolvimento industrial, mas também aqueles cuja dotação de recursos naturais revelou-se favorável.

Dessa forma, é propiciado um forte crescimento da demanda externa, que resulta em um *boom* de exportações e melhora dos termos de troca relativos aos produtos primários, a qual seria responsável por induzir um forte crescimento da renda nos países primário exportadores. Essa última, em virtude de sua concentração nas mãos de uma minoritária elite agrária, induziu um processo de diversificação do consumo que, devido à pequena escala do mercado interno, tendeu a se reverter ao exterior em sua quase totalidade.

Embora o referido processo tenha se gestado por pelo menos um século, através da crescente evolução técnica ocorrida nos países centrais, os países subdesenvolvidos se inseriram no mesmo inicialmente pela via da diversificação do consumo. Nesses, “[...] a renda que permitiu elevar e diversificar os padrões de consumo decorria essencialmente de vantagens comparativas em transações internacionais e apenas secundariamente de transformação nas formas de produzir” (Furtado, 1973a, p.9). Em outras palavras, sobretudo no caso das economias latino-americanas, a integração ao comércio internacional assumiu a forma de uma “assimilação indireta da civilização industrial” (Furtado, 1978)¹⁵.

Para Furtado (1961), o caso menos favorável seria o das economias especializadas na exportação de produtos minerais.

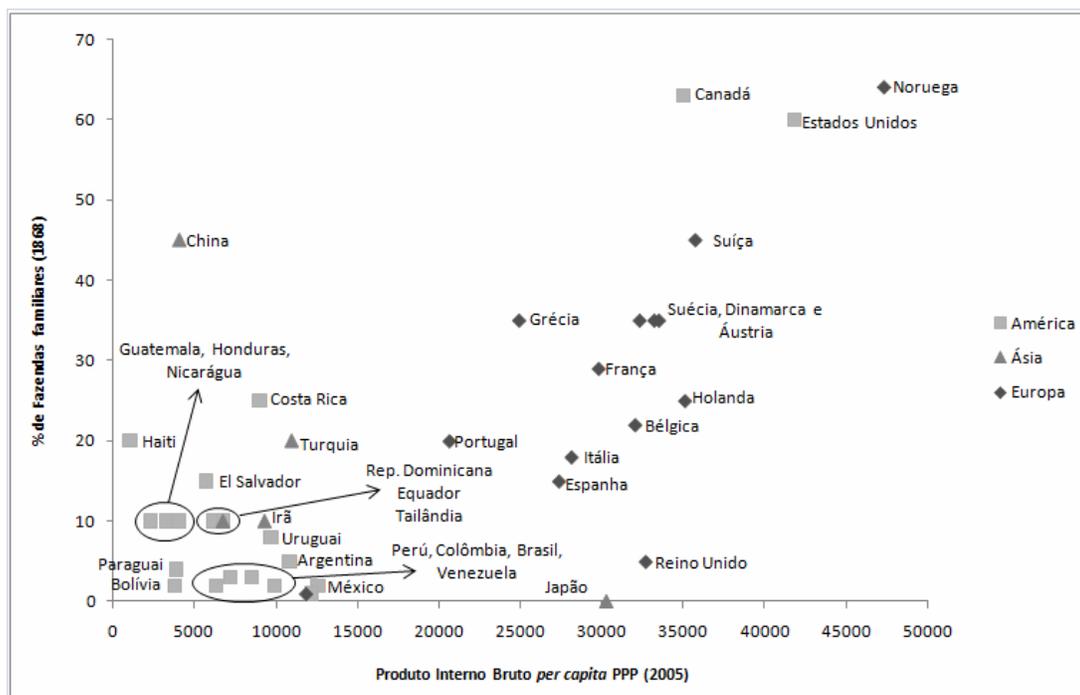
¹⁵ No caso brasileiro, por exemplo, dados apresentados por Cardoso e Pérez Brignoli (1984) indicam que, em 1913, a importação de bens de consumo respondia por 72% do total importado.

Tratando-se de economia altamente capitalizada – caso da mineração –, o incremento da renda assume a forma de lucros em sua quase totalidade. Nesse caso, o aumento dos gastos de consumo faz-se em benefício de pequena minoria, com reduzido efeito sobre a composição da procura global. As necessidades de consumo dessa minoria têm de ser satisfeitas mediante importações, o que impede a formação de um mercado interno e a absorção da poupança em inversões ligadas a esse mercado. (Furtado, 1961, p.91)

As economias nas quais predominasse a agricultura de grandes propriedades seriam também um caso no qual o estabelecimento de um canal de exportações resultaria em uma grande concentração da renda nas mãos de uma minoria, embora essa última seja relativamente maior – em proporção populacional – do que no caso da mineração. Por outro lado, a situação mais favorável para o desenvolvimento econômico se constituiria no caso da agricultura baseada em pequenas propriedades. Para Furtado, “[...] a experiência histórica indica que, nesse segundo caso, os obstáculos ao crescimento econômico são de mais fácil superação que no primeiro” (Furtado, 1961, p.92).

Os dados disponíveis, apresentados no gráfico a seguir, indicam uma forte correlação positiva entre a porcentagem de fazendas familiares e níveis atuais de renda per capita.

Gráfico 1 - Porcentagem de fazendas familiares (1868) e nível de renda *per capita* (2005).



Fonte: elaboração própria, a partir de dados de Van Hanen (2003) e Banco Mundial (2010).

Em argumento semelhante, Harbison (2006) cita o caso colombiano. Em meados do século XIX, a Colômbia vivenciou uma grande expansão nas suas exportações de tabaco, embora seu impulso em termos de crescimento da renda não tivesse resultado em um crescimento de sua indústria. Já na passagem dos séculos XIX e XX, ocorreu nesse país um novo boom de exportações, dessa vez no caso do café, cujos efeitos sobre a expansão industrial foram consideravelmente maiores. Para Harbison (2006), tal discrepância de resultados se deveu ao fato de que o tabaco era produzido em um sistema de larga escala – *plantation* – ao passo que a produção do café se dava predominantemente através de uma agricultura de base familiar. Dessa forma, contrariamente ao primeiro caso, no qual o incremento da renda se canalizou para a minoria composta pela elite agrária, no segundo, a expansão das exportações teria resultado em uma expansão mais disseminada da renda, favorecendo a aquisição de escala de mercado suficiente para o estabelecimento de alguns setores industriais.

De maneira geral, o caso brasileiro foi semelhante ao colombiano. Em sua primeira fase, as exportações de café se deram através da ocupação de terras no Rio de Janeiro e sudeste de Minas Gerais, cuja produção, em virtude da grande disponibilidade de mão-de-obra, se deu inicialmente em um contexto de baixa monetização e baixos níveis salariais. A segunda fase, entretanto, que se refere à expansão da produção no estado de São Paulo, envolveu a utilização de mão-de-obra imigrante, cuja atração envolveu a oferta de maior nível salarial, fato que contribuiria pelo posterior desenvolvimento industrial dessa região (Furtado, 1970).

De fato, o fenômeno da industrialização em uma economia agrária com posse da terra extremamente concentrada, tal como no caso latino-americano, diverge fundamentalmente dos processos de industrialização de países como Estados Unidos, Canadá, Austrália e países do leste asiático, como Japão, Taiwan, Hong Kong e Coreia do Sul.

Como afirma Furtado (1959), com relação ao caso norte-americano:

Ao contrário do que ocorria nas colônias de grandes plantações, em que parte substancial dos gastos de consumo estava concentrada numa reduzida classe de proprietários e se satisfazia com importações, nas colônias do norte dos EUA os gastos de consumo se distribuíam pelo conjunto da população, sendo relativamente grande o mercado dos objetos de uso comum. (Furtado, 1959, p.31)

Dessa forma, a dinâmica das fases iniciais de industrialização em uma economia pode estar profundamente relacionada ao seu padrão de distribuição da terra, principalmente em função de seu efeito sobre a dinâmica salarial e, como consequência, sobre a evolução do mercado interno. Como discutido anteriormente, em uma economia dualista, o setor moderno pode se expandir através da absorção da força de trabalho anteriormente alocada no setor de subsistência, sem que ocorram pressões substanciais para a elevação dos salários.

Entretanto, à medida que progride o processo de industrialização, a contínua absorção de mão de obra por parte do setor moderno passaria a resultar em pressões para a elevação dos salários, na medida em que a mão de obra se

tornasse escassa no setor de subsistência. A partir desse momento, poderiam ocorrer duas dinâmicas diferentes, dependendo do padrão de ocupação da terra prevalente.

Caso o setor agrícola seja caracterizado pela produção em grandes propriedades, as pressões para elevação dos salários podem ser atenuadas através da adoção de técnicas poupadoras de mão de obra. Essas últimas tenderiam a contrabalançar o impulso inicial de elevação dos salários, aumentando novamente a elasticidade da oferta de mão de obra para o setor moderno. Entretanto, se predomina a agricultura baseada em unidades familiares, a escassez de mão de obra no setor de subsistência é responsável por aumentar a renda da própria mão de obra remanescente. Nesse último caso, tem-se uma dinâmica inversa ao caso anterior, na qual a oferta de mão de obra torna-se ainda menos elástica e contribuiria, conseqüentemente, para aumentar o nível de salários também no setor moderno. Assim, os impulsos de expansão da economia – irradiados pelo seu “núcleo dinâmico” (Furtado, 1959) – tenderiam rapidamente a se deslocar para o mercado interno, enquanto, ao mesmo tempo, o aumento das exportações, ao invés de aprofundar a dependência externa através de maior diversificação do consumo da classe controladora do setor exportador, tenderia a reforçar o referido processo.

Rosenberg (1972) argumenta que a presença, nos Estados Unidos, de um grande contingente populacional com padrões de demanda relativamente semelhantes constituiu-se como um dos principais elementos que poderiam ter levado, pelo menos inicialmente, ao seu sucesso industrial¹⁶. Paralelamente, tem-se ainda o fato de que o desenvolvimento industrial do norte desse país, onde era menor a concentração da posse da terra, se deu, inicialmente, de maneira muito mais intensa do que no sul, onde prevalecia o sistema de *plantation* escravista.

Um aspecto interessante desse processo é o fato de que a introdução, nos processos industriais, de fontes de energia independentes de força humana ou

¹⁶ Como afirma Adam Smith, em seu clássico de 1776: “A Inglaterra é certamente, no momento, um país muito mais rico do que qualquer outra região da América do Norte. No entanto os salários do trabalho são mais altos na América do Norte do que em qualquer parte da Inglaterra. [...] Embora a América do Norte não seja ainda tão rica como a Inglaterra, é muito mais progressista, avançando com rapidez muito maior para a aquisição de maiores riquezas” (Smith, 1776, p.66).

animal, assim como de técnicas de produção intensivas em capital, se tornaria mais efetiva apenas a partir das décadas de 1840 e 1850 (Sokoloff, 1992). Dessa forma, para Sokoloff (1992), os principais elementos responsáveis pelo grande dinamismo econômico nas fases iniciais da industrialização norte-americana não se encontrariam em uma forte acumulação de capital produtivo, e sim em um processo “smithiano” de *learning by doing*, que resultava em maior especialização e uma sucessão de inovações incrementais, possibilitados pela grande dimensão dos mercados. Nesse último aspecto, seria central o papel da baixa desigualdade de renda na determinação de uma grande similaridade de padrões de consumo.

Entretanto, para Furtado, os efeitos adversos da concentração de renda, sobre o desenvolvimento industrial não se restringem às suas fases iniciais, estendendo-se ao longo de todo o processo de industrialização. Esse autor argumenta que uma alta concentração de renda poderia afetar negativamente o ritmo de crescimento da produtividade no setor industrial em função da exploração inadequada dos retornos crescentes de escala, resultante da maior diversidade de padrões de demanda verificada em economias desiguais.

Nesse aspecto, é importante ressaltar a distinção *furtadiana* entre os efeitos de “diversificação” e “difusão”. O primeiro resultaria da introdução de novos produtos na pauta de consumo das classes altas, ocasionada pela expansão de seus níveis de renda, ao passo que o último se refere a um processo de massificação do consumo de um determinado produto, a partir do qual esse passaria a ser progressivamente incluído na demanda das classes de menor nível de renda. Logo, para Furtado, a implicação dinâmica de uma distribuição de renda desigual seria que o processo de diversificação tenderia a ser mais intenso que o processo de difusão, na medida em que a mesma concentraria grande parte do poder de compra nas classes de maior nível de renda.

Nesse sentido, Furtado (1973a; 1973b) argumenta que um dos fatores responsáveis pelo baixo nível de produtividade da indústria brasileira, ao longo do período de substituição de importações, seria a alta concentração de renda que, ao “entorpecer o processo de difusão em benefício do de diversificação” (Furtado, 1973a, p.30), tendia a limitar a obtenção de economias de escala, impactando

negativamente sobre o nível de produtividade industrial. Para o autor, inicialmente, a demanda por produtos industriais se assentava exatamente na concentração da renda, pois, dado o baixo nível de renda *per capita* prevalecente nas economias latino-americanas, o consumo de grande parte da produção industrial, nestes países, estava restrita aos indivíduos pertencentes às classes superiores de renda. Entretanto, sobretudo no caso da indústria de bens de consumo durável, tal configuração tornava-se inadequada aos objetivos do processo de desenvolvimento econômico, na medida em que restringia a obtenção de economias de escala, particularmente importantes nesses setores.¹⁷

Mais do que isso, para Furtado, “[...] como o poder de compra realmente em expansão era o dos grupos de altas rendas, o desenvolvimento tendeu a assumir a forma de introdução de novos produtos e de diversificação do consumo” (Furtado, 1973a, p.30), contrariamente ao que havia ocorrido nos países centrais. Nesses últimos, o período de maior dinamismo do setor industrial, em sua fase *fordista*, havia se dado paralelamente ao estabelecimento de uma sociedade de consumo de massa, e cujo elemento central era a obtenção de economias de escala, proporcionadas pela difusão do consumo de bens padronizados ao longo das diversas classes sociais.

Entretanto, tal modelo dificilmente se verificaria nas economias latino-americanas, em função de sua alta desigualdade de renda. A título de exemplo, Furtado (1973a) enfatiza o caso argentino no início da década de 1970:

[...] a indústria automobilística argentina, cuja produção corresponde a cerca de 10 por cento da italiana, oferece maior número de modelos que a de qualquer país grande produtor. A tal aberração não é totalmente estranha a extraordinária concentração de renda que se observa dentro do escalão superior da população. (Furtado, 1973a, p.76)

¹⁷ “O processo de concentração de renda traduz-se, na prática, em tendência à diversificação das formas de consumo dos grupos privilegiados. As indústrias de bens de consumo duráveis se beneficiam diretamente dessa evolução. Entretanto, como essas indústrias são exatamente aquelas que, em razão do progresso tecnológico, mais se beneficiam das economias de escala de produção, as reduzidas dimensões do mercado obrigam-nas a operar com custos relativamente altos”. (Furtado, 1973b, p.152)

Dessa forma, a concentração da renda, através de seus efeitos sobre os padrões de demanda, deveria afetar também o padrão setorial do processo de substituição de importações, na medida em que esse último consiste exatamente no desenvolvimento de setores industriais para os quais já existe uma demanda interna previamente estabelecida¹⁸.

Comparando os processos de substituição de importações de Brasil e Coréia do Sul, Bruton (1989) enfatiza as discrepâncias entre ambos no que tange ao seu padrão setorial. No caso coreano, o processo se deu de maneira muito mais gradual, voltado inicialmente para a substituição de indústrias de baixo conteúdo tecnológico, e prosseguindo gradualmente no sentido da expansão de setores de maior nível tecnológico, na medida em que avançava o processo de desenvolvimento.

Entretanto, no caso brasileiro, semelhante ao de outros países latino-americanos, o processo de substituição de importações não focava inicialmente apenas em indústrias mais simples, mas também em indústrias de maior conteúdo tecnológico. Para Bruton (1989), o Brasil teria tentado, ao contrário do modelo gradual adotado pela Coréia, um processo de substituição que, desde as suas primeiras fases, incluiria setores de maior conteúdo tecnológico. Em suas palavras,

[...] the Brazilians tried to leap from where they were in the less developed country area [...] to the most developed country area [...] without moving step by step along the climb. They tried to do things that they could not do. [...] Contrast this with Korea, which depended much less on foreign investment, and hence did not seek to have what they could not themselves construct and manage. Brazil's activities were more often (than in Korea) in more advanced, more volatile activities where technology was changing rapidly because of the dominance of the multinationals. (Bruton, 1989, p.1625)

Embora a experiência coreana tenha se baseado em uma estratégia deliberadamente gradualista, a ausência de “gradualismo” verificada no caso

¹⁸ Como enfatiza Furtado (1970): “[Import-substituting industrialization is] characterized by the fact that demand precedes industrial investment, which means that the demand schedule is defined before industrialization gains momentum. New investments are oriented towards an existing demand structure”. (Furtado, 1970, p.147)

brasileiro não necessariamente seria motivada por uma simples decisão de política econômica, que visava antecipar a substituição de importações em setores modernos. De fato, pode ter sido relevante o próprio perfil da demanda por produtos industriais internamente estabelecida, a qual era condicionada pela presença de uma grande concentração de renda.

Tabela 1 - Produção de automóveis e níveis de renda per capita.

		Produção de automóveis (em 1.000 unidades) e nível de renda <i>per capita</i>			Veículos por 1.000 pessoas (1980)
		1965	1980	1988	
Brasil	Produção	185	1.165	1.069	68
	PIB <i>per capita</i>	2.448	5.195	5.155	
México	Produção	97	490	513	56
	PIB <i>per capita</i>	3.702	6.320	5.771	
Coréia do Sul	Produção	0,1	123	1.084	6
	PIB <i>per capita</i>	1.436	4.114	7.621	

Fonte: Mani e Hwang (2004); Maddison (2008).

Esse parece o caso da indústria automobilística, como se percebe através da Tabela 1 - Produção de automóveis e níveis de renda per capita. Tabela 1, que apresenta a evolução da quantidade produzida, assim como da renda *per capita*, para Brasil, México e Coréia do Sul.

Através da tabela anterior percebe-se que a produção de veículos no caso da Coréia do Sul era, proporcionalmente ao seu nível de renda, bastante inferior aos níveis verificados no Brasil e México. Apesar disso, os primeiros lograram expandir sua produção em uma velocidade bastante superior. De fato, o país asiático obteve um crescimento da produção, apenas nos oito anos do período 1988-1980, semelhante à evolução apresentada pelo Brasil ao longo de todo o período. Como afirmam Mani e Hwang (2004):

While South Korea did not export cars earlier in its industrialization process it had acquired enough technological maturity to make rapid amends for this by the middle 1980s – so much so that it managed to overtake the Brazilian production that was heavily

dependent on foreign technology and capital. (Mani e Hwang, 2004, p.467)

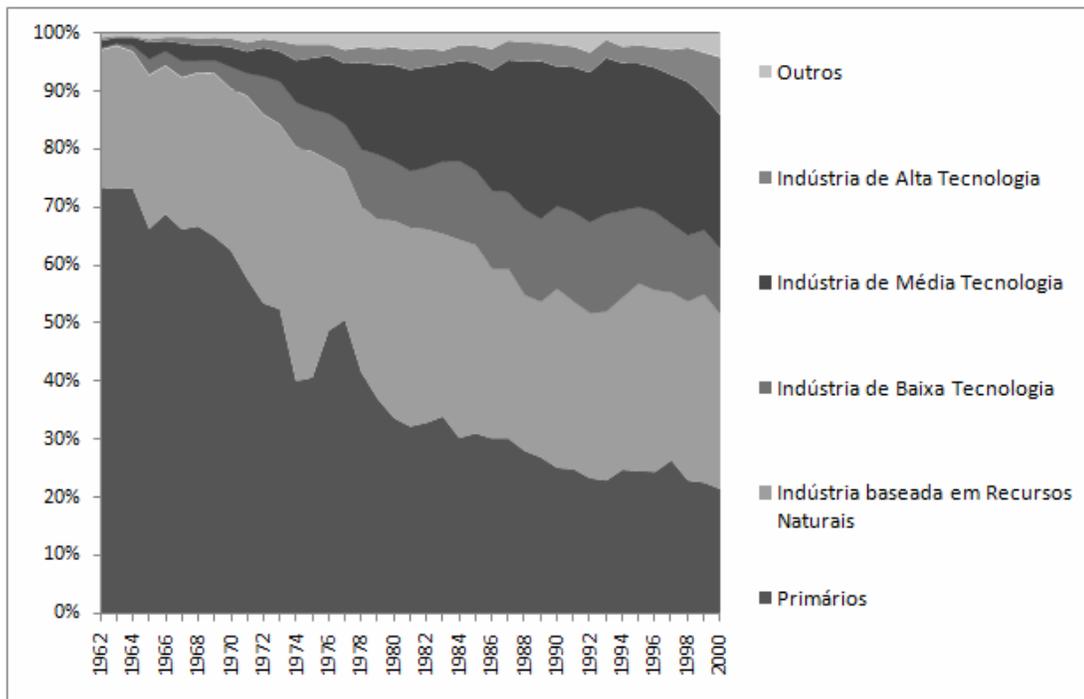
Além disso, o maior gradualismo da industrialização coreana se verifica também quando se compara a evolução da composição, por nível tecnológico, das pautas de exportação de ambos os países, apresentada nos Gráfico 2 e 3.

No caso brasileiro, observa-se, para o período 1962-2000, uma forte redução da participação dos setores de bens primários e indústria baseada em recursos naturais, que passa de 97% das exportações do país, no primeiro ano, para cerca de 52%, em 2000. Além desses, destaca-se a participação crescente do setor da indústria de média tecnologia, que alcança 23% do total em 2000. Esse setor é caracterizado pela presença de indústrias de elevada densidade de capital (Lall, 2000).

A trajetória apresentada pela Coréia do Sul exibe um padrão completamente diferente, com uma redução muito mais intensa dos setores primários e baseados em recursos naturais. Diferentemente do caso brasileiro, o processo de industrialização nessa economia se inicia paralelamente a uma forte expansão na exportação de produtos industriais de baixo nível tecnológico, cuja participação encontra seu máximo na década de 1970, ao longo da qual esse setor responde por 50% das exportações totais. A partir dessa mesma década, assim como na década seguinte, cresce também a participação dos setores de média tecnologia. Já os setores de alta tecnologia apresentam maior dinamismo ao longo da década de 1980 e, principalmente, na década de 1990.

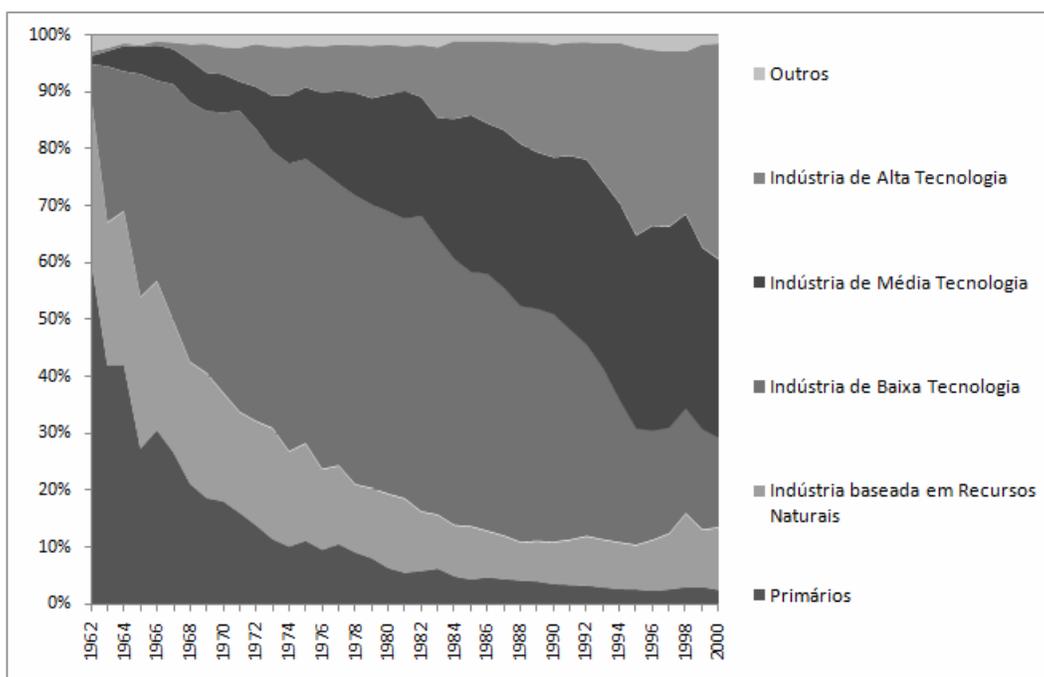
Mesmo por volta de 1980, quando ambos os países apresentavam níveis de renda *per capita* semelhantes, a composição das exportações de apresentavam-se notavelmente diferentes. Embora a tal discrepância quanto à composição das exportações possa ser explicada por uma dotação de recursos naturais mais favorável no caso brasileiro, a trajetória apresentada por ambos os países também difere em vários aspectos. Percebe-se claramente, no caso coreano, um padrão no qual os setores de maior intensidade tecnológica “decolam” um após o outro, em termos de sua participação nas exportações, de forma que o crescimento do setor mais dinâmico se dá paralelamente a uma redução da participação dos setores de menor conteúdo tecnológico.

Gráfico 2 - Brasil: composição das exportações - 1962-2000.



Fonte: elaboração própria a partir de dados de Feenstra *et al.* (2005) e classificação de Lall (2000).

Gráfico 3 - Coréia do Sul: composição das exportações - 1962-2000.



Fonte: elaboração própria a partir de dados de Feenstra *et al.* (2005) e classificação de Lall (2000).

No caso brasileiro, entretanto, tal progressão é menos clara, de forma que, com exceção dos últimos anos da década de 1990, os setores de baixa, média e alta tecnologia parecem crescer paralelamente, mas em ritmo bastante inferior ao verificado no caso coreano. A partir da década de 1970, o setor de média tecnologia, por exemplo, apresenta crescimento em termos de participação mais rápido que o setor de baixa tecnologia. Entretanto, o dinamismo do primeiro setor se esgota rapidamente, ao passo que o último, em contraste com a trajetória coreana, raramente representou mais que 15% do valor total das exportações.

Tal discrepância é estudada de maneira mais ampla por Palma (2009), cujo estudo demonstra que o padrão exibido pela Coreia, alcunhado de *Flying Geese*, é semelhante ao de vários países do leste asiático, ao passo que o padrão brasileiro é característico dos países da América Latina¹⁹.

Nesse sentido, cabe ressaltar que a discrepância entre os casos latino-americano e asiático se assenta não apenas na maior velocidade do processo, verificada no caso desses últimos, mas também em uma diferença quanto ao próprio padrão de evolução da pauta de exportações. No caso asiático essa se deu de maneira gradual, de maneira que a expansão das exportações se concentrava em um único nível tecnológico, cujo crescimento era responsável por substituir, na pauta comercial, os setores de menor nível tecnológico.

Como enfatizado na literatura, o desenvolvimento coreano se deu paralelamente a um forte estímulo às exportações, de forma que o foco no mercado externo pode ser considerado uma característica marcante da industrialização coreana. Entretanto, não se trata, no caso brasileiro, apenas de

¹⁹ O padrão exibido no caso dos países do leste asiático foi primeiramente observado pelo economista japonês Akamatsu (1962).

um menor dinamismo, mas sim de um padrão de evolução completamente diferente²⁰.

Como enfatiza Furtado (1970), o processo de industrialização por substituição de importações se refere ao desenvolvimento de um setor destinado a suprir um mercado consumidor já estabelecido internamente. Dessa forma, as discrepâncias quanto ao padrão interno de demanda nas duas regiões poderia ser um elemento explicativo das diferenças apresentadas quanto à evolução da pauta de exportações, dado que, apesar do viés exportador do desenvolvimento industrial coreano, o estabelecimento de uma base produtiva para os setores exportadores dependia inicialmente da substituição de importações.

Embora tal relação seja válida, diretamente, apenas para setores de consumo final, é possível que seus efeitos se estendam para os setores de bens intermediários e bens de capital, na medida em que o crescimento da demanda desses setores depende fundamentalmente do desenvolvimento dos primeiros. Dessa forma, a expansão dos setores de consumo final permitiria maior escala e especialização na produção de bens intermediários, contribuindo, conseqüentemente, para um aumento da produtividade nesses últimos.

Em suma, a argumentação de Furtado propõe a existência de uma relação negativa entre concentração de renda e crescimento econômico, através de dois diferentes canais. Em primeiro lugar, a concentração de renda tenderia a atrasar o processo de superação do dualismo, ao promover, para um dado nível de renda *per capita*, uma participação proporcionalmente maior de setores intensivos em capital. Em segundo lugar, a desigualdade tenderia a prejudicar o crescimento da produtividade, sobretudo nos setores industriais, o que resultaria em efeitos negativos sobre a evolução do processo de substituição de importações, assim como em um bloqueio à mudança de composição da pauta de exportações, no sentido da inclusão de setores de maior nível tecnológico e elasticidade-renda da demanda.

²⁰ Palma (2009) se refere ao padrão latino-americano como “*waddling duck*”, em contraste com o *flying geese* asiático, comparando a evolução da pauta de exportações dos países latino-americanos ao andar desajeitado de um pato.

Percebe-se que a concepção de subdesenvolvimento apresentada por Furtado, construída a partir da experiência latino-americana, depende *fundamentalmente* da existência de uma forte concentração da posse da terra, de forma a permitir que o crescimento da renda derivado das exportações resulte predominantemente na adoção de padrões de consumo copiados dos países centrais. Apenas em função da concentração da propriedade da terra é que o incremento de renda, induzido pela expansão das exportações, permaneceria concentrado nas mãos das elites locais, resultando na adoção de padrões de consumo mais sofisticados que, em virtude da pequena escala de mercado, não poderiam ser satisfeitos através da produção local.

Além disso, pode-se argumentar, a partir da ótica *furtadiana*, que as bases para a conformação do subdesenvolvimento estariam na existência de uma *inadequação entre o perfil da demanda e o nível de desenvolvimento das forças produtivas*, ocasionada pela forte concentração da renda. Tal constatação é retomada no capítulo 4, no qual é discutida a relação entre distribuição de renda e especialização externa.

Cap. 2 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E CRESCIMENTO ECONÔMICO: PERSPECTIVAS RECENTES

Esse capítulo procura delinear as características e argumentos principais de abordagens recentes quanto aos impactos da desigualdade sobre o crescimento econômico, aqui considerada tanto do ponto de vista da concentração da renda quanto da riqueza. Tais impactos têm sido abordados através da consideração de diversos canais de transmissão, que podem ser classificados em três linhas diferentes de argumentação.

A primeira parte se dedica a análises de caráter “institucionalista”, ou seja, que procuram estabelecer uma ligação entre a presença de uma distribuição de renda relativamente equitativa e o surgimento de instituições consideradas favoráveis ao crescimento econômico. A segunda parte se refere a análises que enfocam a associação entre desigualdade e acumulação de capital humano.

A terceira parte apresenta uma descrição de abordagens que consideram a presença de preferências não-homotéticas. Essas últimas implicariam que o formato da distribuição de renda afetaria a participação relativa dos diversos bens na demanda total de um determinado país, e, conseqüentemente, também a composição setorial da economia. Por fim, na seção final do capítulo, é discutida separadamente a literatura empírica, apresentando as principais evidências empíricas referentes a essa temática.

2.1. A abordagem institucionalista

As abordagens de cunho institucionalista se baseiam em diferentes argumentos para a explicação da relação negativa entre desigualdade e crescimento econômico.

A principal linha de argumentação se baseia em trabalhos como Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994)²¹, e argumenta que a desigualdade poderia reduzir o crescimento ao induzir a sociedade – ou o “eleitor mediano” – a eleger candidatos favoráveis a uma redistribuição de renda, a qual resultaria em efeitos negativos ao crescimento econômico através de uma tributação progressiva.

Alesina e Rodrik (1994) partem da consideração de que os indivíduos apresentam diferentes dotações de fatores. Por hipótese, a economia é composta por dois fatores, sendo o primeiro um fator acumulável (capital) e o segundo não acumulável (trabalho). Consequentemente, o crescimento da economia ao longo do tempo resulta da acumulação de capital, a qual é determinada pelas decisões individuais acerca da taxa de poupança. Além dos últimos, os serviços governamentais também são tomados como produtivos, resultando em uma função de produção na forma:

$$y = Ak^\alpha g^{1-\alpha} l^{1-\alpha} \quad (2.1)$$

na qual y , A , k , g e l representam, respectivamente, o nível de produto, um parâmetro tecnológico e os estoques de capital, serviços governamentais e trabalho.

Os serviços governamentais são financiados por um imposto τ que incide sobre o capital, implicando

$$g = \tau k \quad (2.2)$$

de forma que, ao governo, compete a decisão sobre o nível de taxaço do capital.

Entretanto, apesar do fato de que a taxaço do capital é desejável, os agentes difeririam em seu de imposto desejado caso suas dotações sejam diferentes. Um agente que possuísse dotação de capital igual a zero, se

²¹ Os dois trabalhos citados apresentam, em sua essência o mesmo argumento, com diferenças principalmente no que tange à formalização matemática dos modelos propostos. Dessa forma, optou-se por utilizar o texto de Alesina e Rodrik (1994) como base para a exposição dos argumentos.

beneficiaria de um imposto maior sobre o capital, pois tal taxaço não incidiria sobre sua renda. Da mesma maneira, um agente sem dotaço de trabalho preferiria um nvel mais baixo de imposto sobre o capital, pois, embora os servios governamentais representem um ganho, seu financiamento reduziria o retorno lquido do capital. Particularmente, dado que o crescimento dos servios governamentais tambm resulta do crescimento do estoque de capital, Alesina e Rodrik (1994) demonstram ainda, com em seu modelo, que o nvel de taxaço de capital que maximiza a taxa de crescimento da economia seria justamente aquela desejada pelo “capitalista puro”.

Nesse sentido, partindo do teorema do Eleitor Mediano, tem-se que cada indivduo votaria no candidato que apresentasse a proposta de tributaço mais prxima do nvel por ele desejado. Dessa forma, quanto mais concentrada a posse do capital nessa economia, mais distante de um “capitalista puro” estaria o eleito mediano e, conseqüentemente, maior seria o nvel de tributaço.

Dessa forma, uma maior concentraço da renda derivada do capital – considerado no apenas como capital fsico, mas tambm, capital humano – tenderia a elevar o nvel de taxaço desejada pelo eleitor mediano, levando, conseqüentemente, a uma menor taxa de acumulao.

É importante salientar que tais autores – tanto Alesina e Rodrik (1994) quanto Persson e Tabellini (1994) – partem da hiptese da existncia de um *trade-off* entre equidade e eficincia. Dessa forma, no seria a desigualdade em si o elemento que impactaria negativamente sobre a taxa de crescimento, mas sim a presso resultante para a adoo de medidas redistributivas.

Tal *trade-off* constitui-se como uma viso recorrente na literatura e se fundamenta principalmente em dois argumentos (Aghion e Howitt, 1999). O primeiro se refere a existncia de indivisibilidades em algumas formas de investimento, as quais tornariam impossvel para uma grande parte dos indivduos em realizar investimentos de grande monta, principalmente aqueles relacionados a inovaes e estabelecimento de novos setores produtivos. No mesmo sentido, tem-se ainda a argumentao de que indivduos com maior nvel de renda

apresentam maior taxa de poupança, e, portanto, uma redução desigualdade seria responsável por reduzir o investimento.

O segundo argumento baseia-se na concepção de que existe um problema de risco moral inerente ao estabelecimento de medidas de redistribuição de renda. Se o desempenho dos trabalhadores depende de seu nível de esforço, a adoção de políticas que visem uma menor dispersão de salários tornaria os indivíduos menos propícios à aplicação de um maior esforço em suas atividades produtivas, ao reduzir o retorno do mesmo. Dessa forma, a redistribuição seria responsável por distorcer os mecanismos de incentivo da economia (Mirrlees, 1971).

Dessa forma, uma tentativa de reduzir a desigualdade, na forma de uma tributação mais progressiva, resultaria em um desestímulo à acumulação por parte dos indivíduos localizados nos estratos superiores da distribuição de renda, os quais, por definição, também seriam aqueles com maior potencial produtivo. Dado que uma alta desigualdade tenderia a gerar um maior apelo a políticas de redistribuição, uma maior iniquidade impactaria negativamente sobre as taxas de crescimento econômico.

Essas linhas de interpretação, entretanto, não têm encontrado um suporte empírico satisfatório, dado que os mecanismos propostos pelos autores são rejeitados pelos testes realizados por outros autores, como Perotti (1996). Além disso, Easterly e Rebelo (1993), ao analisar o efeito da política fiscal sobre o crescimento, tanto para países desenvolvidos quanto para países subdesenvolvidos, concluem que as políticas de redistribuição afetam positivamente a taxa de crescimento.

Além disso, contrariamente ao previsto pelo modelo, tem-se que os países industrializados mais desiguais redistribuem menos renda, comparativamente aos mais igualitários (Bénabou, 2000). A maioria dos estudos, revisados em Bénabou (1996), não encontram relação entre o grau de concentração de renda e a

porcentagem de transferências governamentais sobre o PIB, ao passo que, para os países avançados, tal relação apresenta-se negativa²².

Entretanto, Bénabou (2000) procura solucionar tal controvérsia ao diferenciar as medidas redistributivas entre “eficientes” e “ineficientes”, sendo as primeiras aquelas que geram crescimento da renda total, enquanto as segundas resultam na sua diminuição²³. Para isso, parte da hipótese de que os agentes consideram não apenas a possibilidade de ganho/perda com a redistribuição, mas o ganho/perda que se derivaria do crescimento ou da redução da renda provocados pelos efeitos econômicos dessa política. Além disso, Bénabou (2000) considera que um maior nível de renda pode proporcionar um maior poder político, de forma que a redistribuição ocorreria apenas se uma parcela considerável da população – e não apenas a maioria simples – possuísse nível de renda inferior à renda média.

Como resultado, surgem diferentes cenários possíveis para a relação entre nível de desigualdade e adoção de medidas de distribuição de renda. No caso das medidas ineficientes, a relação permanece positiva, ou seja, quanto maior a desigualdade, maior seria o apelo à redistribuição da renda. Por outro lado, no caso das medidas eficientes, a relação assume a forma de “U”. Para níveis mais altos de desigualdade vale a relação apontada anteriormente.

Se a desigualdade é baixa o suficiente, a perda, em termos de bem-estar²⁴, derivada da taxa progressiva seria compensada, para a maior parte dos indivíduos, pelos ganhos derivados do crescimento econômico, de forma que a redistribuição seria desejada pela maior parte da população. Entretanto, na medida em que se eleva a desigualdade, cresceria a proporção de indivíduos, no

²² A título de exemplo, podem ser citados os países escandinavos, os quais apresentam menor nível de concentração de renda e maior redistribuição.

²³ Como enfatiza Bénabou, Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994) consideram apenas as formas “ineficientes” de redistribuição, contrariamente aos argumentos discutidos na seção 2.2, e que se relacionam à acumulação de capital humano. Esse último caso poderia ser classificado como uma medida “eficiente”.

²⁴ É importante enfatizar que, no modelo proposto por Bénabou (2000), o apoio à redistribuição é decidido, pelos agentes, em função de seu ganho/perda em termos de utilidade, e não diretamente através da renda, como nos modelos anteriores. Dessa forma, é contornado o fato de que os possíveis ganhos derivados da redistribuição poderiam depender do nível de desigualdade inicial. Nesse último caso, em uma economia igualitária, os ganhos seriam menores relativamente a uma economia desigual, e menor seria o estímulo à redistribuição.

topo da distribuição, para os quais as perdas derivadas de uma medida de redistribuição superam os ganhos, pois as primeiras cresceriam em virtude de uma maior renda. Dessa forma, para níveis menores de concentração de renda, a aceitabilidade da redistribuição decresceria com o aumento da desigualdade, podendo chegar a um ponto no qual essa última não mais seja aceitável pela maioria dos indivíduos²⁵.

Como consequência, para níveis baixos de desigualdade, a relação entre essa e a adoção de medidas para a redistribuição de renda passa a ser negativa, tal como apontado pelas evidências empíricas. Adicionalmente, a hipótese apontada por Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994) permaneceria válida para o caso das medidas “ineficientes”.

Uma abordagem alternativa, proposta por Alesina e Perotti (1996) argumenta que, de maneira geral, um maior nível de desigualdade tenderia a prejudicar o crescimento ao causar uma maior instabilidade política, que afetaria negativamente os níveis de investimento, ao gerar um clima de incerteza e insatisfação social. Dessa forma, o argumento proposto pelos autores depende de duas causalidades diferentes: (i) maior desigualdade causaria maior instabilidade política; e (ii) maior instabilidade política seria prejudicial ao investimento.

Os autores optam por utilizar uma definição bastante ampla – e, de certa forma, pouco precisa – de “instabilidade política”, utilizando duas abordagens diferentes. A primeira refere-se à consideração da instabilidade política em termos de mudanças quanto ao governo, sendo consideradas tanto as mudanças constitucionais, através da lei, quanto não-constitucionais, como revoluções e golpes de estado. A segunda engloba outras manifestações de descontentamento social, particularmente as relacionadas à criminalidade.

Como enfatizado pelos próprios autores, a principal fragilidade desse argumento reside na segunda linha de causalidade. De fato, embora seja natural considerar-se que um clima instável do ponto de vista político possa resultar em

²⁵ Para Bénabou (2000), a diferenças apresentadas por Europa e os Estados Unidos, no que tange à adoção de medidas redistributivas, resultaria justamente desse fato. A primeira estaria na região na qual as medidas distributivas eficientes são desejáveis pela população, enquanto o último estaria na posição intermediária.

um desestímulo ao investimento, principalmente no que se refere a países de nível de desenvolvimento consideravelmente baixo, a direção da causalidade poderia se dar no sentido inverso. Dessa forma, a própria instabilidade política poderia ser resultado de um desempenho econômico insatisfatório.

Uma terceira abordagem, de caráter mais histórico, é representada por Engerman e Sokoloff (1997), e procura evidenciar as causas da disparidade do dinamismo econômico apresentado por nações de colonização européia, com especial ênfase à comparação entre América do Norte e América Latina. Esses autores compartilham de uma visão institucional do desenvolvimento econômico, segundo a qual elementos como o nível de democracia, a segurança dos direitos de propriedade, entre outros, estariam relacionadas ao processo de expansão da economia.

Nesse sentido, Engerman e Sokoloff (1997) relacionam uma baixa desigualdade social ao surgimento – e sua reprodução ao longo do tempo – de instituições favoráveis ao desenvolvimento econômico. Tal conclusão se deriva, de maneira geral, da hipótese de que as instituições facilitadoras do desenvolvimento se caracterizam por proporcionar livre participação na economia de mercado e possibilidades de mobilidade social para uma ampla parcela da população. Além disso, a concentração do poder político estimularia a adoção de formatos institucionais destinados a perpetuar a situação privilegiada das elites locais, reforçando a relação entre instituições e desigualdade social.

Partindo da observação de distintos padrões assumidos pelos diversos processos de colonização, esses autores contestam as visões que atribuem um caráter exógeno às instituições, relacionando-as à influência exercida por características geográficas sobre a dotação de fatores das diversas ex-colônias²⁶.

Engerman e Sokoloff (1997) tomam como exemplo as regiões de colonização britânica, cujo desempenho em termos de expansão econômica revelou-se heterogêneo, muito embora tenham apresentado grande similaridade inicial com relação a aspectos legais e características dos imigrantes atraídos.

²⁶ Esses autores utilizam o termo “dotação de fatores” em um sentido amplo, incluindo elementos como características de clima e solo, assim como a densidade de população nativa.

Além disso, a maioria das colônias britânicas atualmente menos desenvolvidas apresentava elementos, como aptidão agrícola, semelhantes aos dos países latino-americanos. Dessa forma, esses autores atribuem a ocorrência de diferentes padrões de colonização – e, conseqüentemente, de concentração da renda – a características geográficas relacionadas à compatibilidade do solo com relação a diferentes culturas agrícolas.

Engerman e Sokoloff (1997) argumentam que vários dos produtos agrícolas característicos das zonas tropicais, como cana-de-açúcar, café, entre outros, eram mais produtivos em sistemas de larga escala, ao passo que culturas mais adaptadas ao clima temperado, como o trigo, seriam cultivadas de maneira mais eficiente em menores escalas. Dessa forma, a ocorrência de economias de escala nessas culturas tenderia a estimular uma ocupação da terra baseada no estabelecimento de grandes propriedades, normalmente associadas à utilização de formas de trabalho compulsório, como a escravidão, contribuindo para o estabelecimento de uma alta concentração da riqueza nessas economias.

Como conseqüência, a alta desigualdade estabelecida nessas regiões teria sido responsável por provocar a conformação de instituições que se revelariam contraproducentes ao desenvolvimento econômico, ao favorecer as elites locais através da concentração do poder político, riqueza e capital humano.

2.2. Imperfeições no mercado de capitais e acumulação de capital humano

A segunda linha de argumentação – Galor e Zeira (1993), Galor e Moav (2004), entre outros, propõe que uma excessiva concentração de renda tenderia a reduzir o ritmo de crescimento da produtividade, ao impactar negativamente sobre a acumulação de capital humano. Para esses autores, sob condições de imperfeições no mercado de crédito, uma maior desigualdade implicaria a existência de uma maior parcela da população cujos níveis de renda seriam insuficientes para o acesso a uma maior escolaridade e qualificação, levando a uma menor taxa global de acumulação de capital humano da economia.

Dessa forma, as proposições de Galor e Zeira (1993) partem de duas hipóteses distintas. Primeiramente, o mercado de crédito é considerado como imperfeito, no sentido de que a taxa de juros para o tomador supera a taxa recebida pelo prestador, em função do custo dos mecanismos utilizados para evitar/reduzir a inadimplência.

Além disso, a obtenção de um maior nível de escolaridade/capital humano não apenas depende da capacidade de cobertura dos custos do acesso à educação, como também impossibilita ou reduz a possibilidade de obter renda através do trabalho ao longo de grande parte do período, resultando, portanto, na existência de uma indivisibilidade. Dessa forma, essa última atua como um custo fixo, gerando barreiras à entrada para a acumulação de capital humano.

Paralelamente, o acesso ao mercado de crédito poderia ser dificultado não apenas em função de uma maior taxa de juros, mas também através da exigência de um colateral, que impossibilitaria a aquisição de crédito aos indivíduos com menor estoque de riqueza. Dessa forma, se a renda inicial do indivíduo é insuficiente e tais recursos não podem ser captados no mercado de capitais, uma parcela da população seria impedida, através de tais limitações, de alcançar seu potencial máximo em termos de acumulação de capital humano.

Uma segunda hipótese se refere à existência de retornos decrescentes para o capital humano no âmbito individual. Como resultado, o bloqueio do acesso à educação para uma ampla parcela dos indivíduos resultaria em um menor nível de produtividade para a economia como um todo, pois excluiria exatamente aqueles para os quais seria maior o retorno marginal do capital humano.

Embora Galor (2000) compartilhe da visão proposta pela abordagem “clássica”, – que enfatiza o efeito positivo da desigualdade sobre o crescimento econômico, pela via de uma maior propensão a poupar – o referido autor argumenta que tal visão se aplicaria principalmente a economias em estágios iniciais da industrialização, nos quais a acumulação de capital físico seria mais importante.

Entretanto, o próprio processo de desenvolvimento econômico seria responsável por elevar a acumulação de capital humano ao *status* de principal motor do crescimento econômico. Nesse sentido, Galor e Moav (2004) propõem uma “visão unificada” para a relação entre desigualdade e crescimento, a qual seria inicialmente positiva, se invertendo à medida em que avançasse o processo de desenvolvimento.

Essa abordagem pode ser considerada a mais aceita na literatura recente, no que tange à relação negativa entre desigualdade e desenvolvimento²⁷. Além disso, ela se associa à abordagem “institucionalista”²⁸, na medida em que alguns autores argumentam que uma menor desigualdade favoreceria o surgimento de instituições que promovem a acumulação de capital humano, particularmente aquelas destinadas à universalização da educação, como a criação de escolas públicas²⁹ (Galor *et al.*, 2009).

Para Galor *et al.* (2009), o grau de concentração da terra, verificado nas fases iniciais do processo de industrialização, estaria negativamente correlacionado ao surgimento de instituições promotoras da educação. Tal conclusão parte da hipótese de que, embora a acumulação de capital humano seja benéfica para a indústria, esta seria inócua ou até mesmo prejudicial no caso do setor agrícola. Dessa forma, não haveria incentivos econômicos, por parte dos proprietários de terra, para a adoção de medidas que visassem um acesso mais amplo à educação, como o estabelecimento de escolas públicas.

²⁷ É possível uma visão alternativa a respeito dessa abordagem. Pode-se argumentar que a causa fundamental do problema – baixa acumulação de capital humano – estaria não na desigualdade em si, mas sim na ausência de mobilidade social que caracteriza as economias mais desiguais. De fato, a concentração de renda poderia ser considerada, na verdade, uma implicação desse último problema, na medida em que é razoável se supor que, em uma economia com amplo acesso à acumulação de capital humano – o que supõe não apenas escolaridade, mas também qualidade –, uma alta desigualdade inicial tenderia rapidamente a se reduzir.

²⁸ A busca de uma simbiose entre as abordagens institucionalistas e do “capital humano” se representa em um esforço de consolidação teórica alcunhada, pelos seus defensores, como a “perspectiva moderna” da relação entre desigualdade e desenvolvimento. Os principais trabalhos nessa perspectiva foram reunidos em uma coletânea intitulada “Inequality and Economic Development: the modern perspective” (Galor, 2009).

²⁹ Embora o referido trabalho tenha enfatizado o acesso à educação, os autores argumentam que também poderiam ser consideradas, nessa perspectiva, tanto a regulação do trabalho infantil quanto a abolição do regime de escravidão.

Como enfatizado pelos autores, nessa perspectiva, a decisão a respeito da adoção de políticas promotoras da acumulação de capital humano baseia-se em um conflito de interesses entre proprietários e não-proprietários de terra. Dado que, para o setor agrícola, o custo derivados de tal política provavelmente superariam os benefícios dela resultantes – dado o menor retorno ao capital humano nesse setor –, a probabilidade de sua implementação seria tanto menor quanto maior fosse a influência política da classe mencionada. Conseqüentemente, se uma maior concentração da terra resulta em um maior poder político por parte da classe proprietária, tal fator seria prejudicial ao crescimento econômico ao bloquear o desenvolvimento de instituições que favorecessem um amplo acesso à acumulação de capital humano.

2.3. A abordagem das preferências hierárquicas

A terceira linha de argumentação distingue-se das duas anteriores ao adotar a hipótese de não-homoteticidade nas preferências dos consumidores, a qual tenderia a exercer efeitos principalmente sobre a composição setorial da demanda. Uma das características principais dessa literatura é que, contrariamente a uma longa tradição ortodoxa, é possibilitada a existência de efeitos de demanda – embora não de demanda efetiva – sobre o crescimento econômico, tanto em termos de sua composição quanto a partir da influência da distribuição de renda sobre o padrão de crescimento das escalas de mercado setoriais.

Dessa forma, a existência de efeitos diretos da distribuição de renda estaria relacionada principalmente às hipóteses acerca das preferências individuais. Ao descartar a influência do padrão de distribuição pessoal de renda sobre a demanda, a maioria das vertentes teóricas, tanto ortodoxas quanto heterodoxas, supõe implicitamente que os consumidores apresentam preferências homotéticas. Sob essa hipótese, independentemente de variações do nível de renda, a proporção desta dedicada ao consumo de cada categoria de bens permaneceria

constante, de maneira que todos os bens apresentariam elasticidades-renda iguais a um.

Dado o irrealismo desta última implicação, os trabalhos discutidos nesta seção argumentam que as decisões dos indivíduos relativas ao consumo se dão em função da existência de uma hierarquia de necessidades que apresenta um caráter relativamente bem definido. Conseqüentemente, dado que diferentes bens corresponderiam à satisfação de diferentes necessidades, o próprio processo de consumo se daria ao longo de uma hierarquia, definida em termos da prioridade do consumo de cada bem. Para níveis baixos de renda, os bens essenciais apresentariam grande participação relativa no consumo dos indivíduos, ao passo que para níveis mais altos, sua participação passa a decrescer.

Dessa forma, a existência de diferentes hierarquias entre bens significa que a participação destes na demanda total seria afetada pelo padrão de distribuição da renda, influenciando, conseqüentemente, a composição setorial da economia. Entretanto, embora a utilização de curvas de Engel não-lineares e sistemas de demanda hierárquicos seja bastante comum em análises empíricas de demanda, tal questão raramente é incorporada em análises macroeconômicas (Falkinger, 1994).

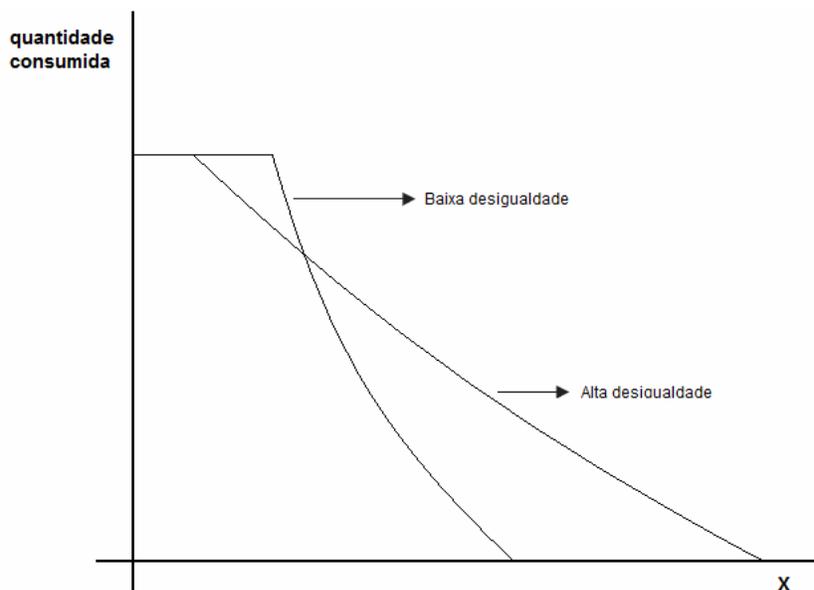
Alternativamente, pode-se relacionar a existência de tal hierarquia a uma “generalização” da Lei de Engel (Kindleberger, 1989). Nesse sentido, a diferenciação entre bens “necessários” e “supérfluos” seria uma noção relativa, ao invés de categorias bem definidas e mutuamente excludentes. Conseqüentemente, os diversos bens apresentariam curvas de Engel não lineares, de forma que os produtos cuja demanda fosse menos difundida estariam na parte inicial, de maior inclinação, da curva de Engel, e, portanto, apresentariam maior elasticidade-renda da demanda, podendo ser classificados como bens “supérfluos” ou “de luxo”. Inversamente, os bens de consumo mais difundido apresentariam menor elasticidade-renda, podendo ser classificados, portanto, como “necessidades”.

Considerando-se a existência de uma hierarquia nas preferências, uma maior desigualdade de renda implicaria a existência de uma maior diversidade de

padrões de consumo. Dessa forma, para um mesmo nível de renda *per capita*, uma economia desigual apresentaria uma demanda mais diversificada, isto é, um maior número de bens – ou categorias de bens – seriam demandados, ao passo que a dimensão do mercado consumidor para cada bem seria relativamente menor.

Sob a hipótese de preferências hierárquicas sobre um conjunto de bens X, ordenados de maneira decrescente em termos de sua prioridade no consumo, uma maior desigualdade tenderia a aumentar a diversidade de bens demandada – ao elevar as rendas do topo – sob o custo de induzir uma menor escala de consumo para cada bem, como representado pelo gráfico a seguir.

Gráfico 4 - Padrões de demanda na presença de baixa e alta concentração de renda.



Os bens de maior prioridade no consumo, normalmente considerados como bens de subsistência, seriam consumidos pela maior parte da população. Um aumento da concentração de renda tenderia a elevar a demanda dos bens de menor prioridade, assim como a uma queda na demanda por bens de prioridade intermediária. Além disso, tem-se que, contrariamente às preferências tradicionais, existe, nesse caso, um ponto de saturação na demanda de cada

bem. Tal implicação assume especial relevância ao implicar uma crescente diversificação do consumo, na medida em que a renda se eleva, pois o incremento da renda resultaria principalmente na introdução de novos bens à cesta de consumo do indivíduo, e não apenas no aumento da quantidade consumida de cada bem.

Jackson (1984) apresenta evidências de que o nível de renda pessoal se correlaciona positivamente com o número de bens consumidos. No mesmo sentido, Falkinger e Zweimüller (1997) apresentam evidências de que o grau de desigualdade afeta positivamente a diversidade de produtos consumidos em um país, tal como prediz a hipótese de que uma maior desigualdade causa uma maior disparidade nos padrões de consumo. Dessa forma, a distribuição de renda pode se apresentar como um elemento de central importância, no que tange ao processo de desenvolvimento, em função do efeito da composição da demanda sobre as escalas dos mercados setoriais, na medida em que estas últimas são afetadas tanto do ponto de vista estático como do ponto de vista dinâmico.

Uma das primeiras contribuições nessa linha é a de Murphy et al (1989), o qual, inspirado por trabalhos clássicos como Lewis (1954), Nurkse (1953) e Rosenstein-Rodan (1943), apresenta um modelo de industrialização – inspirado no caso norte-americano – causada por uma elevação na produtividade ou expansão das exportações no setor agrícola. Na dinâmica do modelo, a ocorrência de um desses fatores implicaria uma elevação da renda na agricultura, a qual se distribuiria entre salários e lucros, em função da abundância relativa de trabalho, criando uma demanda, além do consumo de subsistência, que se destinaria ao consumo de produtos industriais. A extensão da industrialização resultante da expansão da renda seria, entretanto, determinada pela dimensão do mercado consumidor – isto é, a quantidade de pessoas com renda suficiente para o consumo da produção industrial – a qual seria afetada pela distribuição de renda. Dessa forma, se o crescimento da renda resultante do aumento de produtividade se mantiver concentrado em uma pequena parte da população, a escala de mercado gerada poderá ser insuficiente para a implantação do setor industrial.

Em uma linha de argumentação semelhante, Matsuyama (2002) elabora um modelo que procura representar o processo de surgimento de uma sociedade de consumo de massa. Esse autor enfatiza o papel da difusão do consumo de cada bem, ao longo das diversas classes de renda, como um elemento central no crescimento da produtividade da economia, via retornos crescentes de escala.

Para Matsuyama (2002), a existência de uma hierarquia no consumo seria responsável por estabelecer uma interdependência, no que tange à escala de mercado, entre os diversos bens. Dessa forma, o crescimento da produtividade nos setores de maior prioridade no consumo seria responsável pela redução de seus preços finais, permitindo não apenas um crescimento da demanda nesse setor, por parte das classes de menor renda, mas também a elevação da demanda nos setores subseqüentes, em função do aumento da renda disponível por parte das classes de maior renda. Nas suas palavras:

What is central to the analysis is a two-way causality between productivity improvement and the rise of a mass consumption society. As productivity improves, the prices of consumer goods go down, and they become affordable to an increasingly large number of households. This in turn generates larger markets for these goods, which induce further improvement in productivity, creating a virtuous circle of productivity gains and expanding markets. (Matsuyama, 2002, p.1038)

Matsuyama considera uma economia na qual a produção de uma unidade de um bem j , no tempo t , requiere $a_j(t) = A_j(Q_j(t))$ unidades de trabalho, na qual $A_j(\cdot)$ é uma função decrescente e $Q_j(t)$ representa a produção acumulada, descontada, nesse setor, ao longo do tempo. Essa última função é dada pela equação

$$Q_t(t) = \delta_j \int_{-\infty}^t C_j(s) \exp[\delta_j(s-t)] ds \quad (2.3)$$

na qual $\delta_j \geq 0$ e s representa a taxa de desconto.

Dessa forma, o crescimento da produtividade advém do acúmulo de experiência da produção. A derivação de 2.3 com relação a t resulta em

$$\dot{Q}_t(t) = \delta_j [C_j(t) - Q_j(t)] \quad (2.4)$$

que representa o crescimento da produtividade ao longo do tempo. A variável $C_j(t) = 1 - F\left(\sum_{i=0}^j p_i\right)$ representa a quantidade consumida do bem j no tempo t ³⁰, dado que a função de distribuição de renda $F(x)$ representa a proporção da população com renda menor que x e p_i representa o preço do bem i . Como se percebe através da equação anterior, tem-se $C_j(t) = Q_j(t)$ no equilíbrio.

Em uma economia com dois bens, a dinâmica de crescimento da produtividade seria dada pelo sistema

$$\dot{Q}_1 = \delta_1 [C_1(Q_1) - Q_1] \quad (2.5)$$

$$\dot{Q}_2 = \delta_2 [C_2(Q_1, Q_2) - Q_2]$$

no qual t é eliminado com o intuito de simplificação e $C_j(Q_j)$ é decrescente com relação a Q_j , pois o aumento desse último resulta em uma redução do preço do bem j .

O elemento central da argumentação de Matsuyama (2002) reside na assimetria da relação entre setores, pois a redução dos preços de um setor x proporcionaria um crescimento da demanda pelos setores subseqüentes na ordem de consumo, mas não afetaria a demanda dos setores anteriores a x .

Se a renda é fortemente concentrada, o efeito de diversificação do consumo das classes de alta renda seria grande, relativamente ao efeito de difusão do consumo do bem x . Dessa forma, uma redução dos preços desse último bem tenderia a gerar um efeito, em termos de expansão da demanda, que se diluiria entre diversos setores. Entretanto, a demanda pelo bem x não seria afetada pela redução de preços nos setores subseqüentes, de forma que o

³⁰ As preferências são lexicográficas, de forma que cada indivíduo consome apenas uma unidade de cada bem, na ordem estabelecida. Além disso, a população total é o numerário.

processo de causalidade circular entre crescimento da produção e da produtividade tenderia rapidamente a se esgotar nesse setor, antes que o consumo do bem x se tornasse totalmente difundido.

Por outro lado, uma menor disparidade de renda geraria um processo mais “equilibrado” de crescimento, de forma que o crescimento da demanda tenderia a se concentrar em um menor número de setores, favorecendo o crescimento da produtividade nos mesmos e o crescimento da demanda nos setores subseqüentes.

Além dessas, estão presentes ainda na literatura também trabalhos que enfatizam o papel da distribuição de renda no estímulo à inovação, como Falkinger (1994) e Zweimüller (2000a). Esse último argumenta que uma alta concentração de renda atuaria como um desestímulo à inovação, pois além de implicar uma menor escala de mercado inicial, a primeira também seria responsável por atrasar o processo de difusão do consumo ao longo da distribuição de renda, gerando, conseqüentemente, um crescimento mais lento da demanda. Inversamente, em uma sociedade mais igualitária, o processo de difusão seria mais rápido, acelerando a absorção dos retornos gerados pela inovação de produto.

No que tange a esse último ponto, ao resultar em uma maior similaridade dos padrões de consumo, a difusão mais rápida do consumo também poderia promover um crescimento mais rápido da produtividade via *learning by doing* (Wang, 2008), na medida em que se considera – a exemplo de Arrow (1962) e Kaldor (1966) – que a produtividade tende a crescer de maneira consonante ao crescimento da produção acumulada.

Segundo essa visão, o crescimento da produtividade, via *learning by doing*, se daria através do acúmulo de experiência, adquirida a cada unidade adicional produzida em um setor. Como afirma Kaldor (1966):

Learning is the product of experience – which means, as Arrow (1962) has shown, that productivity tends to grow faster, the faster output expands; it also means that the *level* of productivity is a function of cumulative output (from the beginning) rather than of the rate of production per unit of time. (Kaldor, 1966, p.287, itálicos no original)

Dessa forma, quanto mais rápida fosse a difusão do consumo de um determinado bem, mais rápido seria o avanço ao longo da curva de aprendizado, ou seja, mais veloz seria o acúmulo de experiência. Tais efeitos positivos sobre a produtividade e o crescimento econômico poderiam ainda ser reforçados através de uma maior competitividade externa, em função do crescimento mais rápido da produtividade que se verificaria nos países mais igualitários. Nesses últimos, em função da maior similaridade de níveis de renda, tenderia a apresentar padrões de demanda mais homogêneos, de forma que as escalas de mercado seriam maiores em cada setor, relativamente ao caso de um país com mesmo nível de renda *per capita*, mas com maior concentração da mesma.

Em sentido semelhante, diversos autores, como François e Kaplan (1996), Bohman e Nilsson (2007a), Mani e Hwang (2004), Matsuyama (2000), entre outros, analisam ainda os impactos da distribuição de renda sobre os padrões internacionais de comércio, a partir da hipótese de preferências não-homotéticas. Embora parte desses trabalhos não procure, em última instância, debater os efeitos da desigualdade sobre o crescimento, mas sim sobre os padrões de especialização, a forte correlação entre essa última e o desenvolvimento econômico justificam a sua consideração.

Tais estudos enfatizam que não apenas as discrepâncias nacionais com relação à renda *per capita*, mas as disparidades quanto à distribuição da renda constituem-se como importantes determinantes dos fluxos de comércio internacional. O estudo de Falkinger e Zweimüller (1996) indica que países com maior desigualdade de renda apresentam demanda relativamente mais diversificada, de forma que, dado o nível de renda *per capita*, esses tenderiam a importar um maior número de produtos. Além disso, maior desigualdade também é relacionada a um maior consumo de bens de alta-elasticidade renda, assim como a uma maior participação, na pauta de importações, de produtos oriundos de países desenvolvidos, como demonstrado empiricamente por Dalgin *et al.* (2008). Dessa forma, os padrões de demanda – e a distribuição de renda – passam a exercer efeitos sobre os padrões de comércio internacional, ao afetar a composição das importações quanto suas elasticidades-renda.

Por outro lado, se a participação no comércio internacional depende da composição interna da demanda, por exemplo, em função das vantagens relativas construídas a partir de *learning by doing*, a distribuição de renda afetaria também a composição das exportações.

Pode-se argumentar que a produção de um determinado bem não surgiria diretamente com vistas à exportação, mas sim com objetivo de abastecer o mercado interno, a partir do qual seriam constituídas as bases necessárias para a competitividade externa. O estabelecimento, em um país, de uma determinada atividade produtiva diretamente com vistas à exportação constitui-se como um evento factível, a exemplo da transferência, por parte de uma empresa multinacional, de uma etapa de seu processo produtivo para um país menos desenvolvido, com o intuito de facilitar o acesso a mercados emergentes e/ou reduzir custos com mão-de-obra. Entretanto, é natural supor que, no caso de economias menos desenvolvidas, o processo de industrialização tenderia a se dar a partir do estabelecimento de setores produtivos destinados à satisfação de uma demanda interna pré-existente, anteriormente suprida através do comércio internacional, ou seja, através de um processo de substituição de importações. Dessa forma, a especialização externa de uma economia seria influenciada pela composição setorial de sua demanda interna, na medida em que as características dessa última fossem responsáveis por afetar o grau de competitividade externa dos diversos setores da economia.

Argumenta em sentido similar também a chamada hipótese de Linder (1961), para o qual uma parte significativa do comércio internacional se deveria não a fatores relacionados à oferta, mas sim relacionados à semelhança de padrões de demanda entre países. Para ele, quanto maior a semelhança dos padrões de consumo entre dois países, maior seria o volume de comércio entre ambos. Nas suas palavras, “the more similar the demand structure of the two countries the more intensive potentially is the trade between these two countries” (Linder, 1961 *apud* Bohman e Nilsson, 2007b, p.2).

Dessa forma, se a intensidade do comércio entre dois países fosse resultante da similaridade dos padrões de demanda de ambos, a primeira seria afetada por fatores como a semelhança dos níveis de renda per capita, mas

também pelo grau de concentração de renda. Nesse sentido, países com baixo nível de renda per capita, mas com um maior nível de desigualdade, tenderiam a apresentar uma maior participação, em suas importações, de produtos de alta elasticidade-renda, produzidos em países de maior nível de desenvolvimento. Como afirma Linder:

Uneven income distribution in a country widens the range of potential exports and imports and results, *ceteris paribus*, in there being a greater overlapping of demands between countries with different per capita incomes than would be the case if incomes were more evenly distributed. (Linder, 1961 *apud* Bohman e Nilsson, 2007b, p.2)

Matsuyama (2000) e Mani e Hwang (2004) demonstram como uma alta desigualdade propicia a especialização na exportação de produtos de baixa elasticidade-renda da demanda. Como afirmam Mani e Hwang (2004), para o caso de uma economia subdesenvolvida:

For a given level of per capita income, low inequality implies that demand patterns are relatively homogeneous across agents; hence market demand is concentrated over a shorter range of less sophisticated sectors. Under wider income inequality, however, the rich consume a much greater range of goods than the poor. Hence market demand is spread more thinly, but over a wide range of sectors – of low, medium, and high levels of sophistication. (Mani e Hwang, 2004, p.453)

Mani e Hwang (2004) apresentam um modelo ricardiano de comércio norte-sul, no qual existe um *continuum* de bens x ao longo de $[0, \infty)$. Também é considerado um *continuum* de agentes i ao longo do intervalo $[0, 1]$, ordenados de maneira crescente em relação às suas dotações de capital humano $h(i)$, os quais apresentam preferências lexicográficas sobre os bens x .

Cada bem é produzido segundo a função

$$q(x) = A(x)H(x) \tag{2.6}$$

onde $A(x)$ é um parâmetro tecnológico, com $A'(x) \leq 0$, e $H(x)$ é a quantidade de capital humano utilizada na produção de x .

No norte, mais desenvolvido, supõe-se que todos os setores tenham atingido um nível máximo de produtividade $A_D(x)$. No sul, entretanto, após a

abertura comercial, o nível de produtividade em cada setor x é função da quantidade produzida em autarquia $q_0(x)$:

$$A_S(x) = A(q_0) \quad (2.7)$$

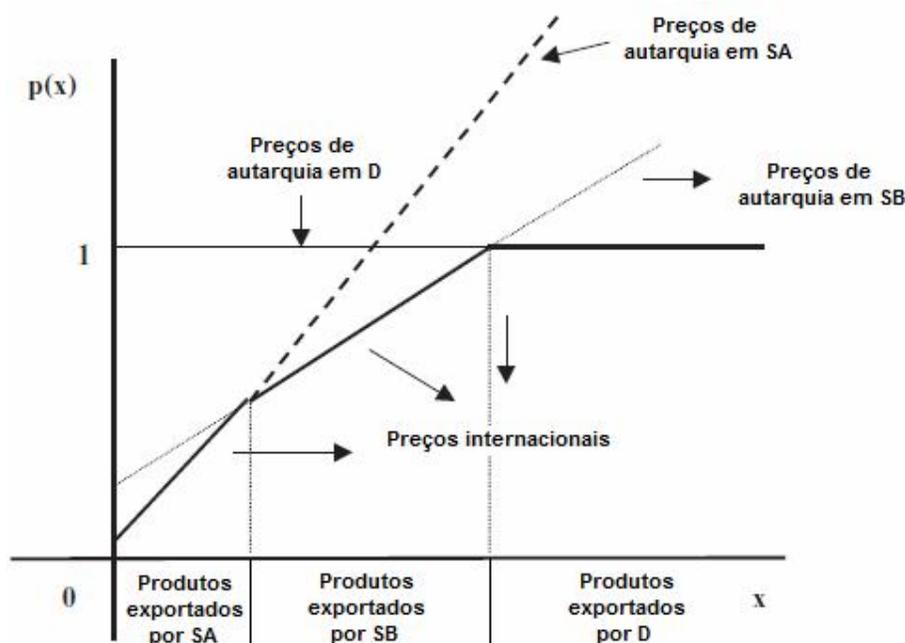
Em condições de concorrência perfeita, a função de produção (2.6) implica preços iguais aos custos unitários de produção, na forma $p(x) = (w / A(x))$, onde w representa a remuneração referente a cada unidade de capital humano. Além disso, dada a heterogeneidade dos agentes e a existência de preferências lexicográficas, a quantidade demandada de cada bem, assim como a competitividade do sul em cada setor após abertura comercial, é decrescente em x , tal como demonstrado no Gráfico 5.

Dessa forma, considerando os preços do norte como numerário, existe um setor \hat{x} , para o qual os custos unitários de produção são idênticos no sul e no norte, de forma que todos os bens $x < \hat{x}$ serão produzidos no sul, sendo os demais bens, $x > \hat{x}$, produzidos no norte. Tal setor determina o equilíbrio no modelo, o qual é dado pelo equilíbrio no balanço de pagamentos³¹. Dessa forma, o setor \hat{x} é aquele para o qual as exportações dos bens $x < \hat{x}$ do país subdesenvolvido para o país desenvolvido igualam as suas importações de bens $x < \hat{x}$. Tem-se ainda que o nível de salário no sul é dado pela produtividade nesse setor: $w_S = A_S(\hat{x})$.

O modelo de Mani e Hwang (2004) tem como vantagem a possibilidade de se representar mais de dois países simultaneamente. Consideremos três países: subdesenvolvido com baixa desigualdade (SB), subdesenvolvido com alta desigualdade (SA) – esses dois com o mesmo estoque de capital humano – e um desenvolvido. O equilíbrio do modelo, nesse caso, é representado através do Gráfico 5.

³¹ Mani e Hwang (2004) resolvem o modelo através do equilíbrio no mercado de trabalho, o qual corresponde também, pela Lei de Walras, ao equilíbrio no mercado de bens.

Gráfico 5 - Níveis de preço e equilíbrio de comércio.



Fonte: Mani e Hwang (2004).

Dada a hipótese de que o país mais desenvolvido já tenha atingido um nível máximo de produtividade em cada setor, o qual é tomado como numerário, a curva de preços nesse país é dada por uma reta. Já nos países menos desenvolvidos, no equilíbrio, as curvas de preço apresentam inclinação dada por $\partial p(x)/\partial x = [-wA'(x)]/A(x)^2 \geq 0$, a qual é positiva dada a hipótese de $A'(x) \leq 0$.

Como resultando o país subdesenvolvido com alta desigualdade se especializaria na exportação dos bens de menor elasticidade-renda, ao passo que o país subdesenvolvido com baixa desigualdade se especializaria naqueles setores com elasticidade-renda intermediária.

Tal fato ocorreria em função da maior escala de mercado apresentada nesses últimos, por parte do país mais igualitário. Esse país, por apresentar padrões de consumo mais homogêneos, apresentaria escalas de mercado setoriais maiores que aquelas verificadas no país desigual. Como resultado, esse último apresentaria maior competitividade apenas nos setores de maior prioridade

no consumo, cuja demanda é mais difundida. No caso dos produtos de prioridade intermediária, o país subdesenvolvido menos desigual apresentaria maior competitividade,

De fato, a análise empírica empreendida por Mani e Hwang (2004) indica uma correlação positiva entre participação dos produtos primários nas exportações e grau de concentração de renda. Esse trabalho apresenta ainda evidências através do *ranking* de sofisticação de exportações, construído por Feenstra e Rose (2000), demonstrando que uma baixa desigualdade inicial está correlacionada a uma elevação mais rápida da sofisticação das exportações.

Apesar da possibilidade de que a distribuição de renda possa afetar o crescimento econômico em função de seu efeito sobre as escalas de mercado, tal abordagem tem sido relegada ao segundo plano na literatura. Para Ros (2000), isso se deve principalmente ao fato de que tal consideração implicaria que os países mais populosos necessariamente deveriam apresentar maiores taxas de crescimento, fato o qual não encontraria comprovação empírica.

Entretanto, tal alegação torna-se enganosa caso as escalas de mercado sejam um fenômeno eminentemente espacial. Desconsiderando-se as diferenças, entre países, em termos de densidade demográfica, um maior nível populacional implicaria uma maior dimensão territorial.

Tomemos como exemplo um país de dimensão x . De maneira simplificada, a hipótese a respeito da influência do nível populacional sobre as escalas de mercado implica que, em um país de dimensão $2x$, a escala de produção seria o dobro da verificada no país de dimensão x . Supondo a ausência de externalidades entre empresas, para que a escala média de produção em $2x$ seja o dobro da de x , o primeiro país terá que conter o mesmo número de unidades produtivas que x , cada uma produzindo, em média, o dobro.

Entretanto, tal fato não necessariamente ocorreria, principalmente em função da ocorrência de diversificação horizontal de produtos. Simplificadamente, essa última implicaria que países maiores apresentariam um maior número de variedades produzidas, ao invés de uma maior escala de mercado para cada variedade. Tal processo também poderia se dar em função do caráter espacial da escala de mercado dos diversos produtos, na medida em que a literatura tende a

tratar essa última como um caso especial de diversificação horizontal – como em Lösch (1954), por exemplo. Dessa forma, a incidência de custos de transporte contrabalançaria o efeito da maior escala de produção³², reduzindo as barreiras à entrada de novas firmas em locais mais distantes dos centros de produção já estabelecidos. Ambos os processos apontados implicariam que um país de dimensão 2x poderia apresentar a mesma escala média de produção verificada em x, contendo, entretanto, um maior número de unidades produtivas. Nesse sentido, o elemento mais importante seria a “densidade” do mercado consumidor – em termos do poder de compra – em uma determinada região, e não apenas a dimensão da mesma.

2.4. Evidências empíricas

Do ponto de vista empírico, a expansão da desigualdade, nos países desenvolvidos, a partir da década de 1980, aparece como um importante fator para a retomada das pesquisas sobre a distribuição de renda e sua relação com o processo de desenvolvimento econômico. Tal fato parece ter tido especial relevância, já que sua principal implicação foi um enfraquecimento de interpretações deterministas da abordagem de Kuznets (1955), levando à defesa, por parte da literatura, de que não existiria uma causalidade unívoca entre o processo de desenvolvimento econômico e o grau de concentração de renda, de forma que os efeitos do primeiro sobre o segundo seriam balizados por uma ampla gama de variáveis.

Além disso, apresenta-se também como elemento relevante o contraste de trajetórias entre os países do sudeste asiático e da América Latina, cujos perfis de distribuição de renda são notavelmente divergentes. No caso específico da Coreia do Sul, tem-se que, contrariamente à tese de Kuznets, o desenvolvimento

³² De fato, em modelos espaciais de demanda, como o proposto por Losch (1954), a dimensão territorial da demanda não é dada de maneira exógena, mas sim determinada endogenamente, como função do custo de transporte e da concorrência.

industrial da economia se deu, desde o início, acompanhada a uma redução das desigualdades de renda, e não à sua expansão (Kim e Topel, 1995).

É importante ressaltar que tal contraste vale não apenas entre países da Ásia e da América Latina, mas também para o continente asiático como um todo. A título de exemplo, tem-se a comparação entre Filipinas e Coréia do Sul, os quais, até o início da década de 1960, eram similares em PIB *per capita*, nível populacional, taxa de urbanização e cobertura dos ensinos primário e secundário (Bénabou, 1996). Entretanto, nas décadas seguintes, o desempenho econômico da Coréia do Sul (Gini de 0,34 em 1965) revelou-se consideravelmente superior ao apresentado pelas Filipinas (Gini de 0,51 em 1965), ao passo que, em 2008, o PIB *per capita* do primeiro representava quase 8 vezes o do segundo.

Conseqüentemente, não apenas a literatura teórica, mas principalmente a literatura empírica sobre o tema recebeu diversas contribuições nas últimas duas décadas, de forma que, independentemente dos canais de transmissão entre distribuição de renda e crescimento propostos pelos autores – dentro das variadas perspectivas teóricas –, tais evidências se constituem como importantes indicativos da existência de uma causalidade negativa da concentração de renda sobre o crescimento econômico.

Os primeiros exercícios empíricos – como Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994) – se basearam em análises de *cross-section*, na formulação proposta por Barro (1991), apontando a existência de uma relação negativa entre desigualdade e crescimento econômico. Alesina e Rodrik (1994) apresentam evidências de que a concentração da posse da terra é negativamente correlacionada com o crescimento econômico subsequente. Persson e Tabellini (1994), por sua vez, utilizam a porcentagem da renda apropriada pelo terceiro quintil da distribuição, como indicativo para a classe média, a variável a qual apresentou correlação positiva com a taxa geométrica anual de crescimento, referente ao período subsequente (1960-1985).

Entretanto, a qualidade e a cobertura dos dados utilizados nessas análises iniciais foram criticadas por Deininger e Squire (1996; 1998), que constroem uma nova base tendo em vista apenas a inclusão de informações de maior

confiabilidade. A análise empírica realizada por esses autores, entretanto, aponta para a mesma evidência geral (relação negativa).

Os principais resultados divergentes, utilizando a base compilada por Deininger e Squire, baseiam-se em análises em painel. A análise empreendida por Forbes (2000) aponta para a existência de uma relação positiva entre desigualdade e crescimento econômico. Os resultados de Barro (2000) indicam uma relação positiva para países de maior nível de renda *per capita* e negativa para os demais. Por fim, Banerjee e Duflo (2004) apontam uma relação não-linear entre ambas as variáveis. Esses últimos autores argumentam que, no curto prazo, tanto uma elevação quanto uma redução da desigualdade afetariam negativamente a taxa de crescimento.

Posteriormente, mesmo a base de dados construída por Deininger e Squire foi criticada, através dos trabalhos de Atkinson e Brandolini (2001; 2009), os quais evidenciaram que os dados utilizados pelos primeiros foram obtidos através de diferentes formas de mensuração da renda. Essa última pode se diferenciar principalmente entre renda individual ou *per capita* (por domicílio ou família), quanto à sua cobertura (renda derivada do trabalho ou de todas as fontes) ou ainda quanto à incidência ou não da tributação (renda tributável ou renda disponível)³³. Conseqüentemente, tais discrepâncias seriam responsáveis por induzir um erro de medida sobre a variável de desigualdade, na medida em que poderiam resultar em diferentes níveis de concentração.

Dessa forma, as dificuldades anteriores levaram à construção de uma nova base – WIDER (2008) – por parte do *World Institute for Development Economics Research*, com o intuito de aprimorar a comparabilidade internacional dos dados relativos à distribuição de renda. Nessa base, além dos índices de Gini, são incluídas também uma série de informações relativas ao tipo de renda utilizada para o seu cálculo.

O trabalho de Easterly (2007), por sua vez, apresenta – através de dados dessa última fonte – evidências mais robustas sobre o tema. Esse trabalho

³³ Para uma discussão detalhada sobre esse aspecto, ver Atkinson e Brandolini (2009).

procura testar a hipótese levantada por Engerman e Sokoloff (1997) – discutida de maneira mais detalhada no capítulo 4. Esses autores propõem que as diferenças em termos de concentração de renda, entre países, estariam relacionadas a fatores geográficos. Para eles, as culturas agrícolas características de países tropicais seriam mais eficientemente produzidas em larga escala, ao passo que aquelas características de países temperados seriam mais eficientes em sistemas de produção familiar. Conseqüentemente, nos primeiros, o processo de colonização tenderia a estimular o estabelecimento de grandes propriedades, ao contrário do que ocorreria nos últimos.

Dessa forma, Easterly (2007) utiliza a razão entre as porcentagens da área nacional aptas à produção de trigo e cana de açúcar como instrumento para desigualdade, e obtém resultados que confirmam o efeito negativo da desigualdade sobre o desenvolvimento econômico.

Além da utilização desse instrumento, o trabalho de Easterly (2007) realiza ainda uma correção de médias, ao realizar uma regressão entre os dados de concentração do WIDER (2008) e *dummies* relativas às características dos dados, como dados de renda *versus* consumo e despesa, incidência ou não de impostos (valores brutos ou líquidos), e renda individual ou familiar *per capita*.

A dificuldade em torno da realização de tal medida reside no fato de que não necessariamente seu efeito sobre a desigualdade será unidirecional. De fato, a título de exemplo, a renda disponível pode apresentar um grau de concentração maior ou menor que a renda bruta, dada a regressividade ou progressividade da incidência tributária.

Uma diferente abordagem empírica é utilizada ainda por Herzer e Vollmer (2011). Esses autores empregam a técnica de cointegração em painel proposta por Pedroni (2001), com o intuito de estimar a relação de longo prazo entre desigualdade e renda *per capita*, utilizando uma amostra de 46 países referente ao período 1970-1995, através de dados de UTIP (2008). Tal técnica apresenta como diferencial a possibilidade de se tratar simultaneamente não apenas o efeito da concentração de renda sobre o crescimento, mas também a causalidade

inversa, sem a necessidade de se dispor de longas séries de tempo, as quais não se encontram disponíveis para a concentração de renda.

Seus resultados indicam que a desigualdade resultaria, no longo prazo, em um forte efeito negativo sobre a renda *per capita*, o qual representaria cerca de metade do efeito derivado do investimento. Segundo as estimativas, o aumento de um desvio padrão no nível de desigualdade implicaria redução de 9,35% no nível de renda *per capita*, ao passo que o efeito de um aumento de um desvio padrão na porcentagem do investimento sobre a renda aumentaria a renda *per capita* em 19,55% (Herzer e Vollmer, 2011).

Além disso, os resultados obtidos pelos autores se verificam tanto para a amostra como um todo, quanto para os grupos de países desenvolvidos e subdesenvolvidos, contrariamente ao obtido por Barro (2000) através de um modelo de painel tradicional. Adicionalmente, tal relação manteve-se também tanto para países sob regimes democráticos quanto não-democráticos, em contradição com as teses que se baseiam no teorema do eleitor mediano, como as de Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994).

De maneira geral, pode-se argumentar que a literatura empírica sobre o tema fornece substancial evidência a respeito de uma relação negativa entre concentração de renda e desenvolvimento econômico. Entretanto, as evidências são inconclusivas no que tange ao processo através do qual a desigualdade afetaria o crescimento. As hipóteses de Alesina e Rodrik (1994) e Persson e Tabellini (1994), para as quais existem testes mais detalhados, apresentam pouco suporte empírico. Entretanto, para as demais linhas de argumentação discutidas, a evidência empírica é escassa, com exceção de evidências indiretas no caso a abordagem de preferências hierárquicas.

Cap. 3 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Esse capítulo apresenta evidências sobre a relação entre distribuição de renda e crescimento econômico, assim como uma discussão a respeito dos problemas metodológicos envolvidos na sua mensuração. Pretende-se ainda oferecer uma visão geral, a respeito da correlação entre ambas as variáveis, que possa subsidiar a discussão realizada no capítulo 4.

3.1. Aspectos metodológicos

Quando se considera estudos internacionais sobre concentração de renda, existem duas bases de dados disponíveis: WIDER (2008) e UTIP (2008). A primeira é constituída por uma compilação de índices de Gini obtidos através de diferentes fontes, com diferentes formas de mensuração da renda. Essa fonte apresenta como vantagem o fato de apresentar uma descrição para as forma de mensuração da renda (individual, familiar *per capita*, antes ou depois da tributação, entre outros) para grande parte das informações, permitindo, conseqüentemente, a seleção de informações comparáveis. Entretanto, tal seleção implica uma considerável perda no que tange à cobertura dos dados, sobretudo no que concerne aos continentes africano e asiático.

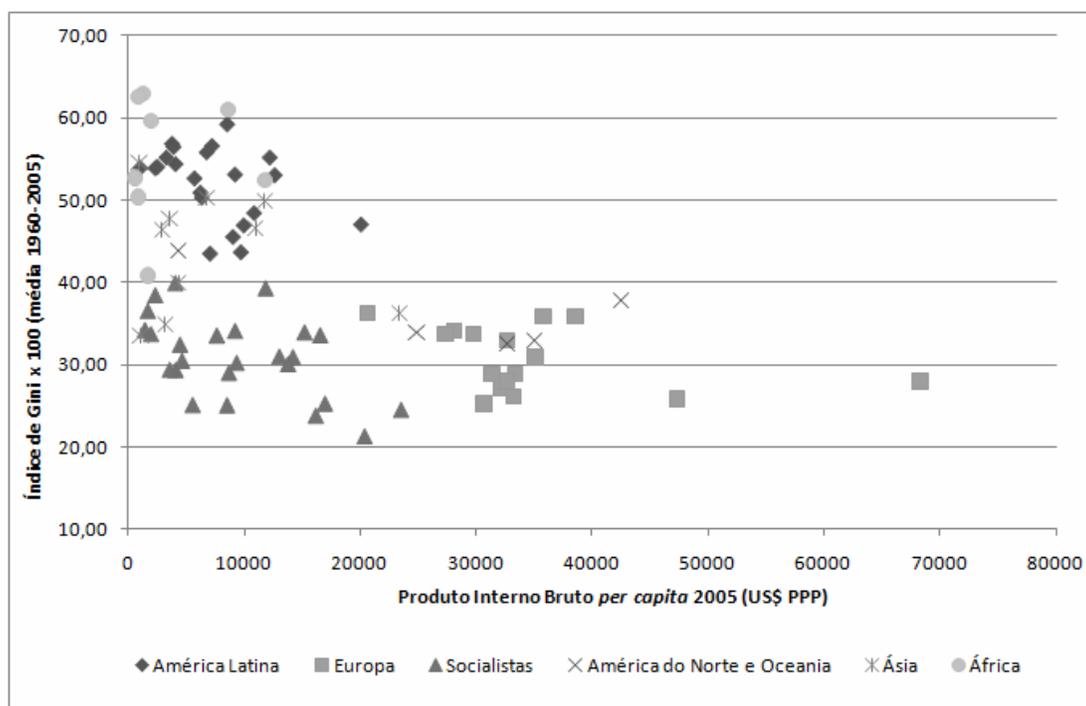
Dessa forma, no caso da base WIDER (2008), observa-se um *trade-off* entre a qualidade e a representatividade das informações utilizadas. Por um lado, a tentativa de homogeneizar os dados através da utilização de informações obtidas através de metodologias semelhantes implica principalmente em uma redução da sua representatividade no caso dos países subdesenvolvidos. Por outro lado, optar por uma maior representatividade implica utilizar índices de Gini referentes a diferentes formas de mensuração da renda.

Tal questão é importante na medida em que a baixa representatividade pode ser tão prejudicial às estimativas quanto os erros de medida ocasionados

pela heterogeneidade, se há viés de seleção. De fato, grande parte das observações perdidas se refere a países de baixo nível de desenvolvimento e provável alta concentração de renda.

O Gráfico 6, a seguir, apresenta a relação entre desigualdade da renda familiar *per capita* (WIDER, 2008) e nível de renda *per capita* para diversos países³⁴.

Gráfico 6 - Concentração da renda familiar per capita (Índices de Gini – média 1960-2005) e renda per capita.



Fonte: elaboração própria a partir de dados de WIDER (2008) para índice de Gini e Banco Mundial (2010) para PIB *per capita*. obs.: (1) *Socialistas*: países atual ou anteriormente comunistas, definidos com base em UTIP (2009); (2) dada a relativa estabilidade temporal dos níveis de concentração de renda, optou-se por utilizar a média dos índices de Gini disponíveis no período 1960-2005, permitindo, conseqüentemente, a inclusão de um maior número de países; (3) índices de Gini baseiam-se na renda familiar/domiciliar *per capita* (ver Apêndice 1 para descrição dos dados); (4) países incluídos como “socialistas” não foram inclusos em suas respectivas regiões.

³⁴ Os procedimentos realizados para a escolha dos dados são descritos no Apêndice 1.

Como pode ser percebido através do gráfico, existe uma clara relação negativa entre nível de renda e sua concentração. As exceções são os países atualmente ou previamente comunistas, tais como China, ex-membros da União Soviética e países do leste europeu. Outra característica fundamental consiste no fato de que a totalidade dos países considerados desenvolvidos apresenta índices de Gini inferiores a 0,40, ao passo que os subdesenvolvidos (não comunistas) apresentam valores acima desse nível, com exceção de Indonésia e Bangladesh. Dentre os países desenvolvidos, o maior índice de Gini se refere aos Estados Unidos.

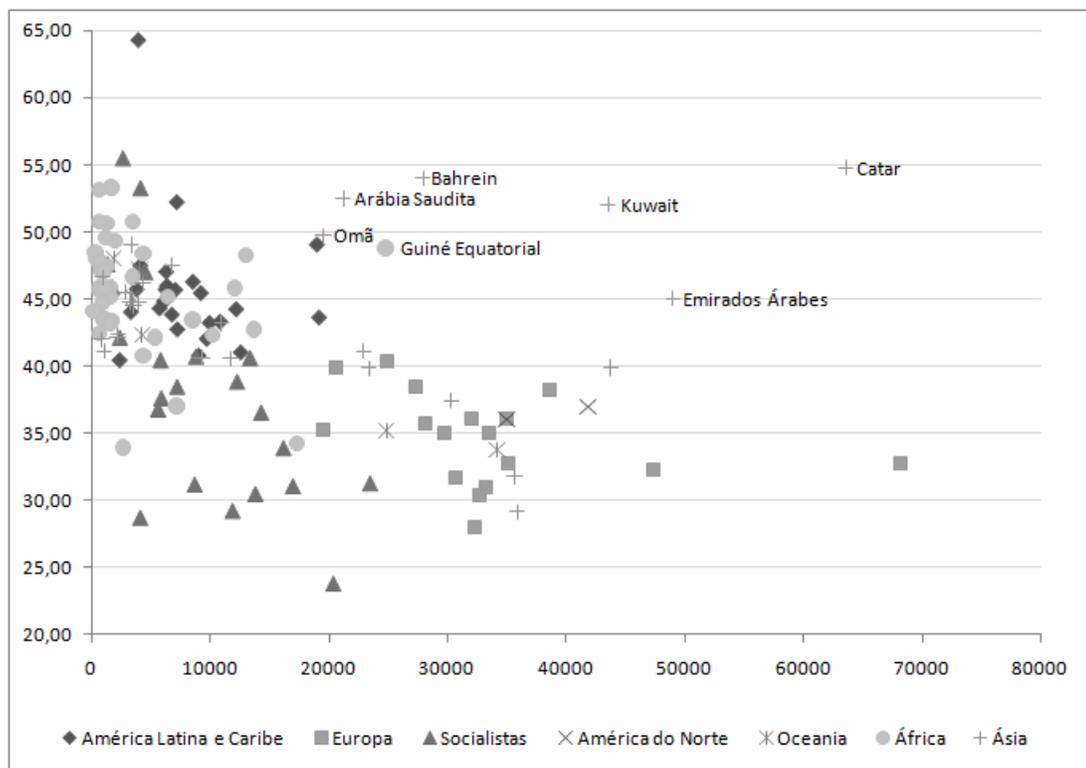
A segunda fonte de dados disponível refere-se aos índices de desigualdade de renda domiciliar (UTIP, 2008) – *Household Estimated Income Inequality* (HEII) – estimados através da combinação de dados de WIDER (2008), índices de Theil do salário na indústria³⁵ (*manufacturing*), porcentagem do emprego industrial na população, grau de urbanização e a taxa de crescimento da população³⁶. A principal vantagem dessa base de dados consiste na sua maior cobertura temporal e espacial relativamente aos dados do WIDER (2008), na medida em que o nível de concentração de renda é calculado através do valor predito pelas variáveis dependentes do modelo.

O gráfico a seguir apresenta a mesma relação, utilizando-se, entretanto, o HEII como medida de desigualdade.

³⁵ Esses índices são obtidos a partir das propriedades de decomposição do Índice de Theil, as quais permitem que esse seja calculado a partir de fontes de dados mais agregadas, tais como o salário médio por setor da indústria. A metodologia utilizada é descrita em Conceição *et al.* (2001).

³⁶ Para uma análise detalhada da metodologia de cálculo do HEII, ver Galbraith e Kum (2005).

Gráfico 7 - Concentração de renda (HEII – média 1963-2002) e renda per capita.



Fonte: elaboração própria a partir de dados de UTIP (2008) para HEII e Banco Mundial (2010) para PIB *per capita*. Obs.: (1) *Socialistas*: países atual ou anteriormente comunistas, definidos com base em UTIP (2009).

Como se percebe através do gráfico, a relação entre concentração de renda e nível de renda é semelhante, independentemente do índice utilizado. Além disso, o HEII é claramente mais representativo (141 países com pelo menos uma observação contra 86), e, principalmente, inclui um número substancialmente maior de países africanos e asiáticos de menor nível de desenvolvimento.

Percebe-se ainda a existência de um pequeno grupo de países que apresentam alto nível de renda *per capita* e alta concentração de renda: Qatar, Emirados Árabes, Kuwait, Bahrein, Arábia Saudita, Omã (Ásia), e Guiné Equatorial (África). Todos esses países – assim como Trindade e Tobago, próximo a Omã no gráfico – têm nas exportações de petróleo uma importante fonte de riqueza. Além disso, embora apresentem uma alta renda *per capita*, dificilmente esses países poderiam ser classificados como desenvolvidos.

Dado que a seleção de dados provenientes de uma metodologia única de mensuração da renda, no caso da base WIDER (2008), acarreta considerável perda na cobertura dos dados, as análises empíricas serão utilizados principalmente os dados de UTIP (2008), em função da sua maior cobertura e homogeneidade.

Deve-se ressaltar que a interpretação da relação observada através do gráfico depende da consideração da causalidade inversa, ou seja, dos efeitos do desenvolvimento econômico sobre a da concentração de renda. Até algumas décadas, era dominante a literatura a interpretação de que tais variáveis se relacionavam principalmente através de uma influência do nível de desenvolvimento *sobre* o grau de concentração de renda, tal como em Kuznets (1955).

Entretanto, com base nas informações disponíveis, tem-se que a variação do nível de concentração da renda, ao longo do tempo, apresenta-se muito pequena quando comparada à discrepância entre países nesse quesito. Dessa forma, tem-se que a primeira poderia ser considerada relativamente estável (Li *et al.*, 1998), pelo menos durante as décadas para as quais há maior disponibilidade de dados. De maneira análoga, também tem se apresentado relativamente pequena a variação da desigualdade, para um mesmo país, ao longo do processo de crescimento de sua renda *per capita* (Frazer, 2006). Além disso, como se depreende de Frazer (2006) e Deininger e Squire (1998), mesmo as pequenas variações ocorridas muitas vezes divergem em termos de sinal – crescimento ou redução.

Nesse sentido, a causalidade inversa poderia ser verificada apenas em prazos de análise extremamente longos. De fato, o pós-guerra combina períodos de elevação e descenso dos níveis médios de desigualdade, com distintos países seguindo trajetórias nem sempre coincidentes. Galbraith (2011), por outro lado, encontra certa regularidade nos movimentos da desigualdade média, entre países, ao longo do tempo. Para esse autor, tal dinâmica se deveria ao fato de que a distribuição seria afetada não apenas pela mudança estrutural, mas

também por uma ampla gama de variáveis, dentre as quais esse autor destaca termos de troca, taxas de juros internacionais e regime político³⁷.

Nesse sentido, é possível argumentar que, pelo menos em grande parte, a relação negativa observada deve se dar em função da causalidade concentração-crescimento. Consequentemente, Em função da pequena variabilidade, ao longo do tempo, dos dados de concentração de renda, nas análises empíricas referentes aos efeitos da concentração de renda sobre o crescimento econômico serão utilizadas as médias dos índices de concentração de renda disponíveis no período considerado, contrariamente à estratégia prevalecente na literatura. Tal expediente será utilizado como forma de aumentar a quantidade de dados disponíveis.

De maneira geral, as análises empíricas de *cross-section* existentes na literatura tendem a testar o efeito do nível inicial de desigualdade sobre as taxas de crescimento posteriores. Embora essa estratégia seja a ideal, na medida em que evitaria a ocorrência de endogeneidade, sua utilização resulta, muitas vezes, em uma redução do horizonte temporal considerado, dado que a grande maioria das informações disponíveis para a concentração de renda se refere a períodos mais recentes. Dessa forma, a utilização da média dos índices de concentração permite não apenas uma maior cobertura espacial das informações, mas também a consideração de períodos de tempo mais representativos.

3.2. Análise empírica preliminar

Nessa seção realiza-se uma análise preliminar a respeito da relação entre distribuição de renda e desenvolvimento econômico. A Tabela 2, a seguir, resultados da regressão entre PIB *per capita*, referente a 2005 e Índice de Gini,

³⁷ É importante ressaltar que Galbraith (2011) analisa os movimentos do nível de desigualdade dos diversos países, de maneira simultânea, ao longo do tempo, ao passo que Frazer (2006) analisa a variação da desigualdade na medida em que cresce a renda *per capita*. Dessa forma, se conclui do primeiro que existiria um efeito, derivado do momento histórico, sobre o nível de desigualdade dos diversos países.

obtido através da média das informações disponíveis para o período 1960-2005. Tal regressão não deve ser interpretada como uma causalidade estrita, mas sim como uma primeira aproximação.

Tabela 2 - Regressão: PIB *per capita* e Índice de Gini (WIDER, 2008).

Variável dependente: <i>ln</i> PIB <i>per capita</i> 2005 (PPP)			
	(1)	(2)	(3)
Constante	11,154 (0,356) ***	12,563 (0,395) ***	11,676 (0,608) ***
Gini (entre 0 e 100)	-0,053 (0,008) ***	-0,079 (0,009) ***	-0,046 (0,016) ***
Socialista		-1,214 (0,216) ***	-1,340 (0,350) ***
Europa			0,147 (0,317)
América Latina e Caribe			-0,548 (0,467)
Ásia			-1,352 (0,524) ***
África			-1,536 (0,645) ***
Observações	86	86	86
F	40,48	40,46	39,52
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000
R ²	0,2852	0,4604	0,6016

Erros padrão robustos entre parênteses: *** significantes a 1%; ** significantes a 5%; * significantes a 10%.

Fonte dos dados: WIDER (2008) para Gini, os quais se referem à média das observações disponíveis entre 1960 e 2005 (os critérios para a seleção dos dados de Gini dessa fonte são descritos no Apêndice 1); UTIP (2009) para Socialista e Banco Mundial (2010) para PIB *per capita*.

Através da tabela anterior, percebe-se que a significância da relação negativa entre concentração de renda e nível de renda *per capita* se mantém mesmo com a inclusão de variáveis *dummy* por região, dentre as quais apenas as referentes a Ásia e África apresentam-se estatisticamente significantes. Um índice

de Gini 1 ponto maior está relacionado a um nível de renda *per capita* entre 4,6% e 7,9% menor.

Percebe-se que a inclusão de uma variável *dummy* para países socialistas representa uma grande melhora na explicação da variância do nível de renda *per capita*, promovendo uma elevação do R^2 ajustado de cerca de 28% para 45%. De maneira geral, a simples observação dos gráficos 4 e 5 indica que os países atual ou anteriormente socialistas não se enquadram na relação entre nível de desenvolvimento e grau de concentração da renda observável para países capitalistas. Entretanto, mesmo entre os primeiros, verifica-se também uma relação negativa, de forma que, dentre os países de maior nível de renda *per capita* nesse grupo – República Tcheca e Eslovênia – apresentam índices de Gini inferiores a 0,25.

Tal relação pode ser vista também em termos de taxas de crescimento. A Tabela 3, a seguir, apresenta os resultados da regressão por MQO das taxas médias geométricas anuais de crescimento do PIB *per capita*, verificadas no período subsequente à II Guerra Mundial (1950-2005). São utilizadas as variáveis de concentração de renda (HEII) e a média anual da participação do investimento no PIB como variáveis determinantes do crescimento econômico. Também é utilizada a razão entre o PIB *per capita* de cada país e o PIB *per capita* norte-americano, referentes ao ano de 1950, com o intuito de captar um efeito de dispersão quanto à taxa de crescimento.

Tabela 3 - Taxa de crescimento do PIB *per capita* e concentração de renda (HEII).

Variável dependente: Taxa de geométrica de crescimento do PIB <i>per capita</i> US\$ PPP 1990 (1950-2005)			
	(4)	(5)	(6)
Constante	5,995 (0,874) ***	4,925 (0,760) ***	4,467 (0,816) ***
HEII (média 1963-2002)	-0,097 (0,021) ***	-0,104 (0,017) ***	-0,069 (0,021) ***
Socialista			-0,902 (0,213) ***
PIB <i>per capita</i> 1950 relativo ao dos EUA (razão)		-1,022 (0,131) ***	-1,477 (0,162) ***
Participação média do Investimento no PIB (em %)		0,070 (0,013) ***	0,061 (0,012) ***
Europa			0,164 (0,259)
América Latina e Caribe			-0,852 (0,366) **
Ásia			-0,059 (-0,410)
África			-1,277 (0,358) ***
Observações	115	115	115
F	22,99	25,39	13,86
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000
R ²	0,1690	0,4069	0,5112

Erros padrão robustos entre parênteses. *** significantes a 1%; ** significantes a 5%; * significantes a 10%. (1) *Participação média do investimento no PIB* se refere à média dos dados anuais disponíveis.

Fonte dos dados: UTIP (2008) para HEII, Penn World Tables 2011 para Participação média do investimento no PIB; UTIP (2009) para Socialista; quanto aos dados de para dados de PIB *per capita*, utiliza-se Maddison (2009), em função de sua maior cobertura temporal.

Através dos resultados da regressão (5), observa-se que um HEII maior em 1 ponto está associado a uma taxa de crescimento anual menor em 0,10 pontos percentuais. Tal efeito é substancial, na medida em que se encontra na mesma ordem de grandeza de uma redução de 15 pontos percentuais na participação do investimento sobre o PIB.

Bénabou (1996) argumenta que os resultados dos diversos estudos empíricos presentes na literatura são consistentes entre si, indicando que o aumento em um desvio padrão na desigualdade reduz a taxa de crescimento entre 0,5 e 0,8 pontos percentuais. Os resultados aqui obtidos foram semelhantes: o aumento de um desvio padrão na desigualdade reduziria a taxa de crescimento em 0,68 pontos percentuais³⁸. Para se ter uma idéia da dimensão desse efeito, com base na estimativa realizada, uma redução de um desvio padrão na taxa média de investimento acarretaria um aumento da taxa de crescimento econômico em cerca de 0,65 pontos percentuais.

A “distância” inicial com relação aos Estados Unidos, isto é, a razão entre o valor do PIB *per capita* de cada país relativamente ao PIB *per capita* norte-americano, para o ano de 1950, apresentou-se também significativa, representando uma divergência entre países no período. Um ponto percentual a menos relativamente ao PIB americano implicaria em uma taxa de crescimento menor em 0,01 pontos percentuais. Esse resultado indica que os países mais desenvolvidos se apresentam em vantagem com relação aos menos desenvolvidos, resultando em maiores taxas de crescimento econômico por parte dos primeiros, tal como propôs Kaldor (1970).

Por sua vez, a introdução de variáveis *dummy* por região e para países socialistas não altera de maneira significativa os resultados anteriores. Embora a sua inclusão tenha reduzido o valor do parâmetro estimado para a variável de desigualdade, essa última permaneceu ainda altamente significativa. A variável *socialista* apresentou-se significativa a 1%, embora sua interpretação seja prejudicada pela pequena disponibilidade de dados de PIB para países comunistas no período. Quanto às *dummies* de região, aquela referente à África apresentou-se significativa a 1% e a referente à América Latina a 5%, enquanto as demais não se apresentaram estatisticamente significantes.

Em suma, as análises empreendidas ao longo desse capítulo indicam como pontos principais:

³⁸ Tal semelhança de resultados implica ainda que, se ocorre a causalidade contrária, ou seja, o maior crescimento implica em uma redução da desigualdade, seu efeito parece negligenciável quanto aos resultados da estimação.

- Verifica-se uma forte relação negativa entre concentração de renda e renda *per capita*, a qual a qual permanece mesmo com a inclusão de variáveis de controle, como *dummies* de continente, as quais não se apresentaram significantes em grande parte das estimações realizadas.
- Tal relação é válida tanto em nível quanto em termos de taxas de crescimento. Nesse último caso, a relação permanece mesmo ao se considerar um efeito de “dependência de trajetória”, ou seja, que países menos desenvolvidos (cuja renda é normalmente mais concentrada) apresentam, em média, menores taxas de crescimento, relativamente aos países mais desenvolvidos (mais igualitários).
- A relação discutida apresenta como exceções os países ex-socialistas (com baixos níveis de renda *per capita* e concentração de renda) e pequenos países grandes exportadores de petróleo (com altos níveis de renda *per capita* e concentração de renda).

CAP. 4 – DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E ESPECIALIZAÇÃO EXTERNA EM ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS

A especialização na exportação de produtos primários era vista pela literatura cepalina como um dos principais entraves ao desenvolvimento econômico latino-americano, os quais resultariam principalmente da tendência à deterioração dos termos de troca (Prebisch, 2000) e da diferença entre elasticidades-renda dos produtos primários e industriais.

O modelo primário-exportador tinha como principal característica uma economia “voltada para fora”, a qual se inseria na divisão internacional do trabalho mediante a exportação de poucos produtos primários, através dos quais obtinha as divisas necessárias à aquisição de produtos industrializados, principalmente bens de consumo.

A principal fragilidade desse modelo, além da pequena diversificação do mercado interno, residia na relativa inelasticidade da demanda externa de produtos primários vis-à-vis a demanda interna de produtos industrializados. Isso significa que, à medida que a renda crescia no centro e na periferia, a demanda por produtos manufaturados na periferia crescia mais rapidamente que a demanda de bens primários no centro. Disso se derivaria, para além da tendência à deterioração dos termos de troca, também uma tendência estrutural ao desequilíbrio do balanço de pagamentos nas economias primário-exportadoras.

A tendência ao desequilíbrio do balanço de pagamentos se constituía em grave problema para a expansão econômica nesses países, à medida que a elevação da renda interna a taxas superiores – ou até mesmo semelhantes – ao crescimento dos países desenvolvidos levava ao déficit em transações correntes, cuja correção se dava através de uma redução do ritmo de crescimento ou mediante sucessivas desvalorizações cambiais. A referida tendência apresentava ainda efeitos negativos sobre o investimento, na medida em que grande parte dos bens de capital era adquirida mediante importações. Dessa forma, a expansão da

capacidade produtiva da economia dependia diretamente da capacidade de importação.

As bases para o surgimento do “modelo de substituição de importações” se assentam, em grande medida, nas dificuldades impostas pelo modelo anterior. Esse modelo teve como principal característica o estímulo, sobretudo através da atuação do Estado, à diversificação do setor industrial e produção interna de bens que antes compunham a pauta de importações. Além da atuação governamental, os próprios desequilíbrios externos favoreciam a substituição de importações, já que esses tinham como resultado um forte encarecimento dos bens importados, o que eventualmente tornava viável a sua produção interna mesmo a custos mais elevados e menores economias de escala.

Dessa forma, a industrialização passou a ser vista como um elemento essencial para a superação do subdesenvolvimento, permitindo tanto uma redução da dependência com relação à importação de produtos industriais, quanto uma posterior diversificação das exportações. Embora tal processo tenha resultado em grande diversificação e adensamento da estrutura industrial em vários países, como o Brasil, seus efeitos em termos de elevação do conteúdo tecnológico da pauta de exportações foram limitados.

Tal desempenho é normalmente atribuído ao caráter protecionista assumido pela industrialização latino-americana. Entretanto, Fajnzylber (1983) contesta interpretações simplistas nesse sentido, demonstrando que mesmo as experiências bem sucedidas de industrialização nos países do sudeste asiático se basearam em elevado grau de protecionismo³⁹.

De fato, o processo de industrialização por substituição de importações ocorrido na América Latina não foi suficiente para criar o dinamismo necessário à superação do subdesenvolvimento, principalmente quando se tem em vista a

³⁹ Embora Fajnzylber (1983; 1990) conteste a eficácia do protecionismo latino-americano em termos de sua implementação. Nas suas palavras: “[...] la política comercial seguida por estos países (sudeste asiático) ha tenido un componente no despreciable de sustitución de importaciones, la que, a diferencia de lo ocurrido en América Latina, ha tenido un carácter extremadamente selectivo a nível setorial [...]” (Fajnzylber, 1983, p.90).

reduzida competitividade internacional alcançada em setores de maior conteúdo tecnológico.

Por outro lado, algumas evidências sugerem que tal fato pode estar relacionado ao alto grau de desigualdade verificado na América Latina. Como ressaltado anteriormente, Furtado (1973a, b), por exemplo, atribui a baixa produtividade da indústria brasileira à grande diversificação dos padrões de consumo, a qual resultaria em efeitos negativos em termos de economias de escala. Analogamente, tem-se que a grande disponibilidade de mão de obra qualificada nos países do sudeste asiático pode ser considerada um importante fator explicativo do grande dinamismo econômico apresentado pelos mesmos (Fajnzylber, 1983). Essa maior disponibilidade poderia estar associada a menores obstáculos à acumulação de capital humano proporcionados por uma menor concentração de renda, tal como proposto por Galor e Zeira (1993).

Além disso, algumas contribuições recentes, principalmente Matsuyama (2000) e Mani e Hwang (2004), indicam que a distribuição de renda poderia afetar a especialização externa através de seus efeitos sobre o padrão de demanda – em sentido semelhante às proposições de Furtado –, quando se supõe a existência de uma hierarquia nas preferências. Se a composição da demanda é afetada pelo grau de concentração da renda, uma maior desigualdade implicaria, para um mesmo nível de renda, uma demanda mais diversificada, apresentando, entretanto, uma menor escala de mercado consumidor para cada produto.

Nesse sentido, esse capítulo procura discutir a relação entre distribuição de renda e especialização externa, tendo em vista tanto as contribuições de Furtado sobre o tema, quanto abordagens mais recentes, sobretudo aquelas relacionadas aos efeitos da desigualdade sobre as escalas de mercado setoriais. Particularmente, Mani e Hwang (2004) propõem que países menos desenvolvidos com alta desigualdade tenderiam a se especializar na exportação de produtos de menor elasticidade-renda da demanda, ao passo que países menos desenvolvidos, mas com maior equidade na distribuição de renda, tenderiam a apresentar vantagens comparativas nos setores de elasticidade-renda intermediária. Dessa forma, por apresentarem padrões de demanda mais

homogêneos, esses últimos se beneficiariam de uma pauta de exportações mais sofisticada, relativamente a países mais desiguais.

A especialização externa é aqui tomada como um indicador das possibilidades de desenvolvimento econômico apresentadas por um país, de forma que a especialização em setores com maior elasticidade-renda demanda e/ou nos quais a produtividade cresce mais rapidamente seria responsável por ampliar o impacto do comércio exterior sobre a taxa de crescimento do mercado doméstico. Além disso, tendo em vista que a composição das exportações reflete, em grande medida, o grau de desenvolvimento produtivo de um país, a análise aqui empreendida pode também ser considerada como uma abordagem alternativa para se testar a relação entre concentração de renda e desenvolvimento econômico.

Procura-se testar empiricamente a hipótese de que o nível de concentração da renda em um determinado país afetaria a composição de suas exportações, tal como proposto por Matsuyama (2000) e Mani e Hwang (2004). Para a representação da hierarquia no consumo, são utilizados tanto uma classificação de nível tecnológico, proposta por Lall (2000), quanto indicadores de sofisticação das exportações, propostos por Feenstra e Rose (2000) e Hausmann *et al.* (2007). Inicialmente, considera-se a composição em termos de níveis tecnológicos, através da classificação proposta por Lall (2000). Posteriormente, é utilizado o índice de sofisticação das exportações (EXPY), proposto por Hausmann *et al.* (2007).

Como explicitado na seção 2.3, parte-se da premissa de que a produção de um determinado bem surge, em um país, inicialmente com vistas ao mercado interno, ao passo que a experiência então adquirida permite a elevação da produtividade, levando posteriormente à sua exportação. Dessa forma, serão incluídas variáveis explicativas que afetem a dimensão do mercado interno para bens de um dado nível tecnológico/sofisticação.

Em termos formais, considera-se uma economia com agentes que apresentam preferências lexicográficas sobre um conjunto de bens indexados por $j \in [1, N]$, os quais, conseqüentemente, serão consumidos de maneira ordenada,

de forma que se um agente consome o bem J , ele também terá consumido todos os bens $j < J$. Podemos definir uma função de distribuição de renda, para a qual $F(Y^*)$ representa a proporção da população cuja renda é inferior a Y^* .

Dessa forma, a demanda pelo bem J em um país seria dada por

$$D(J) = L(1 - F(\sum_{j=1}^J P_j)) \cong f_J(Y, G, L)$$

onde P_j , Y , G e L representam, respectivamente, o preço do bem j , o nível de renda da economia, o grau de concentração e o seu nível populacional.

Assumindo que a escala do mercado doméstico seja o elemento determinante do nível de produtividade em um setor J , o nível de competitividade externa em cada setor dependerá, além do nível de renda, também de seu grau de concentração. Também será incluído o montante populacional.

Um aspecto importante das análises empíricas aqui empreendidas reside no fato de que a inclusão do nível de renda *per capita* nas regressões, juntamente com o grau de concentração de renda, permite controlar o efeito do nível médio de produtividade da economia sobre a especialização externa. Dessa forma, o efeito restante da desigualdade, ao menos teoricamente, deveria resultar de elementos responsáveis por afetar os diversos setores de maneira diferenciada, como é o caso do padrão de demanda.

4.1. Exportações por nível tecnológico

Para a análise referente aos possíveis efeitos da desigualdade sobre composição das exportações, por nível tecnológico, optou-se pela estimação de equações gravitacionais, através de dados de comércio bilateral.

A utilização de dados em painel com efeitos fixos tende a ser problemática, pois, dada a pequena variabilidade dos dados de concentração de renda ao longo do tempo, a estimação em primeira diferença tenderia a eliminar grande parte da

informação. Dessa forma, a utilização de dados de comércio bilateral permite maiores graus de liberdade, em função do maior número de informações, tornando possível o controle de efeitos fixos através da utilização de *dummies* de país. Além disso, esse procedimento permite ainda incluir a desigualdade enquanto variável explicativa da composição das importações.

Em terceiro lugar, a utilização do total exportado, e não do total exportado para cada parceiro comercial, estaria certamente sujeita a problemas de endogeneidade, na medida em que um maior nível exportado provavelmente *causaria* um maior PIB *per capita* no mesmo momento do tempo. No caso do comércio bilateral, entretanto, o crescimento das exportações de um setor destinadas a um determinado parceiro comercial não necessariamente estaria associada a uma maior renda *per capita*⁴⁰.

Em função da fundamentação teórica adotada – dimensão do mercado doméstico como determinante da produtividade – e do formato dos dados utilizados – comércio bilateral –, optou-se ainda pela estimação em níveis, ou seja, quantidade exportada de cada nível tecnológico, ao invés da sua participação sobre as exportações totais. Tal procedimento é justificável, na medida em que a participação de um determinado setor nas exportações totais depende não apenas do nível de competitividade nesse setor, mas também dos fatores que afetam o nível de produtividade nos outros setores⁴¹.

Para o comércio bilateral, supõe-se que a dimensão do mercado doméstico para um dado setor será determinante tanto do ponto de vista das importações

⁴⁰ Embora seja possível argumentar que um maior nível exportado de uma dada classificação tecnológica, a um determinado parceiro comercial, estaria associado a um maior PIB *per capita*, relativamente ao que seria observado se tal crescimento não tivesse ocorrido.

⁴¹ Um exemplo nesse sentido seria o caso da Noruega que, embora possua um alto nível de renda *per capita*, apresenta também um considerável nível de exportações de produtos primários, principalmente em função das exportações de petróleo, fato que resulta em uma redução da participação dos produtos de maior conteúdo tecnológico nas exportações totais. De fato, em 2000, o valor das exportações de produtos primários *per capita* apresentado pela Noruega só é superado pelo Catar, de forma que a dotação de recursos naturais do primeiro país pode ser considerada uma importante fonte de seu alto PIB *per capita*. Conseqüentemente, a dotação de recursos naturais mais favorável, no caso norueguês, implicaria, provavelmente, em uma maior renda *per capita* e uma menor participação de produtos de alto conteúdo tecnológico nas exportações totais, resultando em uma causalidade contrária àquela aqui considerada.

quanto das exportações. Dessa forma, utilizando-se a mesma especificação de Dalgin *et al.* (2008), a equação gravitacional a ser estimada será dada por⁴²:

$$\ln E_{e,i}^j = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_e + \beta_2 \ln Y_i + \beta_3 \ln L_e + \beta_4 \ln L_i + \beta_5 \ln G_e + \beta_6 \ln G_i + \beta_7 X$$

Sendo:

- $E_{e,i}^j$: exportações bilaterais, do país e para o país i , referentes ao setor j ;
- Y_e : PIB *per capita* real do país exportador, a preços constantes de 2000;
- Y_i : PIB *per capita* real do país importador, a preços constantes de 2000;
- L_e : população do país exportador;
- L_i : população do país importador;
- G_e : concentração de renda (HEII) do país exportador (em porcentagem);
- G_i : concentração de renda (HEII) do país importador (em porcentagem);
- X : variáveis de resistência ao comércio bilateral: logaritmo natural da distância entre os países exportador e importador; e *dummy* de contigüidade, igual a 1 se os países dividem fronteira e 0, caso contrário.

Além disso, como de praxe na estimação de *gravity equations*, são incluídas *dummies* de ano, com a intenção de captar variações sistemáticas no nível de preços, dado que os valores das exportações se referem a preços nominais. Adicionalmente, são incluídas *dummies* de país exportador e país importador, como sugerido por Anderson e Van Wincoop (2003), como forma de controlar efeitos inerentes aos países, como o nível de abertura externa e dotação de recursos naturais, no caso da regressão referente à exportação de produtos primários. A Tabela 4 apresenta os resultados obtidos pelo método de MQO.

⁴² As informações iguais a zero, ou seja, as combinações de país exportador e importador entre os quais não há comércio para um dado nível tecnológico, não foram incluídas nas estimações. Dessa forma, os dados referem-se apenas a valores não nulos de comércio bilateral.

Tabela 4 – Regressão: exportações por intensidade tecnológica.

Variáveis	Primário	Indústria bas. em recursos naturais	Indústria de baixa tecnologia	Indústria de média tecnologia	Indústria de alta tecnologia
Constante	-3,18 (-1,94) *	-10,00 (-7,80) ***	-2,44 (-0,96)	-7,31 (-4,14) ***	-16,79 (-7,70) ***
<i>ln</i> PIB imp	0,24 (11,67) ***	0,25 (14,57) ***	0,37 (16,66) ***	0,27 (13,86) ***	0,30 (13,76) ***
<i>ln</i> PIB exp	0,38 (9,89) ***	1,16 (28,45) ***	0,50 (11,27) ***	1,23 (28,41) ***	1,82 (37,52) ***
<i>ln</i> População imp	1,46 (22,46) ***	0,72 (19,72) ***	-0,15 (-1,24)	0,10 (1,42)	-0,16 (-1,34)
<i>ln</i> População exp	0,47 (5,63) ***	1,18 (17,92) ***	2,18 (16,84) ***	1,78 (18,98) ***	2,02 (22,27) ***
<i>ln</i> HEII imp	-0,66 (-7,80) ***	-0,52 (-6,55) ***	-0,42 (-5,23) ***	-0,42 (-5,47) ***	-0,40 (-4,78) ***
<i>ln</i> HEII exp	0,21 (2,34) ***	0,32 (3,62) ***	-0,87 (-10,67) ***	-0,89 (-10,94) ***	-0,42 (-4,58) ***
<i>ln</i> distância	-1,14 (-120,10) ***	-1,37 (-150,07) ***	-1,44 (-156,10) ***	-1,35 (-150,26) ***	-1,20 (-124,54) ***
Contiguidade	0,45 (11,09) ***	0,22 (5,28) ***	0,27 (5,99) ***	0,53 (12,83) ***	0,35 (8,09) ***
Observações	85208	91738	84411	81875	68585
F	826,60	924,37	1148,91	1446,05	1114,90
Prob > F	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
R ²	0,6730	0,7013	0,7638	0,7880	0,7923

Obs.: *** significantes a 1%; ** significantes a 5%; * significantes a 10%; sem asterisco: não significantes (erros padrão robustos para heterocedasticidade). Os coeficientes referentes a *dummies* de ano, país exportador e país importador foram omitidos. Fontes: Penn World Tables (2011) para *PIB* (US\$ de 2000 constantes) e *população*; UTIP (2008) para *HEII*; Head *et al.* (2010) para *distância* e *contiguidade*.

Percebe-se que as variáveis referentes aos níveis de renda *per capita* apresentaram-se significantes, e com sinal positivo, em todas as regressões, tanto para países exportadores quanto para países importadores. O parâmetro referente ao nível populacional do país exportador apresentou-se significativo para todas as regressões, embora aquele referente ao país importador não tenha apresentado significância nas três últimas regressões.

Quanto aos parâmetros de resistência, o coeficiente referente à distância entre país exportador e importador apresentou-se significativo e com sinal esperado em todas as regressões, o mesmo ocorrendo com a variável de contigüidade. Dessa forma, com exceção do coeficiente relativo ao nível populacional do país importador, todas as variáveis de controle apresentaram-se significativas e com os sinais esperados.

A variável de concentração de renda do país exportador apresentou-se significativa a 1% em todas as regressões. Os sinais dos coeficientes referentes a essa variável indicam que, em média, uma maior desigualdade está associada a uma maior exportação de produtos primários e de produtos industriais baseados em recursos naturais, assim como a uma menor exportação de produtos industriais de baixo, médio e alto nível tecnológico. Percebe-se ainda que a significância dos parâmetros foi particularmente alta no caso dos setores de baixo e médio nível tecnológico, o que é interessante na medida em que, no modelo proposto por Mani e Hwang (2004), é principalmente nos setores de elasticidade-renda intermediária que se diferenciaria a especialização externa entre países menos desenvolvidos de alta e baixa desigualdade. No caso dos produtos primários, a significância foi relativamente baixa – dado a grande dimensão da amostra –, o que se justifica na medida em que alguns países de alto PIB *per capita* apresentam também um considerável volume de exportação de produtos primários.

Já o coeficiente do nível de concentração de renda do país importador apresentou um resultado peculiar, significativo e com valor negativo para todos os setores. Tal resultado pode significar que, dada uma menor competitividade das exportações nos países mais desiguais, estes apresentariam maior propensão a

adotar posturas protecionistas, resultando, como consequência, em um menor valor de importações para todos os setores.

4.2. Índice de sofisticação das exportações (EXPY)

Uma segunda possibilidade consiste em utilizar os indicadores EXPY e PRODY, propostos por Hausmann *et al.* (2007), para testar a relação entre concentração de renda e composição das exportações. O indicador PRODY procura representar o “nível de sofisticação” de um determinado produto, e representa a média do PIB *per capita* dos países que o exportam, ponderada pela participação de cada país no total mundial de exportações do mesmo. Esse indicador é calculado através da equação:

$$PRODY_j = \sum \left(\frac{E_{ij}}{E_j} \right) PIBpc_j$$

na qual E_{ij} , E_j e $PIBpc_j$ representam, respectivamente, o valor das exportações do país i referentes ao setor j , o valor das exportações mundiais do setor j , e o PIB *per capita* do país i .

O indicador EXPY, por sua vez, representa o nível de sofisticação da pauta de exportações de um determinado país, e é dado pela média do PRODY referente a cada setor exportado, ponderada pela participação de cada setor nas exportações do país. O cálculo desse indicador se dá através da equação

$$EXPY_i = \sum \left(\frac{E_{ij}}{E_i} \right) PRODY_j$$

na qual E_i representa o valor total das exportações do país i .

De maneira semelhante à primeira seção, utilizaremos dados bilaterais, de forma que o indicador de sofisticação das exportações EXPY se referirá à sofisticação do comércio bilateral. Uma das principais vantagens da utilização de fluxos bilaterais reside no fato de que a mesma permite contornar uma possível

endogeneidade entre nível de sofisticação e PIB per capita. A estratégia empírica consiste na regressão do indicador EXPY com relação às variáveis de PIB *per capita*, concentração de renda e nível populacional dos países exportador e importador, assim como variáveis de resistência ao comércio. Os resultados da estimação são apresentados na tabela 5, a seguir.

Tabela 5 - Distribuição de renda e sofisticação das exportações - 1980-2000.

Variável dependente: ln EXPY bilateral					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>ln</i> PIB per capita do país exportador	0,331*** (0,018)	0,329*** (0,022)	0,276*** (0,023)	0,232*** (0,019)	-0,082 (0,083)
<i>ln</i> População do país exportador	0,340*** (0,038)	0,371*** (0,050)	0,472*** (0,045)	0,648*** (0,043)	0,462*** (0,044)
<i>ln</i> Gini do país exportador	-0,162*** (0,027)	-0,156*** (0,038)	-0,127*** (0,034)	-0,098*** (0,028)	-1,000*** (0,226)
<i>ln</i> PIB per capita do país importador	0,043*** (0,011)	0,044*** (0,014)			
<i>ln</i> População do país importador	-0,144*** (0,027)	-0,148*** (0,033)			
<i>ln</i> Distância	-0,109*** (0,006)	-0,115*** (0,006)			
<i>ln</i> Escolaridade média		0,075** (0,036)			
<i>ln</i> PIB pc exportador x <i>ln</i> Gini exportador					0,099*** (0,023)
Efeitos fixos					
Exportador	Sim	Sim	Não	Não	Não
Importador	Sim	Sim	Não	Não	Não
Ano	Sim	Sim	Não	Não	Não
Importador-ano	Não	Não	Sim	Sim	Sim
Exportador-importador	Não	Não	Sim	Sim	Sim
Observações	128.680	29.676	128.789	73.427	128.789
R ²	0,614	0,606	0,805	0,883	0,805

Obs.: erros padrão *clusterizados* entre parênteses (cluster de exportador-importador para colunas 1 e 2 e cluster de exportador-ano para colunas 3, 4 e 5). *** significantes a 1%; ** significantes a 5%; * significantes a 10%. Fonte dos dados: Penn World Tables para PIB per capita e população; Barro e Lee (2010) para escolaridade média; Solt (2009) para o índice de Gini; distância e outras variáveis de resistência ao comércio de CEPII Gravity Dataset (Head *et al.*, 2010). Além da distância, foram incluídas as variáveis de resistência ao comércio: contiguidade, língua oficial comum, acordo de comércio regional, moeda comum e relação de colonização.

Percebe-se que, no modelo base (coluna 1) o índice de Gini apresenta sinal negativo e altamente significativo (menos de 0,1%) sobre o EXPY bilateral. As demais variáveis também se apresentam altamente significantes. O PIB per capita dos países exportador e importador e a população do país exportador afetam positivamente a sofisticação das exportações. Por outro lado, a população do país importador afeta negativamente a sofisticação, indicando que uma maior escala de mercado tende a reduzir a sofisticação das importações.

Por sua vez, a variável de distância apresentou sinal negativo e altamente significativo, indicando que, em média, os países tendem a exportar produtos mais sofisticados para países mais próximos. Tal resultado pode ser encarado como um teste a respeito da hipótese o índice de sofisticação dos produtos permite medir a sua posição na hierarquia de preferências, na medida em que o aumento dos preços (c.i.f.) resultante da maior distância tenderia afetar mais os produtos cuja demanda apresenta maior elasticidade-preço. De maneira geral, produtos de maior elasticidade-preço também apresentam maior elasticidade-renda. Dessa forma, o aumento dos preços resultante dos maiores custos de transporte (maior distância) tenderia a afetar mais aqueles produtos de maior elasticidade renda, resultando em um efeito negativo da distancia sobre a sofisticação das exportações. Na coluna 2, inclui-se o logaritmo natural da média de anos de estudo. Percebe-se que o índice de Gini permanece significativo, enquanto a escolaridade média apresentou impacto positivo, mas com menor nível de significância (5%).

Nas colunas seguintes, seguindo as proposições de Baldwin e Taglioni (2007), estima-se um modelo com efeitos fixos de exportador-importador e importador-ano. Consequentemente, as variáveis de resistência ao comércio entre os países, assim como aquelas relacionadas ao país importador, são eliminadas pelos efeitos fixos⁴³. Percebe-se que os resultados da estimação são robustos a essa especificação, de forma que todas as variáveis permaneceram significantes. A principal modificação causada por esse método foi o aumento do

⁴³ Em virtude do grande número de efeitos fixos, o que inviabiliza a inclusão explícita de variáveis *dummies*, a estimação utiliza o algoritmo proposto por Guimarães e Portugal (2010), por meio do comando `reg2hdfe`, do Stata.

R^2 , o qual resulta diretamente a inclusão de um maior número de variáveis *dummy*. O resultado da estimação do modelo básico é apresentado na coluna 3.

Na coluna 4, as observações são restritas àqueles fluxos bilaterais nos quais ocorreu comércio em pelo menos 10 setores (na classificação SITC 4 Rev.2) diferentes. Tal restrição não afetou a estimação no caso do PIB per capita e do índice de Gini do país exportador, mas elevou consideravelmente o valor do parâmetro estimado para a população. Tal elevação se deve ao fato de que países maiores tendem a apresentar comércio em um maior número de setores, de forma que exclusão dos fluxos de comércio menos significativos aumentou a participação dos países mais populosos na amostra.

Por fim, na coluna 5 é incluída uma variável de interação entre PIB per capita e índice de Gini do país exportador, a qual apresentou sinal positivo e significativo a 1%. O sinal positivo indica que o efeito da desigualdade sobre a sofisticação das exportações de um país decresce com o aumento de sua renda. Segundo os valores estimados nessa coluna, a elasticidade do EXPY bilateral com relação ao índice de Gini se tornaria positiva para países com PIB per capita superior a US\$ 25 mil (PPP 2005), a qual se trata de uma cifra elevada – um país com esse PIB per capita seria normalmente considerado desenvolvido. Dessa forma, a relação negativa entre desigualdade e sofisticação das exportações só valeria para países em desenvolvimento. É importante ressaltar que essa “reversão” é condizente com a interpretação da “escala de mercado”, ao passo que as demais interpretações não permitem prever esse tipo de resultado.

De maneira geral, os resultados obtidos através das análises empíricas empreendidas parecem indicar a existência de um efeito da distribuição de renda sobre a composição das exportações, mesmo controlando-se para o nível de renda *per capita*. Tal fato é de grande relevância, na medida em que, como demonstrado pelas análises de Hausmann *et al.* (2007), o indicador EXPY está fortemente associado ao crescimento posterior de uma economia. No mesmo sentido, uma maior participação de produtos de alto conteúdo tecnológico nas exportações é benéfica, na medida em que esses produtos normalmente apresentam maior valor agregado, assim como um maior potencial de crescimento da produtividade.

É importante ressaltar que, embora se parta das proposições de Matsuyama (2000) e Mani e Hwang (2004), é possível que a desigualdade possa afetar a composição das exportações – além de seu efeito sobre o nível de desenvolvimento econômico – também através de seu possível efeito sobre as instituições. Nesse sentido, é possível supor que um maior desenvolvimento institucional facilite o processo de evolução tecnológica, de forma a facilitar a adaptação da capacidade produtiva doméstica com o intuito de ocupar nichos do mercado internacional referentes a setores com maior velocidade de crescimento da demanda e/ou maiores possibilidades de crescimento da produtividade. A hipótese de que um maior desenvolvimento das instituições facilitaria a expansão das exportações de alto conteúdo tecnológico é proposta por Palma (2009).

Por outro lado, no que tange à hipótese do capital humano, tal impacto seria possível ao supor-se, por exemplo, que alguns setores apresentem maiores retornos à escolaridade. Dessa forma, seria possível que dois países apresentem o mesmo nível de renda *per capita*, mas um apresente maior estoque de capital humano, enquanto outro apresente, por exemplo, maior estoque de capital físico, propiciando discrepâncias setoriais quanto à sua especialização, independentemente do fato de apresentarem níveis de renda semelhantes.

Entretanto, os resultados empíricos indicam que o índice de Gini permanece significativo mesmo com a inclusão da escolaridade média, a qual inclusive, apresentou, menor nível de significância. Dessa forma, os resultados empíricos obtidos nesse capítulo reforçam as análises realizadas no anterior, indicando que a influência do nível de concentração de renda sobre a acumulação de capital humano não seria o único “canal de transmissão” operante na relação negativa entre concentração de renda e desenvolvimento econômico.

CONCLUSÕES

A questão da equidade sempre foi pensada prioritariamente como um resultado do desenvolvimento econômico, e não como uma de suas prerrogativas. No caso específico do desenvolvimentismo latino-americano, a verificação dos limites impostos pela especialização primário-exportadora levou à interpretação de que a industrialização seria condição essencial e suficiente para a superação do subdesenvolvimento.

Tal ênfase na industrialização era, muitas vezes, vista como contraditória à necessidade de maior distribuição da renda, na medida em que grande parte da demanda por produtos industriais se assentava justamente em uma minoria populacional com alto poder de compra. O alto padrão de consumo dessa parcela da população, próximo ao então verificado nos países desenvolvidos, resultava diretamente da alta desigualdade característica dos países latino-americanos, de forma que uma redistribuição da renda poderia significar um menor dinamismo da demanda por produtos manufaturados.

Tal constatação levava diretamente à visão consubstanciada na “Teoria do Bolo”, de forma que a alta desigualdade poderia ser até mesmo vista como um elemento “funcional” quanto ao processo de industrialização, dado que a concentração da renda no topo da pirâmide social permitia uma maior escala de mercado para setores industriais específicos, notadamente no caso dos bens de consumo durável. Embora a própria literatura estruturalista latino-americana já houvesse apresentado argumentos que apontavam a alta desigualdade como um entrave ao processo de desenvolvimento, em especial no caso da obra de Furtado, tal abordagem foi pouco efetiva em alterar a visão política prevalecente.

Nesse sentido, o padrão exibido pela industrialização dos países do leste asiático demonstra não apenas que tal concentração da renda é desnecessária, mas também que um maior grau de equidade poderia ser considerado uma pré-condição para o desenvolvimento. Indicações de que a maior homogeneidade quanto aos padrões de demanda pode ter sido um elemento fundamental no

sucesso da industrialização do leste asiático podem ser encontradas, por exemplo, no padrão *flying geese* de seu desenvolvimento.

O desenvolvimento industrial desses países, como se percebe também através da evolução de suas pautas de exportação, se deu através de um processo balanceado, no qual setores de maior conteúdo tecnológico “decolavam” um após o outro. Dessa forma, o desenvolvimento da indústria nesses países se deu de maneira gradual, evoluindo à medida que se expandia a produtividade. Tal configuração contrasta marcadamente com o perfil da industrialização latino-americana, no qual a demanda por produtos manufaturados se assentava justamente na grande heterogeneidade dos padrões de demanda.

Tal observação é ainda mais significativa quanto se considera que a produção de um determinado setor normalmente não surgiria, em país, diretamente com vistas à exportação. O surgimento de um setor produtivo se daria inicialmente com vistas ao abastecimento do mercado interno, a partir do qual se processaria o aprendizado necessário à competição internacional – como no caso da indústria automobilística sul-coreana. Tal processo de aprendizado dependeria fundamentalmente da escala do mercado interno – assim como de sua taxa de crescimento. Dessa forma, uma maior homogeneidade, quanto aos níveis de renda individuais, seria um elemento benéfico, ao concentrar a expansão da demanda em um menor número de setores, para cada nível de renda *per capita* (Matsuyama, 2002).

Apesar dos diversos trabalhos empíricos e teóricos, dedicados ao estudo da relação entre distribuição de renda e desenvolvimento, surgidos nas últimas décadas, ainda persistem diversas questões que requerem estudos mais detalhados. Em especial, as abordagens recentes sobre o tema se baseiam em três diferentes linhas de argumentação, embora os trabalhos empíricos existentes não permitam inferir seus respectivos graus de importância. Nesse sentido, o presente estudo procurou abordar tal relação de maneira alternativa – e, de certa forma, indireta –, buscando analisar a relação entre concentração de renda e especialização externa, com especial ênfase às economias em desenvolvimento.

Como principal conclusão empírica do trabalho, verificou-se a ocorrência de um efeito adverso da desigualdade sobre a especialização externa de uma economia, em termos do conteúdo tecnológico/nível de sofisticação de sua pauta de exportações. Quanto ao conteúdo tecnológico das exportações, verificou-se um efeito negativo e fortemente significativo da desigualdade sobre a competitividade externa dos setores industriais de baixa, média e alta tecnologia, ao passo que tal efeito foi positivo para a exportação de produtos primários e baseados em recursos naturais.

Já no que tange ao nível de sofisticação das exportações, os resultados indicaram que, mesmo controlando-se para o nível de renda *per capita*, a desigualdade afeta negativamente o grau de sofisticação das exportações de um país, avaliado por meio do indicador de sofisticação das exportações EXPY, proposto por Hausmann *et al.* (2007). Tais resultados confirmam as proposições de Mani e Hwang (2004), para os quais a concentração da renda tenderia a afetar negativamente a especialização externa de uma economia.

A inserção externa primário-exportadora era vista pela literatura *cepalina* como um elemento característico do subdesenvolvimento, ao mesmo tempo em que se configurava como uma das principais barreiras à sua superação. Nesse sentido, os resultados apresentados indicam que a condição periférica não se derivaria apenas do caráter tardio do desenvolvimento latino-americano, mas também de condições internas específicas a esses países, como o grau de concentração da renda. Dessa forma, a forte desigualdade verificada nesses países pode ser considerada um entrave ao seu desenvolvimento, ao afetar negativamente o crescimento da produtividade nessas economias e a evolução de suas pautas de exportação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective. **The Quarterly Journal of Economics**, v.115, n.4, p.1167-1199, 2000.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. Reversal of Fortune: geography and institutions in the making of the modern world income distribution. **The Quarterly Journal of Economics**, v.117, n.4, p.1231-1294, 2002.
- AGHION, P. Schumpeterian Growth Theory and the Dynamics of Income Inequality. **Econometrica**, v.70, n.3, p.855-882, 2002.
- AGHION, P.; BOLTON, P. Distribution and Growth in Models of Imperfect Capital Markets. **European Economic Review**, v.36, n.2-3, p.603-611, 1992.
- AGHION, P.; HOWITT, P. **Endogenous Growth Theory**. Cambridge MA: MIT Press, 1999.
- AHLUWALIA, M. Income Distribution and Development: some stylized facts. **The American Economic Review**, v.66, n.2, p.128-135, 1976.
- AKAMATSU, K. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. **The Developing Economies**, v.1, p.3-25, 1962.
- ALBUQUERQUE, E.M.. Inadequacy of Technology and Innovation Systems at the Periphery. **Cambridge Journal of Economics**, v.31, n.5, p.669-690, 2007.
- ALESINA, A.; PEROTTI, R. Income Distribution, Political Instability, and Investment. **European Economic Review**, v.40, n.6, p.1203-1228, 1996.
- ALESINA, A.; RODRIK, D. Distributive Politics and Economic Growth. **The Quarterly Journal of Economics**, v.109, n.2, p.465-490, 1994.
- ALONSO, J. A. Desigualdad, Instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente. **Revista de la Cepal**, v.93, p.63-84, 2007.
- ANDERSON, J.; VAN WINCOOP, E. Gravity with Gravitas: a solution to the border puzzle. **The American Economic Review**, v.93, n.1, p.170-192, 2003.
- ARNDT, H. W. The "Trickle-Down" Myth. **Economic Development and Cultural Change**, v.32, n.1, p.1-10, 1983.
- ARROW, K. The Economic Implications of Learning by Doing. **The Review of Economic Studies**, v.29, n.3, p.155-173, 1962.
- ATKINSON, A. Bringing Income Distribution in From the Cold. **The Economic Journal**, v.107, n.441, p.297-321, 1997.

- ATKINSON, A.; BRANDOLINI, A. On Data: a case study of the evolution of income inequality across time and across countries. **Cambridge Journal of Economics**, v.33, n.3, p.381-404, 2009.
- BALDWIN, R.; TAGLIONI, D. Trade Effects of the Euro: a comparison of estimators. **Journal of Economic Integration**, v.22, n.4, p.780-818, 2007.
- BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators**, World Bank, 2010. Disponível em: <<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2>>.
- BANERJEE, A.; DUFLO, E. Inequality and Growth: what can the data say? **Journal of Economic Growth**, v.8, n.3, p.267-299, 2004.
- BARRO, R. Economic Growth in a Cross Section of Countries. **The Quarterly Journal of Economics**, v.106, n.2, p.407-443, 1991.
- BARRO, R. Inequality and Growth in a Panel of Countries. **Journal of Economic Growth**, v.5, n.1, p.5-32, 2000.
- BARRO, R.; LEE, J. **A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010**. Chicago MA: NBER, 2010. (NBER Working Paper, 15902)
- BARROS, R. P.; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. **A Estabilidade Inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2001. (Texto para Discussão, 800)
- BASTOS, C. P.; BRITTO, G. Introdução. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Orgs.). **A Economia do Subdesenvolvimento**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Contraponto/Centro Celso Furtado, 2010. p.7-44.
- BÉNABOU, R. Inequality and Growth. In: BERNANKE, B.; ROTEMBERG, J.(Orgs.). **NBER Macroeconomics Annual 1996**. Cambridge MA: MIT Press, 1996. p.11-73.
- _____. Unequal Societies: income distribution and the social contract. **The American Economic Review**, v.90, n.1, p.96-129, 2000.
- BÊRNI, D. Análise Contrafactual da Distribuição da Renda no Brasil. **Revista de Economia Política**, v.15, n.3, p.66-83, 1995.
- BÉRTOLA, L.; CASTELNOVO, C.; RODRÍGUEZ, J.; WILLEBALD, H. Between the Colonial Heritage and the First Globalization Boom: on income inequality in the Southern Cone. **Journal of Iberian and Latin American History**, v.28, n.2, p.307-341, 2010.
- BOHMAN, H.; NILSSON, D. Income Inequality as a Determinant of Trade Flows. **International Journal of Applied Economics**, v.4, n.1, p.40-59, 2007a.
- _____. **Market Overlap and the Direction of Exports**: a new approach of assessing the Linder hypothesis. Stockholm: Centre of Excellence for

- Science and Innovation Studies, 2007b. (CESIS Electronic Working Paper Series, 86)
- BOURGUIGNON, F. Growth and Inequality in the Dual Model of Development : the role of demand factors. **Review of Economic Studies**, v.57, n.2, p.215-228, 1990.
- BOURGUIGNON, F.; MORRISSON, C. Inequality and Development: the role of dualism. **Journal of Development Economics**, v.57, n.2, p.233-257, 1998.
- BRUTON, H. Import Substitution. In: CHENERY, H.; SRINIVASAN, T. N. (Orgs.). **Handbook of Development Economics**. Vol.2. Amsterdam: North-Holland, 1989. p.1601-1644.
- CARDOSO, C. F.; PÉREZ BRIGNOLI, H. **História Econômica da América Latina**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1984.
- CEPAL. **A Hora da Igualdade**: brechas por fechar, caminhos por abrir. Brasília: CEPAL, 2010.
- CEPII. **Distances**. Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, s.d. Disponível em <<http://www.cepii.fr>>
- COATSWORTH, J. Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America. **Journal of Latin American Studies**, v.40, n.3. p.545-569, 2008.
- CONCEIÇÃO, P.; GALBRAITH, J.; BRADFORD, P. The Theil Index in Sequences of Nested and Hierarchic Grouping Structures: implications of the measurement of inequality through time, with data aggregated at different levels of industrial classification. **Eastern Economic Journal**, v.27, n.4, p.491-514, 2001.
- DALGIN, M.; TRINDADE, V.; MITRA, D. Inequality, Nonhomothetic Preferences, and Trade: a gravity approach. **Southern Economic Journal**, v.74, n.3, p. 747-774, 2008.
- DEININGER, K.; SQUIRE, L. A New Data Set Measuring Income Inequality, **The World Bank Economic Review**, v.10, n.3. p.565-591, 1996.
- _____. New Ways of Looking at Old Issues: inequality and growth. **Journal of Development Economics**, v.57, n.2. p.259-287, 1998.
- EASTERLY, W. Inequality Does Cause Underdevelopment: insights from a new instrument. **Journal of Development Economics**, v.84, n.2, p.755-776, 2007.
- EASTERLY, W.; REBELO, S. Fiscal Policy and Economic Growth: an empirical investigation. Cambridge MA: NBER, 2007. (NBER Working Paper, 4499)
- ENGERMAN, S.; SOKOLOFF, K. Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: a view from economic historians of the United States. In: HABER, S. (Org.). **How Latin America**

- Fell Behind:** essays on the economic history of Brazil and Mexico, 1800-1914. Stanford University Press: Stanford CA, 1997. p.259-304.
- FALKINGER, J. An Engelian Model of Growth and Innovation with Hierarchic Consumer Demand and Unequal Incomes. **Ricerche Economiche**, v.48, n.2. p.123-139, 1994.
- FALKINGER, J.; ZWEIMÜLLER, J. The Cross-Country Engel Curve for Product Diversification. **Structural Change and Economic Dynamics**, v.7, n.1. p.79-97, 1996.
- _____. The Impact of Income Inequality on Product Diversity and Economic Growth. **Metroeconomica**, v.48, n.3. p.211-237, 1997.
- FAJNZYLBER, F. **La Industrialización Trunca de América Latina**. México: Centro de Economía Transnacional (CET), Editorial Nueva Imagen, 1983.
- _____. **Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”**. Santiago (Chile): Nações Unidas/Cepal, 1990. (Cuadernos de la Cepal, 60)
- _____. Industrialização na América Latina: da “caixa-preta” ao “conjunto vazio”. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinqüenta Anos de Pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro/São Paulo: Editora Record, 2000. p.851-886.
- FEENSTRA, R.; ROSE, A. Putting Things in Order: trade dynamics and product cycles. **Review of Economics and Statistics**, v.82, n.3, p.369-382, 2000.
- FEENSTRA, R.; LIPSEY, R.; DENG, H.; MA, A.; MO, H. **World Trade Flows: 1962-2000**. Cambridge MA: NBER, 2005. (NBER Working Paper, 11040). Base de dados disponível em <<http://cid.econ.ucdavis.edu/>>.
- FOELLM, R.; ZWEIMÜLLER, J. Income Distribution and Demand-Induced Innovations. **Review of Economic Studies**, v.73, n. 4, p.941-960, 2006.
- _____. Structural Changes, Engel’s Consumption Cycles and Kaldor’s Facts of Economic Growth. **Journal of Monetary Economics**, v.55, n.7, p.1317-1328, 2008.
- FORBES, K. A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. **The American Economic Review**, v.90, n.4, p.869-887, 2000.
- FRANÇOIS, J. F.; KAPLAN, S. Demand Shifts, Income Distribution, and the Linder Hypothesis. **The Review of Economics and Statistics**, v.78, n.2, p. 244-250, 1996.
- FRANKEMA, E. The Colonial Roots of Land Inequality: geography, factor endowments, or institutions? **The Economic History Review**, v.63, n.2, p.418-451, 2010.
- FRAZER, G. Inequality and Development Across and Within Countries. **World Development**, v.34, n.9, p.1459-1481, 2006.

- FURTADO, C. **Formação Econômica do Brasil**. 16ª ed. São Paulo: Ed. Nacional, [1959] 1979.
- _____. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Editora Contraponto/Centro Celso Furtado, [1961] 2009a.
- _____. **Dialética do Desenvolvimento**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1964.
- _____. **Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966.
- _____. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, [1967] 1983.
- _____. **Análise do “Modelo” Brasileiro**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, [1972] 1973a.
- _____. **A Hegemonia dos Estados Unidos e o Subdesenvolvimento da América Latina**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973b.
- _____. **Economic Development of Latin America: a survey from colonial times to the Cuban revolution**. Cambridge UK: Cambridge University Press, 1970.
- _____. **Criatividade e Dependência na Civilização Industrial**. São Paulo: Círculo do Livro, 1978.
- _____. **Introdução ao Desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- FURTADO, R. F. A. Apresentação. In: FURTADO, C. **Desenvolvimento e Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Editora Contraponto/Centro Celso Furtado, 2009b. p.11-16.
- GALBRAITH, J. Inequality and Economic and Political Change: a comparative perspective. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**, no prelo, 2011.
- GALBRAITH, J. K.; KUM, H. Estimating the Inequality of Household Incomes: a statistical approach to the creation of a dense and consistent global data set. **Review of Income and Wealth**, v.51, n.1. p.115-143, 2005.
- GALOR, O. (Org.). **Inequality and Economic Development: the modern perspective**. Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
- GALOR, O.; ZEIRA, J. Income Distribution and Macroeconomics. **The Review of Economic Studies**, v.60, n.1, p.35-52, 1993.
- GALOR, O.; MOAV, O. From Physical to Human Capital Accumulation: inequality and the process of development. **Review of Economic Studies**, v.71, n.4, p.1001-1026, 2004.

- GALOR, O.; MOAV, O.; VOLLRATH, D. Inequality in Landownership, the Emergence of Human-Capital Promoting Institutions, and the Great Divergence. **The Review of Economic Studies**, v.76, n.1. p.143-179, 2009.
- GANGOPADHYAY, S. Persistence of Dualism in a Closed Economy. **Review of Development Economics**, v.2, n.1, p.11-30, 1998.
- GGDC. **ICOP Industrial Database 1987 Benchmark**. Groningen: Groningen Growth and Development Centre. Disponível em: <<http://www.ggdc.net/databases/icop97.htm>>
- GRIJÓ, E. **Efeitos da Mudança no Grau de Equidade sobre a Estrutura Produtiva Brasileira**: uma análise da matriz de contabilidade social, 2005. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- GUIMARÃES, P.; PORTUGAL, P. A Simple Feasible Procedure to Fit Models with High-Dimensional Fixed Effects. **The Stata Journal**, v.10, n.4, p.628-649, 2010.
- HARBISON, R. Colômbia. In: LEWIS, W. A. (Org.). **Tropical Development, 1880-1913**. Londres: Routledge, [1970] 2006. p. 64-99.
- HAUSMANN, R.; HWANG, J.; RODRIK, D. What You Export Matters. **Journal of Economic Growth**, v.12, n.1, p.1-25, 2007.
- HERZER, D.; VOLLMER, S. Inequality and Growth: evidence from panel cointegration. **Journal of Economic Inequality**, no prelo.
- HOFFMANN, R. Distribuição de Renda e Crescimento Econômico. **Estudos Avançados**, v.15, n.41. p.67-76, 2001.
- JACKSON, L. Hierarchic Demand and the Engel Curve for Variety. **The Review of Economics and Statistics**, v.66, n.1, p.8-15, 1984.
- KALDOR, N. Alternative Theories of Distribution. **The Review of Economic Studies**, v.23, n.2, p.83-100, 1956.
- KALDOR, N. Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom. In: KING, J. E. (Org.). **Economic Growth in Theory and Practice: a kaldorian perspective**. Aldershot: Edward Elgar, [1966] 1994, p.279-318.
- KANBUR, R. Income Distribution and Development. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. (Orgs.). **Handbook of Income Distribution**. Amsterdam: North-Holland, 2000. p.791-841.
- KAY, C. Why East Asia Overtook Latin America: agrarian reform, industrialization and development. **Third World Quarterly**, v.23, n.6, p.1073-1102, 2002.
- KEYNES, J. M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, [1936] 1985. (Coleção Os Economistas)

- KHAN, Z.; SOKOLOFF, K. "Schemes of Practical Utility": entrepreneurship and innovation among "great inventors" in the United States, 1790-1865. **The Journal of Economic History**, v.53, n.2, p.289-307, 1993.
- KINDELBERGER, C. **Economic Laws and Economic History**. Cambridge UK: Cambridge University Press, 1989.
- KUM, H. Inequality and Structural Change. Austin: University of Texas, 2008. (UTIP Working Paper, 54).
- KUZNETS, S. Economic Growth and Income Inequality. **The American Economic Review**, v.45, n.1, p.1-28, 1955.
- LALL, S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98. **Oxford Development Studies**, v.28, n.3, p.337-369, 2000.
- LALL, S.; WEISS, J.; ZHANG, J. The "Sophistication" of Exports: a new trade measure. **World Development**, v.34, n.2, p.222-237, 2006.
- LAVOIE, M. A Post Keynesian Theory of Consumer Choice. **Journal of Post Keynesian Economics**, v.16, n.4, p.539-562, 1994.
- LEWIS, W. A. O Desenvolvimento Econômico com Oferta Ilimitada de Mão de Obra. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Orgs.). **A Economia do Subdesenvolvimento**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Contraponto/Centro Celso Furtado, ([1954] 2010). p.413-462.
- LI, H.; SQUIRE, L.; ZOU, H. Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality. **The Economic Journal**, v.108, n.446, p.26-43, 1998.
- LINDER, S. **An Essay on Trade and Transformation**. Uppsala: Almqvist and Wiksells, 1961.
- LINDERT, P. Three Centuries of Inequality in Britain and America. In: ATKINSON, A.; BOURGUIGNON, F. (Orgs.). **Handbook of Income Distribution**. Amsterdam: North-Holland, 2000. p.167-216.
- LOCATELLI, R. L. Efeitos Macroeconômicos de uma Distribuição de Renda: um estudo para o Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v.15, n.1, p. 139-170, 1985.
- LÖSCH, A. **The Economics of Location**. New Haven: Yale United Press, 1954.
- McCOMBIE, J.; THIRLWALL, A. P. **Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint**. Londres: St. Martins' Press, 1994.
- MADDISON, A. **Historical Statistics**. Groningen: Groningen Growth and Development Centre, 2010. Disponível em: <<http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>>.

- MANI, A. Income Distribution and the Demand Constraint. **Journal of Economic Growth**, v.6, n.2, p.107–133, 2001.
- MANI, A.; HWANG, J. Income Distribution, Learning-by-Doing, and Comparative Advantage. **Review of Development Economics**, v.8, n.3, p.452-473, 2004.
- MATSUYAMA, K. A Ricardian Model with a Continuum of Goods under Nonhomothetic Preferences: demand complementarities, income distribution, and North-South trade. **The Journal of Political Economy**, v.108, n.6. p.1093-1120, 2000.
- _____. The Rise of Mass Consumption Societies. **The Journal of Political Economy**, v.110, n.5, p.1035-1070, 2002.
- MILANOVIC, B.; LINDERT, P.; WILLIAMSON, J. **Measuring Ancient Inequality**. Cambridge MA: NBER, 2008. (NBER Working Paper, 13550)
- MIRRELES, J. An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. **Review of Economic Studies**, v.38, n.2, p.175-208, 1971.
- MITRA, D.; TRINDADE, V. Inequality and Trade. **Canadian Journal of Economics**, v.38, n.4, p.1253-1271, 2005.
- MOREIRA, M. **Estrangeiros em Uma Economia Aberta**: impactos sobre produtividade, concentração e comércio exterior. Brasília: BNDES, 1999. (Texto para Discussão, 67)
- MULDER, N.; MONTOUT, S.; LOPES, L. **Brazil and Mexico's Manufacturing Performance in International Perspective, 1970-1998**. Groningen: Groningen Growth and Development Centre, 2002. (Research Memorandum, GD-52)
- MURPHY, K.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. Income Distribution Market Size and Industrialization. **The Quarterly Journal of Economics**, v.104, n.3, p.537-554, 1989.
- NURKSE, R. Alguns Aspectos Internacionais do Desenvolvimento Econômico. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Orgs.). **A Economia do Subdesenvolvimento**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Contraponto/Centro Celso Furtado, 2010. p.277-292.
- PALMA, J. G. Flying Geese and Waddling Ducks: the different capabilities of East Asia and Latin America to “demand-adapt” and “supply-upgrade” their export productive capacity. In: CIMOLI, M.; DOSI, G.; STIGLITZ, J. (Eds.). **The Political Economy of Capabilities Accumulation**: the past and the future of policies for industrial development. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- PEROTTI, R. Growth, Income Distribution, and Democracy: what the data say. **Journal of Economic Growth**, v.1, n.2, p.149-187, 1996.
- PERSSON, T.; TABELLINI, G. Is Inequality Harmful for Growth? **The American Economic Review**, v.84, n.3, p.600-621, 1994.

- PINTO, A. **Distribuição de Renda na América Latina e Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Zahar, 1976.
- PREBISCH, R. **Dinâmica do Desenvolvimento Latino-Americano**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- _____. O Desenvolvimento Econômico da América Latina e Alguns de Seus Problemas Principais. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta Anos de Pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro/São Paulo: Record, [1949] 2000. p.69-135.
- REIMER, J.; HERTEL, T. Nonhomothetic Preferences and International Trade. **Review of International Economics**, v.18, n.2, p.408–425, 2010.
- RODRÍGUEZ, O. **O Estruturalismo Latino-Americano**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.
- ROS, J. **Development Theory and the Economics of Growth**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000.
- ROY, R. La Hiérarchie des Besoins et la Notion de Groupes dans l'Économie de Choix. **Econometrica**, v.11, n.1, p.13-24, 1943.
- ROSENBERG, N. **Technology and the American Economic Growth**. New York: M. E. Sharpe, 1972.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. N. Problemas de Industrialização da Europa do Leste e do Sudeste. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Orgs.). **A Economia do Subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Contraponto/Centro Celso Furtado, 2010. p.265-276.
- SANTOLIN, R. **Desigualdade Interpessoal de Renda, Progresso Tecnológico e Restrição ao Crédito**: implicações sobre o crescimento econômico dos municípios brasileiros. 2010. Tese (Doutorado em Economia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2010.
- SCHOTT, Peter. Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade. **Quarterly Journal of Economics**, v.119, n.2, p.647-678, 2004.
- SMITH, A. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Nova Cultural, [1776] 1988. (Coleção Os Economistas)
- SOKOLOFF, K.; ENGERMAN, S. Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World. **Journal of Economic Perspectives**, v.14, n.3, p.217-232, 2000.
- SOKOLOFF, K. Productivity Growth in Manufacturing During Early Industrialization: evidence from the American Northeast, 1820-1860. In: ENGERMAN, S.; GALLMAN, R. (Orgs.). **Long-Term Factors in American Economic Growth**. Chicago: University of Chicago Press, 1986. p.679-736.

- _____. Invention, Innovation, and Manufacturing Productivity Growth in the Antebellum Northeast. In: GALLMAN, R.; WALLIS, J. (Orgs.). **American Economic Growth and Standards of Living Before the Civil War**. Chicago: University of Chicago Press, 1992. p.345-384.
- SOLT, F. Standardizing the World Income Inequality Database. **Social Science Quarterly**, v.90, n.2, p.231-242, 2009. SWIID Version 3.1, 2011.
- TAVARES, M. C.; SERRA, J. Além da Estagnação. In: TAVARES, M. C. **Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro**. 9ª Ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.
- TIMMER, M. P.; DE VRIES, G. J. Structural Change and Growth Accelerations in Asia and Latin America: a new sectoral data set. **Cliometrica**, v.3, n.2, p.165-190, 2009. Base de dados disponível em: <http://www.ggdc.net/databases/10_sector.htm>
- UTIP. **Estimated Household Income Data Set**. Austin: University of Texas Inequality Project, 2008.
- _____. **Political Regime Dataset**. Austin: University of Texas Inequality Project, 2009.
- VANHANEN, T. **Democratization**: a comparative analysis of 170 countries. London: Routledge, 2003. Base de dados e descrição disponíveis em: <<http://www.fsd.uta.fi/english/data/catalogue/FSD1216/>>
- VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. **The Quarterly Journal of Economics**, v.80, n.2, p.190-207, 1966.
- WANG, Z. Income Distribution, Market Size and the Evolution of Industry. **Review of Economic Dynamics**, v.11, n.3, p.542-565, 2008.
- WELTERS, A. Tecnologia, Distribuição de Renda e Implicações para o Crescimento. **Nova Economia**, v.14, n.2, p.111-124, 2004.
- WERNECK VIANNA, S.; LEITE, M. A Questão da Lei de Say e o Retorno à Teoria do Subdesenvolvimento de Celso Furtado. In: ARAÚJO, T.; WERNECK VIANNA, S.; MACAMBIRA, J. (Orgs.). **50 Anos de Formação Econômica do Brasil**: ensaios sobre a obra clássica de Celso Furtado. Rio de Janeiro: IPEA, 2009. p. 121-143.
- WIDER. World Institute for Development Economics Research. **World Income Inequality Database**. Versão 2.0c. United Nations, 2008. Disponível em: <http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/wiid/>
- ZWEIMÜLLER, J. Schumpeterian Entrepreneurs Meet Engel's Law: the impact of inequality on innovation-driven growth. **Journal of Economic Growth**, v.5, n.2, p.185-206, 2000a.
- _____. Inequality, Redistribution, and Economic Growth. **Empirica**, v.27, n.1, p.1-20, 2000b.

APÊNDICE 1

Quadro 1 - Concentração de renda e renda *per capita*.

		PIB <i>per capita</i> 2005 (US\$ PPP)		
		Menor que 20.000	Entre 20.000 e 25.000	Maior que 25.000
Índice de Gini > 40	<p>África: Botsuana, Camarões, Etiópia, Lesoto, Madagascar, Nigéria, África do Sul, Uganda, Líbia, Gabão, Maurício, Tunísia, Namíbia, Suazilândia, Egito, Angola, Marrocos, Rep. do Congo, Mauritânia, Senegal, Sudão, Costa do Marfim, Quênia, Gana, Gâmbia, Zâmbia, Tanzânia, Burkina Faso, Ruanda, Togo, Moçambique, África Central, Serra Leoa, Eritreia, Malauí, Burundi, Libéria, Zimbábue, Benin.</p> <p>América Latina e Caribe: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Paraguai, Perú, Uruguai, Venezuela, Costa Rica, Rep. Dominicana, El Salvador, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Trindade e Tobago, Barbados, São Vicente, Belize, Suriname</p> <p>Ásia: Indonésia, Jordânia, Malásia, Nepal, Filipinas, Sri Lanka, Turquia, Tailândia, Irã, Butão, Índia, Paquistão, Afeganistão, Síria, Iêmen, Mongólia.</p> <p>Oceania: Fiji, Samoa, Tonga, Papua Nova Guiné</p> <p>Europa: Rússia, Albânia.</p>	<p>Europa: Grécia.</p> <p>Ásia: Arábia Saudita, Omã, Chipre.</p> <p>África: Guiné Equatorial</p>	<p>Ásia: Catar, Emirados Árabes, Kuwait, Bahrein</p>	
	Índice de Gini < 40	<p>Ásia: Armênia, Azerbaijão, Bangladesh, China, Geórgia, Indonésia, Jordânia, Cazaquistão, Tadjiquistão, Turcomenistão, Uzbequistão.</p> <p>Europa: Bielorrússia, Bulgária, Croácia, Estônia, Geórgia, Hungria, Quirguistão, Letônia, Lituânia, Macedônia, Malta, Moldávia, Polônia, Romênia, Eslováquia, Ucrânia, Malta, Bósnia e Herzegovina.</p> <p>África: Seicheles, Argélia, Cabo Verde</p>	<p>Ásia: Israel, Coreia do Sul.</p> <p>Oceania: Nova Zelândia.</p> <p>Europa: Portugal, República Tcheca, Eslovênia.</p>	<p>América do Norte: Estados Unidos, Canadá.</p> <p>Oceania: Austrália.</p> <p>Europa: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Espanha, Suécia, Suíça, Reino Unido, Islândia.</p> <p>Ásia: Singapura, Macau, Hong Kong, Japão.</p>

Fonte: elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial (2010) para PIB *per capita* e WIDER (2008) para índice de Gini, exceto países em cinza, cuja fonte para desigualdade é UTIP (2004).

APÊNDICE 2

Para os índices de Gini obtidos através da base de dados do WIDER, foram considerados o seguintes aspectos:

- 1) Como é praxe na literatura, foram excluídas as observações com qualidade inferior a 2, segundo a classificação do WIDER.
- 2) Dado o objetivo de contornar a distorção causada pela inclusão de dados obtidos através de diferentes estratégias de mensuração da renda, foram incluídos apenas aqueles cuja escala de equivalência (equivalence scale) eram domicílio per capita ou família per capita.
- 3) Foram excluídas as observações cuja cobertura se referia apenas à área rural, por entender-se que estas não eram representativas do grau de desigualdade verificado no país como um todo.

A tabela a seguir apresenta uma comparação entre os índices de Gini (WIDER, 2008 e os índice HEII (UTIP, 2008).

	Índice de Gini (1960-2006)		HEII (1963-2002)	
	Número de observações	Média	Número de observações	Média
Cobertura total (número de países com pelo menos uma observação)	86		150	
África	8	55,29	43	45,60
América Latina	22	52,07	28	45,25
Oceania	4	39,16	6	41,95
Ásia	17	38,37	36	43,79
América do Norte (exceto México)	2	35,35	2	36,54
Europa	33	30,56	35	34,78
Total	1038	39,30	3427	42,31

Fonte: elaboração própria a partir de WIDER (2008) e UTIP (2008).