

Geração e apropriação do valor adicionado na indústria brasileira: um estudo da dinâmica distributiva no período 1990-96

*José Celso Cardoso Jr.**

Este trabalho investiga a dinâmica de produção e de repartição do valor adicionado na indústria brasileira entre 1990 e 1996. Valendo-se de informações extraídas do novo sistema de contas nacionais do IBGE, o texto estabelece um corte analítico setorial para referenciar o estudo, pois acredita-se que o perfil de distribuição do valor adicionado entre “rendimentos do capital” e “rendimentos do trabalho” guarda estreita relação com as especificidades de cada setor de atividade, derivadas das profundas transformações que têm marcado a trajetória de reestruturação industrial nos últimos 10 anos.¹

O fenômeno da geração do valor adicionado é estudado com base na evolução da produtividade setorial média do trabalho, calculada aqui como a relação entre o valor adicionado setorial e o respectivo pessoal ocupado na produção (item 1). A produtividade do trabalho é entendida, fundamentalmente, como resultado de uma relação social para a qual concorrem os diversos agentes econômicos, em torno dos processos de produção e apropriação de determinado excedente econômico (Marx, 1988).

* Técnico de Pesquisa do IPEA e Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da Unicamp.
E-mail: jcardoso@ipea.gov.br

Este trabalho é de inteira responsabilidade do autor, não refletindo a opinião das instituições.

¹ Por meio de procedimentos metodológicos específicos, tem sido possível ao IBGE atualizar as matrizes insumo-produto sem recorrer a novas pesquisas em nível censitário, como a de 1985, data do último censo sócio-econômico disponível no País. A atualização para o ano de 1990 toma por base justamente o censo de 1985 e, a partir daí, incorpora informações setoriais de diversas fontes, tornando possível ajustar, anualmente, a matriz original de coeficientes técnicos para dar conta das transformações recentes sobre a estrutura produtiva da economia. Cabe ressaltar, no entanto, que esse procedimento está limitado por uma hipótese restritiva adotada pelo IBGE, de “constância das estruturas do ano-base, principalmente as de consumo intermediário” (Sistema..., 1997, p.28). Com isso, nem todas as mudanças ocorridas no sistema produtivo, incluindo-se aí algumas de grande significação econômica, puderam ser completamente captadas por essa metodologia de projeção.

O fenômeno da apropriação do valor adicionado é investigado com base na evolução dos *mark ups* setoriais médios, calculados aqui como a relação entre o valor da produção setorial e os respectivos custos diretos, isto é, consumo intermediário mais remunerações (item 2). O conceito de *mark up* é entendido, fundamentalmente, como resultado do processo de repartição da renda gerada na economia entre rendimentos do capital e rendimentos do trabalho. Nesse processo, os rendimentos do capital derivam, exogenamente, das estratégias de formação de preços implementadas pelas empresas capitalistas dentro de cada setor de atividade, enquanto os rendimentos do trabalho são vistos como um resultado derivado da luta distributiva, que se inclina em favor do capital (Kalecki, 1976).

Em conclusão às análises anteriores, o texto apresenta, para o período 1990-96, a evolução da relação entre “rendimentos do capital/rendimentos do trabalho”, com o intuito de sintetizar a dinâmica distributiva (funcional-setorial) existente na indústria brasileira (item 3). A hipótese derivada do trabalho sugere que as baixas taxas de crescimento econômico obtidas pela economia brasileira na primeira metade da década de 90 poderiam ser atribuídas, dentre outras, ao peso declinante das remunerações na composição do valor adicionado, em um contexto onde também foi reduzido o peso dos gastos produtivos do Governo e cadente o potencial de geração de emprego e renda pela inserção exportadora. Os rendimentos do capital, embora crescentes na composição do valor adicionado, representam uma forma fluida e não automática de investimentos produtivos, de modo que grande parte dessa fonte de riqueza tem assumido formas financeiras de valorização, o que acaba reduzindo o potencial de acumulação pela via da formação de capital fixo na indústria.

1 - O processo de geração de valor adicionado com base na produtividade setorial

A discussão sobre os ganhos de produtividade que a indústria brasileira teria obtido nos anos 90 ainda não se apresenta inteiramente conclusa. A maioria dos estudos recentes aponta para um certo consenso em torno da idéia de que tais ganhos foram efetivos, mas ainda pairam dúvidas sobre a sua real intensidade, sobre as possibilidades concretas de sua sustentabilidade no tempo e também sobre os procedimentos

metodológicos mais apropriados de cálculo.² Considerando-se a controvérsia a respeito, é preciso tecer alguns comentários sobre o significado que este trabalho confere ao fenômeno da produtividade no Brasil, a fim de fundamentar a opção metodológica aqui adotada.

Depois de ter demonstrado uma imensa capacidade de crescimento da produtividade industrial, da produção real e do pessoal diretamente ligado à produção durante os anos 70, a economia brasileira atravessou a década de 80 com os mesmos indicadores praticamente estagnados.³ Já durante os anos 90, observa-se uma retomada do crescimento da produtividade, mas de natureza distinta da que orientou os ganhos na década de 70, isto é, com o crescimento da produção industrial descolado do crescimento do pessoal ocupado ligado à produção.⁴ Entre a maioria dos analistas, há a crença de que "(...) as informações não devem estar comprometidas a ponto de invalidarmos os índices de crescimento [da produtividade] alcançados" (Cacciamali, Bezerra, 1997, p.89), em que pese o viés amostral causado, principalmente, pelos fenômenos da recessão, da terceirização, da informalidade e da desnacionalização da produção doméstica.

Com respeito ao contexto recessivo pelo qual passou a economia brasileira no início da década de 90, embora o esforço típico de racionalização da

² Existem poucos trabalhos a desafiar a crença no aumento efetivo de produtividade do trabalho no Brasil dos anos 90. Um deles, utilizando dados não usuais da Guia de Informação e Apuração (GIA) do ICMS como *proxy* para o valor adicionado (fiscal) de alguns setores industriais (Material de Transporte, Mecânica e Têxtil) concentrados no Estado de São Paulo, afirma que "(...) a produtividade não cresceu como sugerem os indicadores da PIM-PF combinados com o número de horas pagas da PIM-DG. É evidente que o aumento do conteúdo importado foi um elemento central no constrangimento à elevação do valor agregado, representando sempre uma redução na relação valor adicionado sobre vendas totais" (Pacheco, Pochmann, 1998, p.38).

³ Entre 1971 e 1980, a produção industrial real cresceu 135,8%, o emprego ligado à produção, 86,8%, e a produtividade na indústria, 26,2%. A taxa anual média de crescimento da produtividade industrial foi de 5,6% entre 1971 e 1973 e de 1% entre 1974 e 1980. Nos anos 80, os indicadores de Produto industrial real e de emprego declinaram na primeira metade da década e estagnaram daí até o final, fazendo com que a taxa anual média de crescimento da produtividade do trabalho na indústria fosse de 0,34% entre 1981 e 1985 e de 0,25% entre 1986 e 1989. Para maiores informações, ver Bonelli (1996).

⁴ Entre 1990 e 1995, a produtividade calculada pelo critério de horas pagas cresceu 44,6% (cerca de 7,4% ao ano). Enquanto o Produto industrial cresceu quase 12% nesse período, o número de horas pagas reduziu-se (-22,5%) entre 1990 e 1995 (Bonelli, 1996). Tomando outro texto como referência, tem-se que as taxas anuais médias de crescimento do Produto industrial, do emprego, do número de horas pagas na produção e da produtividade-hora do trabalho teriam sido, respectivamente, de 2,3%, -4,8%, -5,3% e 8,1% entre 1990 e 1995 (Cacciamali, Bezerra, 1997, p.85).

produo para reduzir custos possa explicar parte dos ganhos de produtividade-hora registrados, é preciso lembrar que a retomada do crescimento econômicô em 1993 no breco a trajetória de expanso da produtividade do trabalho, indicando que o fenômeno em questo possuía, desde o início, um componente também estrutural de explicao (Feijó, Carvalho, 1994, p.39).

A abertura comercial brasileira ao Exterior trouxe como imperativo de mercado a necessidade de as empresas aqui instaladas promoverem a introduo e a difuso de modernas técnicas e métodos de gesto da produo, com o objetivo claro de sustentar ganhos expressivos de produtividade do trabalho, visando a uma maior competitividade internacional. Dentre as transformaes mais importantes, destacam-se os métodos de economia de tempo e de materiais (reduo *lead time*, fabricao Just-in-Time, CAD/CAM, aquisio de equipamentos automáticos), os métodos de organizao do processo de trabalho (multifuncionalidade, implementao de trabalho em grupo), os de controle e garantia de qualidade (gesto da qualidade total, ISO 9000) e os métodos de planejamento e gesto administrativa (terceirizao, reengenharia, planejamento das necessidades materiais, planejamento estratéxico, etc.).⁵

A terceirizao e a informalidade nas relaes de trabalho so também comumente apresentadas como fatores explicativos espúrios para os expressivos índices de produtividade dos anos 90, que estariam manifestando uma certa "iluso estatística" frente à realidade da economia brasileira no período. Com relao à informalizao do emprego urbano, ainda que de fato seja notória a passagem de trabalhadores com carteira para a condio de autônomos e sem carteira, cabe observar, primeiro, que esse fenômeno é menos intenso na indústria que nos serviços, com o que as estatísticas de pessoal ocupado na indústria ainda permaneceriam relativamente robustas para os cálculos de produtividade, e, segundo, que esse fenômeno vem acompanhado de queda efetiva de emprego industrial, o que certamente influi na construo dos índices de produtividade com base no pessoal ocupado ligado à produo. No caso da terceirizao, é preciso esclarecer que "(...) apenas a terceirizao da produo

⁵ O estudo feito por Sabóia e Carvalho (1997), com base em informaes de uma pesquisa primária realizada pelo BNDES, pelo CNI e pelo Sebrae em 1996, apontou 61 correlaes estatísticas significativas e positivas, dentre as 96 realizadas, entre o grau de utilizao de métodos de gesto da produo por setor e a taxa de variao da produtividade industrial, tal que "(...) os setores industriais que mais avanaram na implementao dos métodos modernos de gesto da produo voltados para o aumento da competitividade tendem a coincidir com aqueles que apresentaram os maiores incrementos de produtividade na primeira metade dos anos 90" (Ibid., p.41).

pode afetar o índice do IBGE” (Sabóia, Carvalho, 1997, p.11). Como a maior parte desse tipo de processo de racionalização de custos ocorre junto às atividades não diretamente ligadas à produção das firmas, como os serviços de limpeza, segurança, alimentação e transporte, é pouco provável que o índice de produtividade esteja muito superestimado devido à terceirização.

Agora, um impacto real da abertura comercial, particularmente da política de importações adotada pelo Brasil, sobre os indicadores de produtividade dos anos 90 deve ter sido a desnacionalização da produção doméstica, que, ao substituir componentes físicos e valor adicionado nacionais por componentes e valor importados, certamente causa uma superestimação nos índices.⁶ Por conta disso, tem muita importância o método de cálculo adotado para a medição da produtividade, o qual, embora possa não afetar a constatação de seu crescimento efetivo, pode influenciar as conclusões acerca da magnitude desse aumento.

Em geral, os especialistas preferem calcular a produtividade com base na relação produção física/horas pagas na produção, mesmo reconhecendo que o ideal fosse possuir dados sobre horas trabalhadas, que não existem nas séries oficiais do Brasil, como forma de evitar a contabilização de horas pagas, mas não trabalhadas efetivamente, como férias, licenças remuneradas, etc. Acontece que o problema estatístico apontado acima, que retrata uma situação na qual está havendo uma mudança na composição da produção física nacional, com utilização de uma parcela não desprezível de componentes importados, sem que as principais pesquisas brasileiras (PIM-PF, PIM-DG e PIA) tenham atualizado as estruturas setoriais de ponderação, torna a relação produção física/horas pagas um indicador vulnerável para o cálculo da produtividade realmente obtida pela economia brasileira na década de 90. Esse motivo autoriza o cálculo da produtividade com base na relação valor adicionado/horas pagas ou valor adicionado/pessoal ocupado como os mais adequados para tentar evitar a situação de verificar-se mais produção física nacional com menos valor adicionado domesticamente, superestimando, dessa maneira, os índices de produtividade.

Assim, a utilização da relação valor adicionado/pessoal ocupado (VA/PO) foi escolhida nesta pesquisa para a medição da produtividade por complexos da atividade econômica, porque, além de ser, em princípio, um procedimento de cálculo metodologicamente mais correto, é, na verdade, a única forma de esti-

⁶ A fim de evitar esse problema, “(...) o correto seria diminuir o peso dos produtos desse setor [em processo de desnacionalização] na PIM-PF, pois agora essas mercadorias agregam menos valor. Como a pesquisa não está atualizada, isso não é possível. Portanto, ocorre uma superestimação do valor agregado desses segmentos e, conseqüentemente, da produtividade” (Sabóia, Carvalho, 1997, p.13).

mar os ganhos de produtividade da economia com base nas informações existentes nas matrizes de insumo-produto para o período 1990-96.

Mas mais importante que a forma de medição da produtividade é o fato de o fenômeno econômico de geração de produtividade se reportar a uma relação social de produção, mediante a qual diversos agentes interagem no processo produtivo e concorrem para a criação de um valor agregado ao valor total, disputando uma apropriação relativa desse valor. Nesse sentido, entendida a produtividade como expressão econômica de um objetivo social voltado à produção e à reprodução do valor, medir a produtividade pela razão “valor adicionado/pessoal ocupado” faz mais sentido que medi-la pela relação “produção física/horas pagas”. Relacionar valor adicionado a pessoal ocupado, ao invés de fazê-lo com base em horas pagas, também faz mais sentido, porque o conjunto de trabalhadores que participam do processo de geração do valor agregado é a informação de fato relevante, para transformar o conceito de produtividade do trabalho de uma relação apenas técnica de produção em uma relação especificamente social e histórica, cuja variável horas pagas é apenas uma de suas faces aparentes.⁷

Isso posto, como forma de estabelecer um referencial de comparação dos complexos industriais frente ao comportamento geral da economia, a Tabela 1 apresenta a evolução da produtividade média para os três grandes setores da atividade econômica no período 1990-96. Pode-se ver que o crescimento da produtividade foi fenômeno geral para todos os setores, ainda que o dos serviços tenha puxado para baixo a média da economia como um todo, que evoluiu à taxa média de 2,6% ao ano. De outro lado, é justamente na indústria que se concentraram os maiores ganhos de produtividade da economia brasileira, cerca de 35,2% no acumulado do período ou uma taxa média de 5,2% ao ano.

Os dois movimentos aparentes mais importantes a explicar o desempenho da produtividade industrial foram: primeiro, uma queda menos acentuada do valor adicionado global da indústria, nos anos de recessão do início da década, em relação à queda verificada para o pessoal ocupado; e, segundo, uma retomada do crescimento do valor adicionado industrial em um contexto de persistente queda do emprego nas atividades desse segmento econômico. Assim, no caso da indústria, houve um crescimento sustentado da produtividade média do trabalho, a qual pode ter se iniciado com o ajuste recessivo dos primeiros anos da década de 90, seguindo uma onda de racionalização produtiva para redução

⁷ O desemprego causado pelo tipo de relação de produção vigente em dada sociedade representa outra face aparente da produtividade do trabalho, na verdade, a contraface do processo produtivo, que tem prescindido persistentemente de uma quantidade crescente de pessoas em idade ativa para a geração da mesma (ou maior) quantidade de valor adicionado e produção física.

de custos, e, se consolidado, com as transformações estruturais engendradas pela abertura comercial, tais como terceirização (desverticalização das unidades produtivas), terciarização (crescimento acelerado do Setor Terciário — comércio e serviços) e modificação da composição física dos produtos nacionais, com aumento do conteúdo importado.

Tabela 1

Evolução da produtividade média do trabalho para os grandes setores da economia no Brasil — 1990-96

DISCRIMI- NAÇÃO	AGROPECUÁRIA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS		TOTAL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-	100,0	-	100,0	-	100,0	-	100,0
1991	-1,0	99,0	6,1	106,1	-0,8	99,2	0,6	100,6
1992	2,6	101,6	1,1	107,2	-0,1	99,1	-0,4	100,2
1993	0,4	102,0	6,3	113,9	2,3	101,4	3,8	103,9
1994	7,2	109,3	7,7	122,7	1,6	103,1	4,5	108,6
1995	5,6	115,5	3,1	126,5	1,1	104,2	2,3	111,1
1996	13,7	131,3	6,9	135,2	1,3	105,6	5,2	116,8
Taxa média anual	4,8	-	5,2	-	0,9	-	2,6	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

NOTA: A produtividade média do trabalho foi calculada como a relação VA/PO.

(1) Taxa de crescimento real; valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

No caso dos serviços, a recessão de 1990-92 trouxe taxas negativas de crescimento da produtividade, as quais se recuperaram em 1993 e 1994, já num contexto consolidado de abertura e estabilização inflacionária. Mas, não por acaso, nota-se uma grande diferença entre as taxas desse setor e as dos demais, pois, nos serviços, cresceu rapidamente o pessoal ocupado, enquanto caía o valor adicionado, numa indicação da insustentabilidade de taxas crescentes da produtividade nesse setor da economia.

Como a produtividade expressa a capacidade dos agentes situados em uma dada rede de relações de produção de criar valor e, a partir daí, disputarem sua repartição, é preciso estudar como os complexos econômicos operaram esse mecanismo, a fim de buscar as especificidades da dinâmica distributiva da indústria brasileira nos anos 90. O Quadro 1 apresenta a forma de agregação dos subsetores industriais da matriz de insumo-produto em complexos da atividade econômica.

Quadro 1

Agregação dos subsetores da matriz insumo-produto (MIP),
em complexos da atividade industrial, no Brasil

COMPLEXOS ECONÔMICOS INDUSTRIAIS	CLASSIFICAÇÃO DOS SUBSETORES INDUSTRIAIS DA MIP
Complexo industrial extrativo e mineral não-metálico	Extrativa mineral Petróleo e gás Mineral não-metálico
Complexo metal-mecânico e de material de transporte	Siderurgia Metalurgia dos não ferrosos Outros metalúrgicos Máquinas e tratores Automóveis, ônibus e caminhões Peças e outros veículos
Complexo eletroeletrônico	Material elétrico Equipamentos eletrônicos
Complexo madeireiro	Madeira e mobiliário
Complexo de papel, papelão, editorial e gráfico	Papel e gráfica
Complexo químico, petroquímico farmacêutico, borracha e plásticos	Indústria da borracha Elementos químicos Refino do petróleo Químicos diversos Farmacêutica e perfumaria Artigos plásticos
Complexo têxtil, couros e calçados	Indústria têxtil Artigos de vestuário Fabricação de calçados
Complexo alimentar, bebidas e fumo	Indústria do café Beneficiamento de produtos vegetais Abate de animais Indústria de laticínios Fabricação de açúcar Fabricação de óleos vegetais Outros produtos alimentares
Complexo da construção civil	Construção civil

FONTE: MATRIZ insumo-produto: 1985, 1990-96 (1985; 1996). Rio de Janeiro : IBGE.

NOTA: A agregação dos setores em complexos é uma elaboração própria, a partir do conceito de base técnica similar, conforme:

PRADO, Eleutério (1981). **Elementos indicativos para seleção de atividades em programas de desenvolvimento regional**. São Paulo : USP/FEA. (Tese de doutoramento).

POSSAS, Mário (1986). **Complexos industriais**: uma proposta metodológica. São Paulo : USP/IPE. (mimeo).

Dentre os complexos industriais, percebe-se, pela Tabela 2, que todos apresentaram trajetória ascendente para a produtividade durante os anos pesquisados, ainda que as taxas de crescimento tenham sido bem diferenciadas.

Os destaques ficaram com os complexos eletroeletrônico; metal-mecânico e de material de transporte; e industrial extrativo e mineral não-metálico, que tiveram crescimento de produtividade superior a 60% cada um no acumulado 1990-96. Em que pesem os problemas estatísticos já apontados, notadamente o aumento do conteúdo importado nos dois primeiros complexos, é preciso atentar para o fato de que os respectivos setores de atividade (elétrico, eletrônico e automotivo) estão entre os que mais vêm sofrendo os processos de introdução de novas técnicas e métodos de gestão da produção, voltados à economia de tempo e de materiais à organização do processo de trabalho, ao controle de qualidade e ao planejamento administrativo. Além disso, os altos índices de produtividade podem ser explicados pelo movimento de queda mais que proporcional do pessoal ocupado relativamente ao valor adicionado de cada um.

Assim, a característica mais evidente dos ganhos de produtividade industrial no Brasil dos anos 90, em contraste com o fenômeno verificado na década de 70, é o descompasso entre produção e emprego: "(...) temos a partir de 1990 uma produtividade 'perversa' que reflete o ajustamento à crise e, de forma crescente, às mudanças estruturais em curso" (Feijó, Carvalho, 1994, p.39). No contexto de abertura externa e racionalização produtiva dos anos 90, o efeito da produtividade sobre o emprego somente poderia ser positivo se viesse acompanhado de um grande incremento da demanda doméstica e/ou das exportações de manufaturados, fruto da maior competitividade alcançada pela economia brasileira em seu conjunto (Amadeo, Villela, 1994, p.61-62).⁸

⁸ Nos modelos de causalção cumulativa entre crescimento da produtividade e do emprego, geralmente se aponta para a existência de efeitos contraditórios sobre o emprego agregado. De um lado, um efeito direto negativo sobre o emprego (efeito-substituição), decorrente da introdução de progresso técnico no bojo dos processos de reestruturação produtiva que são, via de regra, poupadores de mão-de-obra. De outro, um efeito indireto, que apenas pode ser positivo sobre o emprego (efeito-compensação) na medida em que a produtividade faça crescer a competitividade externa da economia e isso promova o crescimento das exportações, estimulando a ampliação do emprego agregado. Em exercícios aplicados desse tipo de modelo de causalção cumulativa aos países da OCDE, "(...) a análise empírica tem confirmado, de um lado, a importância dos efeitos negativos sobre o emprego do processo de inovação através da acumulação de capital físico, mas, por outro lado, também a existência de efeitos compensatórios sobre o emprego em termos da dinâmica de exportações" (Piacentini, Pini, 1998, p.10).

Tabela 2

Comportamento da produtividade média do trabalho para os complexos
do setor industrial no Brasil — 1990-96

DISCRIMINAÇÃO	INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO- -METÁLICO		METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE		ELETROELETRÔNICO	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-	100,0	-	100,0	-	100,0
1991	7,5	107,5	9,0	109,0	13,5	113,5
1992	1,2	108,7	5,1	114,6	9,3	124,1
1993	4,4	113,5	18,7	136,1	22,9	152,4
1994	9,4	124,2	12,1	152,5	22,3	186,4
1995	8,7	135,0	0,4	153,2	10,4	205,8
1996	18,9	160,5	5,1	160,9	13,6	233,7
Taxa média anual	8,3	-	8,4	-	15,3	-

DISCRIMINAÇÃO	MADEIREIRO		PAPEL, PAPELÃO, EDITORIAL E GRÁFICO		QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÊUTICO, BORRACHA E PLÁSTICOS	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-	100,0	-	100,0	-	100,0
1991	0,0	100,0	8,6	108,6	8,1	108,1
1992	1,8	101,8	0,2	108,9	2,8	111,1
1993	5,5	107,4	19,0	129,6	8,6	120,7
1994	-0,7	106,7	-0,7	128,7	7,3	129,5
1995	-0,1	106,6	-0,2	128,5	2,3	132,5
1996	4,6	111,4	5,5	135,5	7,7	142,7
Taxa média anual	1,8	-	5,4	-	6,1	-

DISCRIMINAÇÃO	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS		ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO		CONSTRUÇÃO CIVIL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-	100,0	-	100,0	-	100,0
1991	-1,8	98,2	0,5	100,5	5,6	105,6
1992	0,7	98,9	-3,3	97,2	0,4	106,0
1993	2,4	101,3	6,2	103,2	1,8	107,9
1994	0,3	101,6	2,5	105,7	9,6	118,2
1995	-1,4	100,2	7,6	113,7	1,2	119,6
1996	3,1	103,2	10,4	125,6	3,0	123,2
Taxa média anual	0,5	-	4,0	-	3,6	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

NOTA: A produtividade média do trabalho foi calculada como a relação VA/PO.

(1) Taxa de crescimento real: valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

Aliás, esse mesmo fenômeno (queda mais acentuada do emprego que do valor adicionado) também fundamenta a explicação para outros quatro complexos industriais (papel, papelão, editorial e gráfico; químico, petroquímico, farmacêutico, borracha e plásticos; alimentar, bebidas e fumo; e construção civil), os quais demonstraram taxas médias expressivas de crescimento da produtividade da ordem de 5,2% ao ano, considerados em conjunto. As duas exceções foram os complexos madeireiro e têxtil, couros e calçados, que, juntos, tiveram taxa média de apenas 1,2% ao ano para a produtividade do trabalho, fruto, em alguma medida, do fato de seu valor adicionado ter caído mais violentamente na década que o pessoal ocupado na produção.

Em suma, a trajetória descrita pela produtividade do trabalho no segmento industrial sugere uma certa acomodação ou declínio das taxas, porque os seus principais fatores de sustentação parecem tender ao esgotamento. Dentre eles, pode-se destacar o fato de que a taxa global de investimentos na economia brasileira permanece num nível historicamente muito baixo e ainda não recuperou o patamar da década de 80, que já tinha sido uma década de estagnação do crescimento econômico.⁹ Ou seja, grande parte dos ganhos de produtividade obtidos ao longo da primeira metade dos anos 90 deveu-se a um reordenamento gerencial que prescindia de taxas elevadas de novos investimentos, mas isso tende a ser cada vez menos possível, na medida em que as novas técnicas de gestão forem sendo difundidas pelo tecido industrial. Em segundo lugar, os estímulos provenientes dos processos de abertura comercial e das privatizações têm um fôlego curto, restrito ao período de tempo durante o qual as transformações vão sendo assimiladas pelo conjunto da economia. Finalmente, cabe destacar, de um ponto de vista da competitividade sistêmica almejada pelo País, que a sucessão de períodos recessivos, alternados com pequenos surtos de crescimento, mais prejudica do que incrementa a capacidade da estrutura econômica de sustentar ganhos persistentes de produtividade ao longo do tempo.

⁹ A taxa média do investimento industrial na década de 80 foi de 3,2% a.a., enquanto, entre 1992 e 1997, foi de apenas 2,7% a.a.: "(...) o nível de investimento anual do triênio 1995-97 seria, em termos absolutos, algo como 82% superior ao que ocorreu na média do biênio 1992-93. Apesar desse significativo aumento, as taxas de investimento encontram-se a um nível ainda bem abaixo das que se registraram no auge do ciclo de investimentos dos anos setenta e apenas nas imediações das que ocorreram na 'década perdida', os anos 80" (Bielschowsky, 1998, p.14). Por seu turno, o coeficiente de investimento global (FBKF/PIB) da economia brasileira, que tinha sido de 23,5% entre 1971 e 1980, foi de 19,1% entre 1981 e 1983 e de 17,1% entre 1984 e 1989, caindo para 14,7% entre 1990 e 1993, com fraca tendência de recuperação a partir daí, passando para 15,3% em 1994, 16,6% no biênio 1995-96 e subindo, então, para 18% em 1997. A respeito, ver Bielschowsky (1998, p.2).

2 - A dinâmica de apropriação do valor adicionado com base nos *mark ups* setoriais

Enquanto o conceito de produtividade do trabalho procura explicar a geração do valor adicionado com base na contribuição do pessoal ocupado ao processo produtivo, o conceito de *mark up* relaciona-se mais diretamente aos fatores de apropriação daquele valor, sendo igualmente importante para a compreensão da dinâmica distributiva de uma economia.¹⁰

O conceito de *mark up* está ligado à lógica de formação de preços que se observa em economias capitalistas. Ela recebe influências decisivas, por um lado, da estrutura de mercado dominante e, por outro, dos aspectos que condicionam as decisões das empresas em um ambiente marcado por expectativas, riscos e incertezas, típicos de uma economia monetária.

Com relação ao primeiro aspecto, é possível fundamentar a idéia de que o padrão “normal” de crescimento de uma empresa, em regime capitalista de acumulação, a conduz a uma estrutura concentrada ou oligopólica de mercado, sendo esta a tendência historicamente dominante de comportamento do sistema (Steindl, 1983). Esse aspecto torna-se central no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo, uma vez que as empresas, organizadas sob a égide de grandes grupos econômicos, podem atuar em seus respectivos mercados globais, planejando o grau de utilização de sua capacidade instalada, condição esta fundamental para conceber processos de formação de preços ancorados no princípio dos custos totais, a partir dos quais se projetam as margens de lucro (*mark ups*) que deverão garantir a rentabilidade esperada dos capitais em nível microeconômico.

Quanto ao segundo aspecto, é possível mostrar que a natureza tipicamente monetária do regime capitalista impregna as expectativas futuras que embasam a tomada de decisões dos agentes (particularmente o cálculo empresarial) de riscos intrínsecos e de um forte componente de incerteza não redutível a probabilidades (Keynes, 1988). Assim, os processos de formação de preços com

¹⁰ Na verdade, um tratamento completo dessa questão deveria incluir, também, a relação “custos variáveis” (consumo intermediário/remunerações) como segundo elemento, ao lado do *mark up*, a influenciar a parcela das remunerações no valor adicionado. Por motivo de espaço, esse aspecto foi deixado de fora do presente texto, mas pode ser visto em sua plenitude em Cardoso Junior (1999).

base na adição de uma margem sobre os custos diretos unitários impor-se-iam como imperativo do ambiente macroeconômico, a despeito mesmo de servir como estratégia de valorização dos capitais individuais.

As principais hipóteses podem ser resumidas como segue.

A primeira hipótese admite que, no curto prazo (“período de produção”), as empresas operam com algum grau de capacidade excedente planejada, e isso funciona como estratégia tanto para enfrentar flutuações cíclicas da demanda quanto para expandir mercados, estimulando o crescimento da firma (Steindl, 1983).

A segunda hipótese diz que os custos diretos unitários são estáveis na amplitude relevante da produção, de modo que os custos marginais também serão estáveis nesse mesmo segmento, fundamentando a idéia de formação de preços contida no princípio do custo total (Labini, 1988).

A terceira hipótese mostra que uma economia de natureza monetária introduz riscos e incertezas à operação cotidiana dos agentes, de forma que o ambiente econômico se converte em um *locus* de interação, no qual é impossível às empresas agirem segundo alguma função maximizadora de lucros. Em seu lugar, tendo como perspectiva muito mais plausível a obtenção de uma taxa de lucro mínima normal, a principal estratégia é aquela que viabiliza sua existência e seu crescimento no longo prazo (Keynes, 1988; Eichner, 1985).

Por fim, há uma outra hipótese de que as empresas são, ao mesmo tempo, formadoras e tomadoras de preços, dependendo da capacidade de resposta da estrutura de oferta frente a flutuações inesperadas da demanda. A situação em que a empresa é “formadora de preços” é a dominante, sendo que a efetividade desse comportamento varia justamente com a dimensão de capacidade ociosa existente em cada mercado particular, que, obviamente, sofre influências do tipo de produto negociado e do número de empresas concorrentes. Ou seja, uma empresa somente passa da condição de formadora de preços para a de tomadora no momento em que se esgota sua reserva de capacidade produtiva, e ela não é mais capaz de atender, com aumento de produção, a pressões adicionais que emanam do lado da demanda (Kalecki, 1976, p.66).

Em suma, é possível concluir que o processo de formação de preços por meio de *mark ups* é um fenômeno lógico e historicamente consolidado, junto à prática das empresas privadas, por conta de duas forças que se reforçam mutuamente. De um lado, a influência decisiva proveniente da estrutura de mercado ou, mais precisamente, do grau de utilização da capacidade excedente; por outro, a influência sobre as decisões privadas, que provém da natureza monetária do regime capitalista. Vale dizer, formar preços com base em *mark ups* é um imperativo necessário às empresas não só por causa das condições impostas pelas respectivas estruturas de mercado e suas lógicas próprias de concorrência,

mas também por causa das condições de risco e incerteza que dominam uma economia monetária.¹¹

Assim, seguindo as mesmas notações de Kalecki (1976), é possível chegar-se à representação do *mark up* por meio de sua formulação de preço.¹² Se $p = m\mu + \eta p^*$, então, dividindo-se todos os termos por μ e supondo-se $p = p^*$, tem-se $p = (m / 1 - \eta) \cdot \mu$, onde $(m / 1 - \eta) = k$ será a medida para o *mark up* da empresa.

O preço de uma empresa qualquer, então, deve ser um múltiplo k dos seus próprios custos diretos unitários, de tal sorte que, segundo Kalecki, quanto maior o grau de monopólio de uma empresa no mercado em que atua, maior deverá ser o seu *mark up* e, portanto, maior será a distância entre preços e custos (p/μ). O grau de monopólio deve ser entendido como a manifestação da “(...) capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção, como também de planejar o remanejamento da utilização da capacidade produtiva ante modificações da demanda por seus produtos” (Ferreira, 1996, p.39). Como expressão do *mark up*, o grau de monopólio converte-se em um

“(...) conceito muito útil para expressar os efeitos complexos da estrutura e dinâmica competitiva em seu impacto sobre preços e distribuição, na medida em que não se limita à concorrência entre empresas no mesmo mercado, mas engloba o processo de apropriação de renda associado às relações capitalistas intersetoriais e às relações de classe; é, por assim dizer, uma variável-síntese das implicações da estrutura competitiva sobre o processo de apropriação da renda em cada indústria” (Possas, 1987, p.98).

Nesse sentido, estabelece-se a correta relação entre grau de monopólio e *mark up*: “(...) o *mark up* reflete o grau de monopólio e pode ser visto como a relação entre o valor da produção e o valor dos custos diretos de um dado ramo industrial” (Ferreira, 1996: 57). No caso desta pesquisa, criou-se a seguinte

¹¹ É óbvio que, tendo os preços um caráter fortemente expectacional, eles receberão influências das condições de mercado, principalmente se a estrutura de oferta for pouco elástica ante as flutuações da demanda no curto prazo e/ou não houver reservas planejadas de capacidade excedente.

¹² Onde p é igual ao preço da empresa em questão; μ são custos diretos unitários; p^* é o preço médio das concorrentes, ponderado pelas respectivas participações no mercado; m e η são parâmetros que caracterizam a política de fixação de preços da empresa, sendo $m > 1$ (indicando que o preço sempre será maior que o custo direto unitário) e $\eta < 1$ (indicando que o preço não poderá estar muito distante dos preços das concorrentes).

relação como *proxy* para o cálculo dos *mark ups*: $k = VP / (Rn + CI)$, onde VP é o valor da produção, obtido por setor de atividade; Rn é o conjunto de remunerações (salários mais contribuições sociais), também por setor; e CI é o consumo intermediário setorial como medida dos custos diretos de cada setor.

Assim, passando especificamente ao caso brasileiro, é preciso qualificar a dinâmica dos *mark ups* domésticos no contexto de alta inflação vivido pelo País desde 1980, diferenciando-a tanto do ambiente relativamente estável que começou a vigorar na segunda metade de 1994 quanto do regime de abertura comercial a partir de 1990. Conforme havia mostrado Frenkel (1979), a natureza altamente instável do quadro macroeconômico latino-americano tendia a alterar a lógica da formação de preços dos agentes privados, no sentido de flexibilizarem seus *mark ups* para cima, na tentativa de defender a rentabilidade dos capitais investidos.

No quadro vivido pela economia brasileira na década de 80, de economia fechada ao Exterior e vigência de taxas elevadas de inflação,

“(...) as firmas possuem um viés altista na determinação dos *mark ups* desejados. A pressão altista exercida sobre o nível dos *mark ups* desejados pode ser explicada pela existência de uma assimetria na percepção privada do ônus implícito associado ao risco da empresa em cometer uma avaliação equivocada — para cima [risco de renda] ou para baixo [risco de capital] — sobre a evolução futura dos preços das mercadorias requeridas para promover a reposição do nível desejado de estoques” (Pereira, Carvalho, 1998, p.20).

Em outras palavras, dada a grande volatilidade das principais variáveis macroeconômicas durante os anos 80, as empresas eram compelidas a, constantemente, remarcar para cima suas previsões quanto à evolução futura dos seus próprios preços, sob pena de incorrerem ou no “risco de capital” ou no “risco de renda” (Frenkel, 1979).¹³ Aos olhos das empresas privadas, os prejuízos associados ao “risco de capital” tendiam a superar, no contexto dos anos 80, o “risco de renda” decorrente das decisões de preços que tinham que ser tomadas em curtos períodos de tempo, enquanto prevaleciam a instabilidade do

¹³ No primeiro caso, a empresa arcaria com uma perda patrimonial real decorrente de uma política de remarcação de preços que teria subestimado a evolução futura dos preços de seus insumos e demais componentes de consumo intermediário. No segundo caso, a empresa obteria um nível de lucros correntes inferior ao esperado, devido a uma política de remarcação exagerada de seus próprios preços *vis-à-vis* à evolução dos preços dos concorrentes, podendo dar origem, inclusive, a uma perda temporária de sua *market share*.

cenário macroeconômico e o desconhecimento do futuro, favorecendo a opção por um comportamento defensivo e altista dos *mark ups* desejados.

Por sua vez, nos anos 90, o cenário macroeconômico altera-se profundamente, dando origem a um padrão diverso de formação de preços, em que a abertura comercial impõe um limite superior à remarcação para cima dos *mark ups* :

“(...) o viés altista — defensivo e decorrente do ambiente de elevada instabilidade macroeconômica e aceleração inflacionária — contrapõe-se à pressão competitiva exercida pelo acirramento da concorrência externa, em um quadro de diminuição significativa da proteção da indústria nacional” (Pereira, Carvalho, 1998, p.22).

Isto porque modificam-se os parâmetros a partir dos quais as empresas decidem seus *mark ups*, premidos pela concorrência externa, quando “(...) a determinação dos *mark ups* desejados *ex ante* dependem da evolução dos preços internacionais, da evolução esperada da taxa de câmbio nominal e do nível de proteção da indústria” (Pereira, Carvalho, 1998, p.23). A lógica de formação de preços por meio dos *mark ups* continua, não obstante, válida para o conjunto dos agentes privados em operação no País, a despeito da suposta contestabilidade de seus mercados antes cativos.

Quando ao ambiente de maior competição promovida pela abertura comercial se soma a fase de estabilidade monetária a partir de 1994, o impulso altista dos *mark ups* proveniente do regime de alta inflação sofre nova pressão à baixa, pois

“(...) a estabilização reintroduz a dimensão estratégica ao cálculo de formação de preços das firmas líderes. Esse cálculo passa a envolver considerações acopladas às perspectivas de crescimento de longo prazo das empresas e sua avaliação sobre o nível de barreiras à entrada” (Pereira, Carvalho, 1998, p.22).

Assim, ao contrário da tendência francamente altista comprovada para os *mark ups* domésticos ao longo dos anos 80, como reflexo da estratégia de ajuste patrimonial das empresas privadas no Brasil, observa-se, durante a década de 90, um comportamento diferenciado tanto entre os grandes segmentos da atividade econômica como também entre os complexos industriais, que, de resto, reflete a reação de cada um aos fenômenos da abertura comercial e da estabilização inflacionária em período recente.

Considerando o cálculo do *mark up* para a economia brasileira como um todo, é notório o comportamento contracíclico descrito entre 1990 e 1996, visto na Tabela 3. Durante a recessão do início da década, ele subiu a taxas decrescentes até 1993, recuou com a retomada do crescimento entre 1994 e 1995 e

voltou a esboçar outra expansão no biênio 1995-96, quando a economia novamente retrocedeu.¹⁴

Dentre os principais setores da atividade econômica, o comportamento dos *mark ups* apresenta uma trajetória bem kaleckiana entre 1990 e 1996. No caso da indústria, eles sobem a taxas crescentes durante a recessão do início da década e arrefecem o ritmo com a volta do crescimento positivo do produto. No caso dos serviços, os *mark ups* também sobem durante a recessão, ainda que a taxas decrescentes, caindo com a volta do crescimento econômico. Já para o segmento agropecuário, a tendência geral nesses anos parece ser mais pró-cíclica.

Tabela 3

Evolução dos *mark ups* para os grandes setores da economia no Brasil — 1990-96

DISCRIMINAÇÃO	AGROPECUÁRIA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS		TOTAL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-5,5	100,0	0,6	100,0	-4,9	100,0	-1,3	100,0
1991	1,7	101,7	1,2	101,2	6,3	106,3	3,6	103,6
1992	-4,5	97,1	2,5	103,7	4,1	110,6	3,0	106,7
1993	-1,5	95,7	3,9	107,7	0,9	111,7	2,5	109,4
1994	17,3	112,3	0,8	108,5	-9,7	100,8	-3,3	105,8
1995	2,7	115,3	0,9	109,5	-1,7	99,1	-0,2	105,6
1996	-4,9	109,6	1,1	110,7	0,7	99,8	0,5	106,1
Taxa média anual	1,8	-	1,7	-	0,1	-	1,0	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

NOTA: O *mark up* setorial médio foi calculado pela expressão: $k = VP / (CI + W)$, onde VP é o valor da produção industrial; CI, o consumo intermediário; e W, o conjunto de remunerações.

(1) Taxa de crescimento real; valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

¹⁴ Dada a composição do *mark up*, é correto dizer que, em Kalecki, ele seria contracíclico, com tendência a subir nas fases de declínio da atividade econômica e a baixar nas fases de crescimento. Para chegar a essa conclusão, é necessário supor que, em momentos de expansão, ao esgotar-se gradativamente o estoque de capacidade ociosa do sistema, os custos variáveis totais ($CI + R_n$) passam a exercer pressão altista sobre as empresas, as quais, impelidas a não elevarem excessivamente as margens de lucro para evitar a entrada de possíveis concorrentes, preferem espremer as rentabilidades relativas por meio de um declínio dos *mark ups*. O inverso deve ocorrer nos períodos de retração da atividade econômica: supondo que o alargamento das reservas de capacidade ociosa tenha como contrapartida um declínio dos custos totais, as empresas poderiam exercer seu poder de mercado para manter ou aumentar os *mark ups* de sorte a garantir maiores taxas de lucro.

As especificidades de comportamento dos *mark ups* para os complexos industriais são das mais importantes de se verificar, dada a reação adotada frente à abertura comercial e à estabilização em termos das estratégias privadas de formação de preços. Em primeiro plano, estão os complexos industrial extrativo e mineral não-metálico; papel, papelão, editorial e gráfico; têxtil, couros e calçados, que tiveram suas margens de lucro comprimidas ao longo de praticamente todo o período, muito provavelmente pelo acirramento da concorrência externa. Em segundo plano estão os complexos metal-mecânico e de material de transporte; madeireiro; químico, petroquímico, farmacêutico, borracha e plásticos; alimentar, bebidas e fumo, que, depois do crescimento inicial dos *mark ups*, sofreram taxas decrescentes e às vezes negativas a partir da estabilização em 1994.

Finalmente, os complexos eletroeletrônico e construção civil apresentaram índices de crescimento sustentado dos *mark ups*, independentes do estágio do ciclo econômico, com destaque para a construção civil, que, aparentemente, expandiu 36% o nível praticado em 1990. Isso pode ser justificado pelo fato de esse complexo ser altamente oligopolizado no Brasil e não sofrer pressão de concorrentes estrangeiros.

3 - A dinâmica distributiva (funcional-setorial) na indústria brasileira

Com vistas a sintetizar o comportamento conjunto dos rendimentos do capital e do trabalho na economia brasileira ao longo do período 1990-96, a Tabela 5 apresenta índices de crescimento através dos quais é possível perceber, em termos gerais, um movimento de maior apropriação de rendimentos do capital sobre as remunerações para o conjunto da economia. Na fase descendente do ciclo econômico, cresce a participação dos lucros sobre as remunerações, fenômeno este que se reverte na fase ascendente, mas é ainda positivo em 1996.

Do ponto de vista dos grandes segmentos da atividade econômica, entretanto, constata-se um comportamento não aderente ao ciclo para a agropecuária, e uma tendência praticamente contínua de apropriação de lucros sobre remunerações para a indústria, sendo que essa apropriação, no caso dos serviços, não ocorreu de forma contínua ao longo do ciclo, pronunciando-se tão-somente a partir de 1994.

Tabela 4

Evolução dos *mark ups* para os complexos industriais no Brasil — 1990-96

DISCRIMINAÇÃO	INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO- -METÁLICO		METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE		ELETROELETRÔNICO	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-10,6	100,0	-0,2	100,0	-3,4	100,0
1991	5,2	105,2	2,1	102,1	1,4	101,4
1992	-1,9	103,2	2,8	104,9	2,3	103,7
1993	-4,1	98,9	4,4	109,5	-0,5	103,2
1994	2,7	101,6	0,7	110,2	1,4	104,6
1995	-2,1	99,5	-0,5	109,7	1,4	106,0
1996	2,6	102,0	0,2	109,9	1,0	107,0
Taxa média anual	0,4	-	1,6	-	1,1	-

DISCRIMINAÇÃO	MADEIREIRO		PAPEL, PAPELÃO, EDITORIAL E GRÁFICO		QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÊUTICO, BORRACHA E PLÁSTICOS	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-7,0	100,0	-14,8	100,0	7,4	100,0
1991	6,8	106,8	8,5	108,5	-1,7	98,3
1992	-3,3	103,2	-6,8	101,1	6,9	105,1
1993	4,0	107,3	-5,2	95,9	14,4	120,2
1994	2,0	109,5	2,6	98,4	-5,4	113,6
1995	-1,3	108,1	6,7	105,0	-3,3	109,9
1996	-1,1	106,9	-2,7	102,1	-1,6	108,1
Taxa média anual	1,2	-	0,5	-	1,5	-

DISCRIMINAÇÃO	TÊXTIL, COURO E CALÇADOS		ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO		CONSTRUÇÃO CIVIL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-5,5	100,0	-1,0	100,0	10,2	100,0
1991	-2,5	97,5	2,3	102,3	3,4	103,4
1992	2,2	99,7	1,9	104,2	4,9	108,5
1993	0,3	100,0	1,0	105,2	4,8	113,7
1994	-1,6	98,4	-0,7	104,5	9,4	124,4
1995	0,7	99,1	-0,5	104,0	7,9	134,2
1996	2,0	101,1	3,1	107,2	1,5	136,2
Taxa média anual	0,2	-	1,2	-	5,3	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

NOTA: O *mark up* setorial médio foi calculado pela expressão: $k = VP / (CI + W)$, onde VP é o valor da produção industrial; CI, o consumo intermediário; e W, o conjunto de remunerações.

(1) Taxa de crescimento real; valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

Tabela 5

Rendimentos do capital/remunerações para os grandes setores da economia no Brasil — 1990-96

DISCRIMI- NAÇÃO	AGROPECUÁRIA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS		TOTAL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	15,5	100,0	-3,8	100,0	-36,5	100,0	-28,1	100,0
1991	2,8	102,8	6,8	106,8	24,0	124,0	14,7	114,7
1992	-7,0	95,6	18,5	126,6	17,4	145,6	13,6	130,3
1993	-11,8	84,3	4,7	132,6	5,0	152,9	3,0	134,3
1994	59,9	134,9	6,5	141,2	-31,0	105,5	-9,3	121,7
1995	4,8	141,3	-1,4	139,3	-8,1	96,9	-5,4	115,2
1996	-11,2	125,4	1,0	140,7	0,7	97,6	-2,8	112,0
Taxa média anual	6,2	-	6,0	-	1,3	-	2,3	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

(1) Taxa de crescimento real; valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

Quando a análise é feita para os complexos da indústria (Tabela 6), observa-se que os complexos considerados “altamente concentrados”, os quais tendem a consolidar uma participação média de menos de 30% das remunerações no valor adicionado, são justamente os que possuem uma maior apropriação de rendimentos do capital frente aos do trabalho durante os anos estudados da década de 90.¹⁵

¹⁵ Sobre a classificação dos complexos industriais em níveis considerados alto, médio ou baixamente concentrados do ponto de vista do peso das remunerações na composição do valor adicionado, ver Cardoso Junior (1999).

Dos cinco complexos industriais classificados como altamente concentrados, a saber, industrial extrativo mineral não-metálico; eletro-eletrônico; químico, petroquímico; alimentar, bebidas e fumo; e construção civil, apenas o primeiro não possui taxas elevadas de apropriação dos lucros sobre remunerações, ainda que positivas em seu conjunto.

Os outros quatro complexos altamente concentrados foram os que conjugaram altos níveis de produtividade do trabalho, refletindo um elevado potencial de geração de valor, e altos índices de *mark up* ao longo dos anos pesquisados, indicando, por sua vez, um alto potencial de apropriação da renda gerada, sinal *ex post* do êxito obtido com as políticas de formação de preços adotadas pelas empresas desses setores. Em tais complexos, quase todos os setores produtivos podem ser considerados oligopolizados do ponto de vista da estrutura de mercado dominante, como é o caso dos segmentos eletro-eletrônico; químico, petroquímico, farmacêutico, borracha e plásticos; e alimentar, bebidas e fumo. Para a maioria deles, além disso, explica-se o êxito em termos do movimento de apropriação de rendimentos do capital sobre rendimentos do trabalho, por estarem à frente dos processos de reconversão produtiva engendrados pelo novo paradigma tecnológico, como atestam os elevados ganhos de produtividade já estudados.

Os quatro complexos industriais restantes podem ser classificados como “medianamente concentrados”, pois tendem a apurar entre 30% e 50% de participação das remunerações no valor adicionado. Destes, dois tiveram taxas anuais médias de crescimento da relação EOB/Rn bastante próximas às taxas pertencentes aos complexos altamente concentrados, a saber, metal-mecânico e de material de transporte e madeireiro. Dos outros dois complexos medianamente concentrados, têxtil, couros e calçados foi o que demonstrou o menor potencial de apropriação de lucros sobre remunerações, com taxa anual média nula para a evolução da relação EOB/Rn. Já o complexo papel, papelão, editorial e gráfico foi o que mais se aproximou de um perfil “baixamente concentrado” ou, dito de outra forma, mais igualitário na repartição do valor adicionado entre lucros e remunerações, pois a participação destas no valor adicionado tendeu a se concentrar perto dos 50%. Em todos esses casos, tanto os níveis de produtividade média quanto os *mark ups* médios foram, em geral, menores que os valores observados para os complexos altamente concentrados, ratificando a crença na existência de setores mais tradicionais do ponto de vista da dinâmica de atualização tecnológica, ao mesmo tempo em que menos oligopolizados que os anteriormente analisados.

Tabela 6

Rendimentos do capital/remunerações para os setores industriais no Brasil — 1990-96

DISCRIMINAÇÃO	INDUSTRIAL EXTRATIVO E MINERAL NÃO- -METÁLICO		METAL-MECÂNICO E DE MATERIAL DE TRANSPORTE		ELETROELETRÔNICO	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-23,0	100,0	19,0	100,0	-4,2	100,0
1991	12,8	112,8	13,5	113,5	6,7	106,7
1992	2,1	115,2	27,1	144,2	22,0	130,2
1993	-11,1	102,3	-6,9	134,3	0,7	131,1
1994	7,6	110,2	1,8	136,7	4,8	137,4
1995	-10,4	98,7	-6,8	127,4	7,6	147,9
1996	5,1	103,7	-2,5	124,3	-0,2	147,5
Taxa média anual	1,0	-	4,4	-	6,9	-

DISCRIMINAÇÃO	MADEIREIRO		PAPEL, PAPELÃO EDITORIAL E GRÁFICO		QUÍMICO, PETROQUÍMICO, FARMACÉUTICO, BORRACHA E PLÁSTICOS	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-37,8	100,0	-61,8	100,0	20,8	100,0
1991	35,5	135,5	76,0	176,0	-9,9	90,1
1992	-3,7	130,5	-20,2	140,5	40,5	126,6
1993	11,8	145,9	-45,9	76,0	41,7	179,3
1994	8,2	157,9	25,4	95,3	-9,8	161,7
1995	-19,1	127,7	36,7	130,3	-17,9	132,7
1996	-11,9	112,5	-25,2	97,4	-4,9	126,2
Taxa média anual	3,5	-	7,8	-	6,6	-

(continua)

Tabela 6

Rendimentos do capital/remunerações para os setores industriais no Brasil — 1990-96

DISCRIMINAÇÃO	TÊXTIL, COUROS E CALÇADOS		ALIMENTAR, BEBIDAS E FUMO		CONSTRUÇÃO CIVIL	
	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)	Taxa de Crescimento (%) (1)	Índice (2)
1990	-32,6	100,0	-20,4	100,0	41,6	100,0
1991	-14,8	85,2	15,5	115,5	10,8	110,8
1992	38,8	118,2	15,4	133,3	19,4	132,3
1993	-19,0	95,8	6,1	141,5	19,0	157,4
1994	-6,9	89,2	0,3	141,9	38,9	218,6
1995	-7,6	82,4	-10,1	127,6	18,6	259,2
1996	10,6	91,2	20,5	153,8	-11,6	229,3
Taxa média anual	0,2	-	8,0	-	15,8	-

FONTE: IBGE; elaboração própria a partir dos dados das MIPs.

(1) Taxa de crescimento real; valores calculados com relação ao ano anterior. (2) Índice de evolução, com base 1990 = 100.

4 - Considerações finais

Este texto tratou somente de uma parte dos elementos explicativos da distribuição funcional, todos fundamentalmente de natureza econômica, estruturantes do padrão de repartição da renda entre rendimentos do trabalho e do capital. Nada foi dito acerca da constituição histórica de cada setor de atividade, do papel dos sindicatos, das instituições e das políticas públicas (econômicas e sociais), dentre outros, fatores estes que influenciam decisivamente a conformação final do perfil distributivo do País.¹⁶ Todos esses aspectos

¹⁶ Poder-se-ia argumentar que, na medida em que o estudo foi feito tomando por base o resultado *ex post* da dinâmica distributiva, de alguma maneira a influência desses fatores adicionais foi implicitamente considerada na análise.

agem nas mediações entre os determinantes de fundo econômico e o resultado final do imenso mosaico no qual se constitui a distribuição da renda. Não é por outra razão que este trabalho representa apenas parte de um projeto mais amplo, que se encontra em plena efervescência e contínuo desenvolvimento.

A trajetória escolhida procurou mostrar que o conceito de produtividade do trabalho, calculada como a relação entre o valor adicionado e o pessoal ocupado em cada setor de atividade, poderia expressar uma relação social específica, pela qual os agentes econômicos estariam envolvidos na tarefa de criação de determinado valor (excedente) de riqueza coletivo. Nessa perspectiva, concebeu-se a produtividade média como condicionante, em primeira ordem, da capacidade de geração de valor adicionado por trabalhador ocupado, em cada complexo da economia.

Adicionalmente, procurou-se fundamentar uma teoria de formação de preços, ancorada na idéia de *mark up*, como princípio axial em torno do qual se poderiam sustentar explicações teóricas para o padrão de repartição funcional da renda gerada na economia. Definiu-se o *mark up* médio de cada complexo como o condicionante principal da capacidade de apropriação daquele valor adicionado ao longo do processo produtivo. O conceito de *mark up* foi entendido, basicamente, como resultado do processo dinâmico de repartição da renda gerada na economia entre rendimentos do capital (EOB) e rendimentos do trabalho. Nesse processo, os rendimentos do capital derivam, exogenamente, das estratégias privadas de formação de preços, enquanto os rendimentos do trabalho são vistos como um resultado derivado da luta distributiva que se inclina em favor do capital.

Sem a pretensão de cumprir todas as exigências necessárias de mediação entre o arcabouço teórico aqui constituído e o perfil distributivo da renda no Brasil, seguiu-se, à guisa de ilustração, um conjunto de informações empíricas extraídas da recente divulgação dos dados referentes às novas contas nacionais do IBGE. Os resultados evidenciaram uma situação na qual, para a maioria dos complexos industriais estudados, existe uma forte relação entre os níveis alcançados de produtividade do trabalho e as respectivas taxas de *mark ups*, de tal sorte que o resultado obtido da combinação de uma elevada capacidade de geração e apropriação de valor adicionado tende a produzir uma dinâmica distributiva funcional-setorial mais inclinada aos rendimentos do capital que aos do trabalho.

Isto posto, um importante aspecto derivado que valeria investigar diz respeito ao impacto dessa dinâmica distributiva sobre o crescimento do emprego e da renda agregada. Suspeita-se que, num contexto tal qual o vivido pela economia brasileira nos anos 90, de taxas reduzidas de crescimento do Produto, em que o valor agregado não consegue crescer nem pelo lado dos gastos produti-

vos do Governo e nem pelo lado de uma inserção exportadora vigorosa, restariam como principais elementos impulsionadores da demanda agregada a massa de remunerações e os investimentos privados. Mas a simples existência de um montante significativo de lucros não garante a realização de seu potencial produtivo, ainda mais no contexto de “financeirização” da riqueza, onde estão inseridas as decisões de valorização do capital hoje em dia. A via financeira da valorização esteriliza boa parte do potencial produtivo daquela enorme massa de lucros, de forma que a economia não cresce, e empregos não são gerados pelo sistema. A distribuição funcional inclina-se perversamente em favor dos lucros.

De maneira bem simples, é possível ver que, se: $VA = Ip + Ig + Cw + (X - M) + (T - G)$, onde VA é valor adicionado; Ip , investimento privado; Ig , investimento produtivo do Governo; Cw , consumo dos trabalhadores; X , exportação; M , importação; T , arrecadação tributária do Governo; G , são gastos não produtivos do Governo.

Como $Ig \rightarrow 0$; $(X - M) \rightarrow 0$; $(T - G) \rightarrow 0$, então $VA = Ip + Cw$. E como $(Ip / VA) > (Cw / VA)$, pois $Ip_{(t)} = EOB_{(t-1)} + Ip_{(a)}$, onde $EOB_{(t-1)}$ é o montante de lucros do período anterior, $Ip_{(a)}$ é o componente autônomo do investimento privado.

Tem-se que $Ip_{(t)}$ depende mais do componente autônomo a cada momento do que do montante de lucros acumulado do período anterior, uma vez que, mesmo admitindo a hipótese clássica de que $S \rightarrow I$ (a poupança antecede e converte-se em investimentos), nada garante que isso, de fato, ocorra, dada a proliferação de formas alternativas de valorização financeira, cujo binômio “rentabilidade-liquidez” tende a superar, no atual contexto macroeconômico do País, o binômio “rentabilidade-segurança” dos investimentos produtivos diretos.

É claro que esse aspecto não esgota o conjunto de restrições ao crescimento doméstico vigentes durante praticamente toda a década de 90 no Brasil, mas pode contribuir como parte de uma explicação estrutural acerca das causas da trajetória recessiva recentemente observada. Nesse sentido, ganha importância o conjunto de estudos que buscam estabelecer as conexões dinâmicas entre distribuição de renda e crescimento econômico sustentado.

Bibliografia

- AMADEO, E., VILLELA, A. (1994). Crescimento da produtividade e geração de empregos na indústria brasileira. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.1, n.1.
- BIELSCHOWSKY, R. (1998). **Os investimentos fixos na economia brasileira nos anos 90**: apresentação e discussão dos números relevantes. Brasília: CEPAL. (mimeo).

- BONELLI, R. (1996). Produtividade industrial nos anos 90: controvérsias e quase fatos. In: **ECONOMIA brasileira em perspectiva: 1996**, A. Rio de Janeiro : IPEA.
- CACCIAMALI, M. C., BEZERRA, L. L. (1997). Produtividade e emprego industrial no Brasil. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro : FGV, v.1, n.51.
- CARDOSO JUNIOR, J. C. (1999); **Anatomia da Distribuição de Renda no Brasil**: estrutura e evolução nos anos 90. Campinas : UNICAMP. (Dissertação de mestrado, I.E./ UNICAMP).
- EICHNER, A. (1985). **Toward a new economics**. M. E. Sharpe.
- FEIJÓ, C., CARVALHO, P.G. (1994). A evolução recente da produtividade e do emprego na indústria brasileira. **Proposta**, Rio de Janeiro, n.63.
- FERREIRA, A. (1996). **Limites da acumulação capitalista**: um estudo sobre a economia política de Michal Kalecki. São Paulo : Hucitec.
- FRENKEL, R. (1979). Decisiones de precio en alta inflación. **Desarrollo Económico**: Revista de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- KALECKI, M. (1976). **Teoria da dinâmica capitalista**. São Paulo : Abril Cultural. (Original de 1954).
- KEYNES, J. M. (1988). **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo : Nova Cultural. (Original de 1936).
- LABINI, S. P. (1988). **Oligopólio e progresso técnico**. São Paulo : Nova Cultural. (Original de 1966).
- MARX, Karl (1988). **O capital**: crítica da economia política. São Paulo : Nova Cultural. (Os economistas; original de 1890).
- PACHECO, C. A., POCHMANN, M. (1998). **Transformações do mercado de trabalho**: experiências internacional e brasileira no período recente. Campinas : Unicamp/ I.E. (mimeo).
- PEREIRA, T. R., CARVALHO, A. (1998). **Abertura comercial, mark ups setoriais domésticos e rentabilidade esperada das exportações**. Brasília : IPEA. (Texto para discussão, n.571).
- PIACENTINI, P., PINI, P. (1998). **Growth, productivity and employment**: do income distribution and internal components of demand matter? Internet (mimeo).
- POSSAS, M. L. (1987). **Dinâmica da economia capitalista**: uma abordagem teórica. São Paulo : Brasiliense.

SABÓIA, J., CARVALHO, P. G. (1997). **Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e análise empírica.** Brasília : IPEA. (Texto para discussão n.504).

SISTEMA de contas nacionais, tabelas de recursos e usos: metodologia (1997). Rio de Janeiro : IBGE. (Texto para discussão, n.88).

STEINDL, J. (1983). **Maturidade e estagnação do capitalismo americano.** São Paulo : Abril Cultural. (Original de 1952).

Abstract

This paper investigates the production and distribution dynamics of the Brazilian industry in the 90's (1990/96). On the one hand, we examine the production aspect, i. e., the value-added to the industry in light of the evolution of the sectoral labour productivity. On the other hand, the study of the distributive process is based on the evolution of sectoral mark-ups. The results show that the distribution dynamics has favored the capital gains to the detriment of the labour income. This could partly explain the low growth rates of the Brazilian economy during the period, if we consider the fact that capital gains do not necessarily change into net additions to the stock of real capital.