

O que faz os ricos ricos?

Rubens R. Sawaya

AS DISCUSSÕES sobre distribuição de renda são sempre bem-vindas, dada a radicalidade da situação no Brasil. Em qualquer aspecto que se tome, a distância entre ricos e pobres chega a ser uma questão quase imoral. Torna difícil a construção de uma sociedade verdadeiramente democrática, na qual os cidadãos devem estar em uma situação mínima de igualdade econômica para conseguir fazer valer seus pontos de vista. Essa disparidade resulta também em problemas econômicos, debate apontado pelo autor ao recuperar em parte Celso Furtado, uma vez que a péssima distribuição de renda é um entrave à criação de um modelo de crescimento endógeno, de um fluxo de produção e consumo autônomo interno ao país.

Ciente dessas questões, o autor penetra nesse debate sobre a desigualdade com um enfoque inovador. Em vez de trabalhar com os pobres, busca captar e tentar demonstrar quem são os ricos no Brasil, e quais os motivos que os fazem ricos. Realiza essa tarefa definindo o grupo de ricos relativamente aos pobres a partir do que os especialistas chamam “linha de pobreza”. Constrói assim uma linha relativa de riqueza – a renda mínima *per capita* para uma família ser considerada rica –, com base no volume de recursos que seriam necessários para retirar os pobres da situação em que se encontram por transferência de renda dos estratos mais ricos.

Definido o grupo de ricos, utilizando-se dos dados de renda recebida pelas famílias levantada pela Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios (PNAD) do IBGE, o autor procura separar que tipos

de renda *per capita* são importantes para as famílias. Apesar de considerar dividendos (participação nos lucros das empresas), juros, aluguéis e rendas transferidas pelo governo, percebe que a remuneração central, por esses dados, é basicamente aquela resultante do trabalho, tanto para os ricos como para os não-ricos. Como aponta, a renda do trabalho constitui 75% da renda total considerada recebida pela população classificada rica, e 79% do recebido pelos não-ricos, o que o leva a concluir que as outras formas de remuneração são pouco importantes na sociedade brasileira. Ou seja, conclui que as famílias ricas não vivem de dividendos, juros e aluguéis. São ricos porque recebem muito pelo trabalho.

A partir disso, realiza um significativo esforço estatístico para analisar algumas hipóteses de distribuição dessas diversas fontes de renda entre esses grupos com o objetivo de verificar como seria possível eliminar o problema da pobreza. Demonstra que não seria possível melhorar a situação a partir de uma distribuição mais igualitária dos juros, dividendos, aluguéis, e mesmo dos benefícios criados pelo Estado, dada a pequena importância dessas fontes para cada grupo. Propõe, portanto, que a única solução para acabar com a pobreza é a transferência de recursos do trabalho das famílias ricas para as pobres, retirando-as da linha de pobreza. O único problema que encontra é que os ricos teriam que diminuir de maneira radical sua renda para tal.

Essa conclusão é resultado do fato de trabalhar apenas com uma parte da Renda Nacional em sua análise, basicamente

aquela recebida pelo trabalho. Não leva em conta o aspecto macroeconômico da distribuição. Parte substancial da Renda Nacional está na verdade em lucros não distribuídos, resultado da produção ou de aplicações financeiras de empresas e bancos que não acabam nas mãos das pessoas como indivíduos, portanto não é captada por seus dados. Segundo dados do IBGE, estima-se que a participação do trabalho na Renda Nacional seja inferior a 40%. Por exemplo, tomando apenas os juros, estudos demonstram como as aplicações no mercado financeiro (em grande medida em títulos públicos) engordavam os lucros das empresas e bancos nos anos 1980 (Belluzzo & Almeida, 2002) e, nos anos 90, dos bancos (Jacob, 2003).

Por conta disso, chega à conclusão de que os ricos são ricos porque abocanham uma parte significativa da renda oriunda do trabalho, tomando essa como a verdadeira fonte de desigualdade. Decide assim aprofundar-se em sua pesquisa entrando em aspectos ainda mais interessantes. Sua pergunta central passa a ser: por que os ricos ganham tanto por seu trabalho e os não-ricos, tão pouco? O que faz que os ricos ocupem as melhores posições no mercado de trabalho? Procura analisar as tradicionais justificativas para essa questão: perfil demográfico, formação escolar, produtividade (horas trabalhadas), raça, cor e aspectos regionais. Assim como fez com as fontes de renda, calcula o impacto na distribuição se cada uma dessas fontes de desigualdade fosse eliminada.

Em primeiro lugar, descarta os fatores demográficos como fundamento das desigualdades. Analisa o tamanho das famílias e as taxas de ocupação entre ricos e não-ricos. Conclui que os pobres não estão nessa condição em razão de terem muitos filhos ou sofrerem mais com o de-

semprego. Apesar de estruturas familiares diferentes entre os estratos da população, afirma que “mesmo se os não-ricos tivessem a mesma composição e organização familiar dos ricos, as desigualdades entre os estratos persistiriam”.

A separação, portanto, entre ricos e não-ricos está especificamente na diferença de remunerações pelo trabalho. Analisa então a hipótese de se os ricos ganham mais por trabalharem mais ou por serem mais produtivos que os não-ricos. Conclui que esses também não são motivos para tamanha diferença. Os ricos simplesmente ganham muito mais por hora trabalhada.

Pergunta-se, então, se isso não se deve às diferenças nos níveis educacionais. Embora concorde que a educação é relevante para explicar diferenças nas remunerações, uma vez que o retorno em renda a cada ano adicional de estudo é crescente, conclui que “maiores credenciais educacionais não são suficientes para explicar por que algumas famílias são ricas e outras não [...] mesmo que todos os trabalhadores do País tivessem credenciais de nível educacional superior completo, os ricos continuariam sendo uma fração da população”. A mesma conclusão é alcançada na análise dos outros atributos como raça, cor ou mesmo região do país.

Assim, os diferenciais de remuneração não se justificam pelas hipóteses tradicionais. Infere, pois, que essas diferenças podem resultar de outros atributos dos ricos, como o que denomina “condição de elite” que se materializa em redes de relacionamento pessoal, capital cultural, elementos de difícil mensuração que, segundo o autor, necessitariam de estudos mais profundos. Os ricos são ricos porque pertencem a uma elite que se auto-reproduz como tal, abocanhando os melhores empregos e posições no trabalho.

Se os resultados das análises são extremamente interessantes, são também um tanto quanto perigosos.

Por exemplo, conduzem o autor a afirmar que as

políticas convencionais de combate a desigualdade, como as de redução da discriminação ou massificação da educação, mesmo as que sejam capazes de expandir substancialmente o acesso ao ensino superior de qualidade intermediária, provavelmente não seriam suficientes para abrir a toda a população a oportunidade de ascensão ao estrato dos ricos.

Dessa forma, ao tomar a questão da educação por seu aspecto apenas microeconômico (remuneração), deixa de lado sua importância crucial como criadora de cidadãos que podem atuar politicamente diante do fato de que o problema está na “condição de elite”.

No mesmo sentido, sua defesa inconspicua de que a única solução para resolver o problema seria transferir riqueza dos estratos mais ricos aos pobres, apesar de extremamente instigante, acaba por deslocar o conflito tradicional entre capital e trabalho para o âmbito apenas das relações de trabalho, entre a elite de trabalhadores bem remunerados e a massa de trabalhadores mal remunerados. O principal perigo em deixar os lucros do capital fora da questão distributiva e levar em conta apenas a renda do trabalho é eliminar o verdadeiro conflito, preocupação central de Smith, Ricardo, Marx e Weber, para citar apenas alguns autores centrais abordados em seu capítulo terceiro. O lucro não é a remuneração do capitalista como indivíduo, fato claro em um capitalismo de grandes empresas. Dessa forma, acaba por restringir o conflito a apenas uma parte da renda nacional a ser disputada entre os trabalhadores.

Uma das explicações para essas diferenças de remuneração talvez esteja na questão do controle, uma das formas de poder. Os executivos têm o poder de controle sobre as empresas, o que significa que definem em parte sua própria remuneração, enquanto os outros trabalhadores não o têm. Historicamente, esses últimos apenas conquistaram esse poder pelo fortalecimento dos sindicatos que pressionaram as empresas a elevar os salários. Assim, quando se fala em salários mais altos de trabalhadores não ricos está-se baixando os lucros das empresas, como já apontava Ricardo. Por isso, hoje, na Europa, a grande pressão das empresas é justamente pela redução da remuneração dos trabalhadores, não para elevar os salários dos administradores, mas para aumentar os lucros (que serão apenas distribuídos em pequeno percentual) e a competitividade. Mesmo que os trabalhadores ricos no Brasil tenham salários muito elevados (apesar de estarem próximos da média mundial – pesquisa da Consultoria Towers Perrin (*Valor*, 16.1.2006, p.D6) –, o que ocorre aqui é que os trabalhadores nos cargos mais baixos ganham extremamente mal.

Políticas sociais públicas e as lutas sindicais são, no capitalismo, as chaves para diminuição dessa diferença, como ocorrido na Europa com a implantação de um Estado de Bem-Estar. São políticas que taxam tanto os ricos como os lucros das empresas e bancos, resultado de lutas sociais históricas (Przeworski, 1989). Como Medeiros aponta, é clara e urgente a necessidade de se alterar esse padrão de distribuição. Mas isso deve ocorrer principalmente do ponto de vista macroeconômico, pela elevação da participação dos não-ricos na Renda Nacional. É fundamental não perder o alvo.

Nada pode justificar tamanha diferença entre as remunerações daqueles que estão próximos ao controle e dos trabalhadores controlados. Como demonstra o autor, essa diferença é a prova visível da enorme injustiça social no Brasil. Mas deve-se ressaltar a contradição aí envolvida: microeconomicamente isso resulta em lucros mais elevados às empresas para as quais os salários são apenas custos e, macroeconomicamente, salários baixos garantem a competitividade internacional do país.

Um dos elementos mais importantes do livro é colocar às claras que a distribuição de renda no Brasil parece ser muito mais o resultado de um problema político do que econômico, ao apontar para a existência de uma classe de “elite” que ocupa sempre os postos-chave. A partir daí pode-se perguntar se essas elites não ocupam essa posição por não existir disputa política. Certamente essas elites são responsáveis pela manutenção dessa situação, não exatamente por ganharem muito, mas porque estão do lado da mesa que tem por função defender determinados interesses que perpetuam a desigualdade. “É extremamente rara uma classe dirigente pensar em si mesma em termos de responsabilidade social. Na maioria das vezes, as oligarquias tradicionais atribuem-se [...] a manutenção de privilégios e clientelas num dado território” (Tourlaine, 2005).

Será que existe alguma outra forma de modificar politicamente os rumos de uma sociedade que não seja a partir de uma igualdade básica que permita ao grupo social menos favorecido atuar politicamente para interferir nos rumos da sociedade? É possível fazer isso sem as igualdades básicas defendidas até por Amartya Sen? Será que a educação não deve ocupar uma posição central por esse aspecto? “A liberdade não existe onde a igualdade

[em todas as arenas da vida social] está ausente, pois os poderosos terão sempre a tendência para triunfar em um sistema desigual” (Wallerstein, 2004, p.174).



MEDEIROS, M. *O que faz os ricos ricos: o outro lado da desigualdade brasileira*. São Paulo: Hucitec, 2005.

Referências bibliográficas

BELLUZZO, L. G.; ALMEIDA, J. G. *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

JACOB, C. A. *Crédito bancário no Brasil, uma interpretação heterodoxa*. Campinas, 2003. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.

PRZEWORSKI, A. *Capitalismo e social-democracia*. São Paulo: Cia. das Letras, 1989.

TOURLAINE, A. O Brasil em desenvolvimento. In: LICHA, A.; PINTO JUNIOR, H. Q.; SABÓIA, J. (Org.) *O Brasil em desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005.

WALLERSTEIN, I. *O declínio do poder americano*. São Paulo: Contraponto, 2004.

Rubens R. Sawaya é doutor em Ciência Política, mestre em Economia Política e professor do Departamento de Economia da PUC-SP.