

As Novas Formas de Exploração do Trabalho no Capitalismo Contemporâneo e as Políticas de Combate às Desigualdades

Rogério Nagamine Costanzi

Mestre em Economia, IPE-USP, São Paulo, Brasil

Resumo

O mercado de trabalho sofreu profundas transformações desde o começo do capitalismo até o momento atual, sendo possível compará-lo a uma loteria, na qual os trabalhadores passaram a competir entre si por ascensão profissional. Os bilhetes dessa loteria são os investimentos em capital humano. Nela haverá, necessariamente, vencedores e perdedores, com os primeiros apropriando-se do trabalho dos últimos. Dessa realidade, surge uma nova forma de exploração do trabalho, cujo instrumento de legitimação é o capital humano, que reforça a tendência inerente do capitalismo à geração de desigualdade e coloca limitações à visão tradicional de combate à desigualdade baseada na democratização do capital humano. O crescimento também tem limitações, tendo em vista que a motivação microeconômica que gera o crescimento macroeconômico é justamente a busca pela desigualdade. O presente artigo busca analisar essas questões do ponto de vista da economia política das teorias econômicas e no receituário de políticas públicas de combate à desigualdade.

Palavras-chave: Desigualdade, Exploração do Trabalho, Mercado de Trabalho, Políticas Públicas

Classificação JEL: : J01

Abstract

The labour market has undergone deep transformations from the start of the capitalism to the current moment, becoming a lottery, in which workers started to compete among themselves for professional development. The tickets of this lottery are the investments in human capital. Here, there exists, necessarily, winners and losers: the firsts appropriates the work of the latters. A new form of exploration of the work appears, in which the instrument of legitimation is the human capital. It strengthens the inherent trend of the capitalism towards inequality generation and imposes limitations to the traditional vision based on the democratization of the human capital. Growth has also limitations, considering that the microeconomic motivation that generates the macroeconomic growth

is exactly the search for inequality. The present article searches to analyze these questions of the point of view of the political economy and public policies of combat to the inequality.

1. Introdução

A tradicional teoria econômica costuma encarar a desigualdade como resultado de diferenciais de produtividade (marginal), que, no caso da desigualdade salarial dos trabalhadores, são originários de distintos graus de investimento de capital humano. Além disso, existe na teoria econômica tradicional linha de pensamento que defende que a desigualdade tende a se reduzir a medida que vai havendo crescimento econômico e/ou desenvolvimento do capitalismo. Tais diagnósticos ou visões geram importantes implicações do ponto de vista da economia política: os mercados de trabalho capitalistas ou o capitalismo seriam justos, remunerando os fatores de produção, inclusive os trabalhadores, de acordo com a sua produtividade (marginal), assim como a desigualdade tenderia a ser reduzida pelo crescimento/desenvolvimento do referido sistema econômico.

Os referidos diagnósticos também têm importantes implicações em termos de receituário de políticas públicas. O presente artigo buscará mostrar que as visões supracitadas apresentam importantes limitações e irá introduzir novo referencial sobre a desigualdade, implicando em importantes mudanças do ponto de vista da economia política e do receituário das políticas públicas. Com este intuito, este artigo buscará primeiramente fazer uma revisão crítica da literatura sobre a desigualdade, seguindo-se as considerações finais.

2. Revisão crítica da literatura sobre a desigualdade

No arcabouço da literatura econômica tradicional,¹ as causas para explicar os diferenciais de salários e a respectiva desigualdade podem ser divididas em três grandes grupos:

- (a) diferenças nas preferências e características produtivas dos trabalhadores, sejam aquelas natas ou adquiridas por meio de investimentos em capital humano;
- (b) segmentação, normalmente creditada a alguma imperfeição de mercado;
- (c) discriminação (Paes de Barros e R. (1995), BID (1998), Fernandes (2002), Ferreira (2000), Ramos e Vieira (2000) e Ramos e Vieira (2001)).

No caso de diferenças dos atributos produtivos dos trabalhadores, o mercado de trabalho funcionaria como *revelador* de desigualdades. Nos casos de segmentação

* Recebido em setembro de 2005, aprovado em março de 2006.
E-mail address: rogerio.nagamine@mte.gov.br.

¹ Por literatura econômica tradicional, deve ser entendida a chamada teoria econômica neoclássica e a teoria do capital humano, que, *grosso modo*, defendem que os salários são determinados pela produtividade (marginal). Para uma visão da teoria tradicional, ver Borjas (2000) e Bosworth et alii (1996).

e de discriminação, o mercado de trabalho funcionaria como *gerador* delas. Remunerações distintas como forma de compensar diferenças não pecuniárias entre postos de trabalho ou como decorrência de dotações desiguais de qualificações serviriam para *revelar* diferenças de qualidade entre postos de trabalho e trabalhadores. Contudo, ao remunerar, de maneira distinta, indivíduos que possuem, em princípio, o mesmo potencial produtivo e trabalham em postos de trabalho similares, tanto via segmentação quanto sob a forma de discriminação, o mercado de trabalho estaria funcionando como *gerador* de desigualdades.

A diferenciação entre os dois casos seria importante, pois, além de implicarem graus de indesejabilidade diferentes, também demandam políticas de natureza distinta para combatê-las. Se as principais causas da desigualdade fossem os diferenciais compensatórios e aqueles decorrentes da heterogeneidade dos trabalhadores, então elas não residiriam no funcionamento do mercado de trabalho, sendo fruto de desigualdades preexistentes (Paes de Barros e R. (1995), Ramos e Vieira (2000) e Ramos e Vieira (2001)).

2.1. *Visão econômica tradicional sobre a desigualdade*

A tradicional teoria econômica está focada, principalmente, nas diferenças produtivas dos trabalhadores ou nos distintos graus de acumulação de capital humano para explicar os diferenciais de salários (Becker 1964). Em um mundo sem diferenças de produtividade entre os trabalhadores e de mercados em concorrência perfeita, não existiriam diferenciais de salários. Nesse cenário, as decisões dos trabalhadores seriam independentes entre si e estáticas.

Existem, todavia, profundas limitações nessa teoria. Esse modelo (neoclássico) é condizente com os primórdios do capitalismo, quando o mercado de trabalho era mais homogêneo, com dualidade bem clara entre os capitalistas e a massa de operários, homogênea, que realizavam tarefas repetitivas no processo de produção em série. Hoje, contudo, o mercado de trabalho é marcado por grande heterogeneidade, com agressiva competição entre os trabalhadores por ascensão profissional. Essa transformação está ligada, entre outros fatores, à mudança de empresas familiares, de estrutura simples, a empresas com administração profissional, gerenciadas por organizações complexas e de hierarquia piramidal.

A atual heterogeneidade do mercado de trabalho torna as decisões dos trabalhadores sobre a oferta de trabalho interdependentes e dinâmicas (Costanzi 1995). As decisões são dinâmicas, porque a variável relevante não é mais apenas o salário corrente dado pelo mercado, mas também, ou mesmo principalmente, a expectativa de renda futura. Os trabalhadores esforçam-se de maneira intensa, no início de suas carreiras, por salários apenas razoáveis, ou até mesmo pequenos, não por irracionalidade, mas sim pela busca patológica² de ascensão profissional, típica

² Por busca patológica por sucesso, este artigo refere-se a uma busca obsessiva por sucesso profissional e financeiro, que coloca o mencionado objetivo como o principal sentido da vida e a falta dele como o resultado inaceitável e psicologicamente insuportável.

das atuais sociedades capitalistas.

As decisões individuais dos trabalhadores sobre a oferta de trabalho também se tornaram interdependentes, tendo em vista que a estrutura piramidal das organizações implica, necessariamente, concorrência dos trabalhadores entre si por sucesso profissional. Por sinal, essa disputa é uma das características mais marcantes do mercado de trabalho atual, mas é negligenciada na teoria econômica tradicional.

Desse diagnóstico surgem importantes implicações. Diante de uma situação de informação imperfeita a respeito do futuro, os trabalhadores que não tiveram sua expectativa de ascensão profissional efetivada, até como conseqüência natural da busca patológica de sucesso e da estrutura piramidal das organizações, acabam tendo ofertado mais trabalho do que efetivamente teria ocorrido na situação de conhecimento perfeito do futuro. Nesse caso, o excesso de oferta de trabalho, obviamente, deve ser absorvido pelos trabalhadores que tiveram ascensão profissional de acordo com o esperado ou acima dele. A exploração do trabalho não mais ocorre, exclusivamente, pelo capital físico, mas, também, pela exploração dos vencedores pelos perdedores. Além do tradicional instrumento de legitimação da exploração do capital físico, o capital humano também se tornou uma forma adicional de apropriação do trabalho alheio. Nessa situação, a oferta de trabalho seria, em algum grau, meramente uma loteria. Os trabalhadores ofertam trabalho, não porque possuem certeza absoluta da renda, mas porque esperam aumentar a probabilidade de ganhar os prêmios destinados aos vencedores. Os prêmios em questão são a ascensão profissional e as recompensas financeiras correspondentes. Contudo, como as organizações possuem estruturas piramidais, necessariamente haverá vencedores e perdedores nesse jogo, em que os primeiros apropriam-se de parte do trabalho dos últimos. Os bilhetes dessa loteria são os investimentos em capital humano.

Como citado anteriormente e de forma mais geral, a teoria econômica tradicional pode ser resumida como aquela que defende que o salário é determinado pela produtividade. Em um cenário em que os trabalhadores têm a mesma produtividade, os salários seriam iguais e não existiria desigualdade entre os trabalhadores. Caso os trabalhadores tenham diferenças na produtividade, o eficiente e justo mercado de trabalho capitalista apenas traduziria tal fato para os salários. Nesse contexto, seria possível justificar os diferenciais de salários e a desigualdade resultante, principalmente por conta das diferenças entre os trabalhadores, no tocante às suas características produtivas, sejam estas natas ou adquiridas por meio de investimentos em capital humano, em especial pela educação. Um trabalhador pode ganhar um milhão de vezes a mais que outro, porque é um milhão de vezes mais produtivo. Entretanto, é fato que alguns “trabalhadores” recebem remunerações, em curtos períodos de tempo, que trabalhadores médios jamais conseguirão ganhar em toda a sua vida profissional.

Mesmo com essas evidências empíricas contrárias, a literatura econômica tradicional continua a justificar a desigualdade principalmente com base no capital humano. Tanto é assim que uma visão predominante a respeito das causas da

desigualdade crescente observada nas últimas décadas é a de que ela seria resultado de alterações ou mudanças tecnológicas viesadas para trabalhadores qualificados, em detrimento dos não-qualificados, o que teria incrementado a demanda dos primeiros em prejuízo dos últimos. Uma das causas para esse comportamento da demanda seria a disseminação da tecnologia da informação, em especial a revolução trazida pelos computadores. Essa teoria é conhecida como *skill-biased technical changes* (Bound e Johnson (1992), Juhn et alii (1993), Katz e Murphy (1992) e Levy e Murnane (1992)).

Além disso, no caso dos países em desenvolvimento, o processo de abertura comercial teria levado a importação de tecnologia complementar ao trabalho qualificado e/ou substituta do trabalho de baixa qualificação, na chamada *skill-enhancing trade hypothesis* (Arbache e Corseuil (2001), Robbins (1996) e Soares et alii (2001)). Alguns estudos empíricos também apontam para as diferenças nas características entre trabalhadores como o principal fator explicativo individual para a desigualdade, em especial a educacional (Paes de Barros e R. (1995), BID (1998), Ferreira (2000), Ramos e Vieira (2000, 2001)). Contudo, como não há dados sobre a produtividade efetiva, esses trabalhos empíricos utilizam-se de características observáveis, como a escolaridade, na forma de *proxies* da real produtividade, impondo sérias limitações às conclusões desses trabalhos.

De qualquer forma, o diagnóstico da desigualdade como fruto de distintos investimentos em capital humano tem importantes implicações para o direcionamento das políticas públicas de combate à desigualdade. Se o principal fator individual para os diferenciais de rendimentos é a desigualdade educacional, é fundamental que a busca por mais igualdade seja feita primordialmente pela redução dos diferenciais educacionais. De certa forma, a redução da desigualdade seria, assim, *grosso modo*, um problema do Ministério da Educação, e não um resultado inerente ao funcionamento do mercado de trabalho capitalista, ou ao capitalismo.

2.2. Críticas à visão econômica tradicional

Mesmo admitindo que a teoria do capital humano pode ser considerada um avanço em relação à teoria neoclássica estática em concorrência perfeita, pois incorporou questões dinâmicas e a heterogeneidade dos mercados e explica, parcialmente, os diferenciais de salários, ela também apresenta limitações e vem sendo contestada por vários autores, inclusive com evidências empíricas (Card e Dinardo (2002), Frank e Cook (1996), Galbraith (2000), Snower (1999) e Thurow (1975)).

Cabe aqui destacar as seguintes críticas. Em primeiro lugar, a visão tradicional, ao colocar como a principal causa para a desigualdade os diferenciais de produtividade, acaba por legitimá-la. A desigualdade, como fruto de diferenciais de produtividade, não pode, de acordo com esse ponto de vista, ser considerada injustiça inerente ao capitalismo; ao contrário, os mercados de trabalho capitalistas

são justos ao recompensarem cada trabalhador com a remuneração merecida pelo seu potencial produtivo. Mesmo que alguns autores tradicionais reconheçam a questão da desigualdade de oportunidades e os diferentes graus de acesso à educação e ao investimento em capital humano,³ o problema é que, na realidade, a desigualdade de acumulação de capital humano é inerente ao sistema econômico capitalista. O capitalismo gera desigualdade que, por sua vez, gera distintas oportunidades que reproduzem a concentração de renda de uma geração a outra, criando uma inércia intergeracional da desigualdade. Nesse sentido, a desigualdade derivada de diferenciais educacionais não pode ser considerada justa, mas um resultado inerente ao próprio funcionamento do capitalismo.

Além disso, mesmo reconhecendo que diferenças nos atributos produtivos dos trabalhadores influenciam, em algum grau, os rendimentos e a produtividade, os salários dos trabalhadores variam, de forma significativa, em relação ao que seria esperado por suas características produtivas. Existem várias razões para tal fato. Voltamos a utilizar a metáfora da loteria. Conforme mencionado anteriormente, o mercado de trabalho capitalista atual pode ser comparado a uma loteria, na qual os bilhetes são os investimentos em capital humano. O mesmo investimento em capital humano dá igualdade de acesso aos bilhetes da loteria, mas não gera igualdade de resultados. Pelo contrário, já que há, necessariamente, vencedores e perdedores. E nesse mercado, os trabalhadores que não têm investimento em capital humano nem participam do jogo já são, *a priori*, perdedores. Portanto, existe confusão entre igualdade de acesso aos bilhetes de loteria e igualdade de resultados, o que explica, por exemplo, que, mesmo que todos os gerentes de uma empresa tenham uma mesma produtividade potencial, apenas um deles será promovido a diretor.

Essa situação é absolutamente inconcebível para a teoria econômica tradicional,⁴ pois o comportamento maximizador de lucros das empresas não permitiria esse desvio entre produtividade e remuneração. De forma semelhante, os perdedores seriam irracionais se aceitassem remunerações abaixo do que seria justificável pela própria produtividade. Assim, os mercados tenderiam a eliminar desvios entre remunerações e produtividade.

Há, porém, várias razões para os mercados não eliminarem esses desvios. Em primeiro lugar, existe um conhecimento imperfeito em relação à real produtividade de cada um dos trabalhadores, até mesmo dentro das firmas, problema ainda mais grave entre elas. Além disso, na realidade, a produtividade individual é interdependente numa organização, assim como existe divisão de trabalho que faz com que os trabalhadores dediquem-se a tarefas distintas, o que dificulta ou até mesmo deixa sem sentido falar em comparações de produtividade entre trabalhadores. Além disso, a própria lógica de funcionamento

³ Ver Ferreira (2000), Paes de Barros e R. (1995), Paes de Barros et alii (2000a,b) e Ramos e Vieira (2000).

⁴ Entende-se a teoria econômica tradicional como a teoria microeconômica neoclássica, que defende não apenas que o salário seja determinado pela produtividade marginal, mas também que a maximização dos lucros seja o único e exclusivo objetivo das firmas.

dos chamados mercados internos de trabalho dificulta o ajuste entre remunerações e produtividade.⁵

Também é questionável a hipótese de que o comportamento das firmas, em especial das grandes corporações, é voltado, única e exclusivamente, para a maximização de seus lucros, tendo em vista que elas passaram a ser dirigidas por tecnoestruturas que possuem outros incentivos que não necessariamente, ou apenas, a maximização de lucros (Galbraith 1982, 1988).

Como explicar que os trabalhadores aceitariam remunerações inferiores a sua produtividade ou ofertariam trabalho acima do que seria justificável pela remuneração efetiva, num comportamento aparentemente irracional? É necessário, inicialmente, notar que essa situação é dinâmica. Em um primeiro momento, os trabalhadores investem em capital humano com a expectativa de que esses investimentos resultarão em ascensão profissional e em expressivas recompensas financeiras. Para um trabalhador individual, essas expectativas podem ou não se concretizar, mas, para os trabalhadores como um todo necessariamente haverá aqueles que terão suas expectativas frustradas, em função da estrutura piramidal. São os perdedores. Não há por que supor que os trabalhadores possam, *a priori*, ter expectativa correta e certa a respeito da sua ascensão profissional, não apenas porque se trata de situação de conhecimento imperfeito, mas também porque eles costumam mover-se por uma busca patológica por sucesso. Além disso, esse comportamento não pode ser tomado como irracional, dado que, por serem elevados os custos de ser perdedor e grandes os benefícios de ser vencedor, a competição vira um jogo típico do dilema do prisioneiro.

Como explicar que os perdedores não ajustam a sua oferta de trabalho ao longo do tempo? Claramente, os trabalhadores poderiam tentar ajustar sua oferta de trabalho e seus investimentos em capital humano ao longo do tempo, de forma a adequá-los à ascensão profissional efetivamente conseguida e à respectiva remuneração, caso sua ascensão tivesse sido menor que sua expectativa. Contudo, é preciso notar que a produtividade não é apenas instrumento de ascensão profissional, mas também de manutenção do *status quo*. Por exemplo, suponha-se que determinado trabalhador tenha a expectativa de se tornar presidente de uma corporação e sua dedicação em investimento em capital humano e esforço tenha sido nesse sentido, mas, após vários anos de carreira, ele venha a perceber que deve chegar, no máximo, a gerente ou diretor. Apesar disso, o trabalhador não poderá reduzir seus esforços de maneira significativa, pois tem de manter sua posição de gerente ou diretor, que sempre estará ameaçada pelos demais concorrentes. Além disso, o fato de que a ascensão profissional demanda longo tempo na carreira, em vários torneios sucessivos, diminui o espaço para o ajuste temporal. Nesse caso, haveria um problema de inconsistência temporal ou dinâmica.

⁵ Sobre mercados internos de trabalho, ver Doeringer e Piore (1971).

2.3. Mercados de trabalho como uma loteria

Explicada as razões pelas quais os mercados não ajustam as remunerações à produtividade, é importante notar que a visão de loteria está presente em outras teorias, como a dos mercados de trabalho do tipo *winner-takes-all*, para os quais utilizaremos a sigla MWTA (Frank e Cook 1996), e dos torneios (Lazear e Rosen 1981).⁶ Segundo a teoria dos MWTA (Frank e Cook 1996), o incremento da desigualdade é resultado da crescente importância, na economia como um todo, dos mercados onde os vencedores levam (quase) tudo. As duas principais características dos MWTA são que:

- (a) a recompensa ou o rendimento dos trabalhadores depende não da performance individual em termos absolutos, mas, sim, da performance relativa de cada competidor em relação aos demais;
- (b) a recompensa financeira fica concentrada nas mãos dos poucos indivíduos que tiveram a melhor *performance*, com pequenas diferenças no talento e na produtividade, dando origem a enormes diferenciais de rendimentos.

Como exemplo de MWTA, poderiam ser citados os esportes profissionais, o entretenimento, o mercado de altos executivos. Contudo, os MWTA estão se disseminando e ganhando importância em toda economia.

Os MWTA seriam resultado de condições especiais pelo lado da oferta e/ou da demanda. Pelo lado da oferta, existe o fato de que os serviços dos melhores podem ser reproduzidos a um baixo custo adicional. Por exemplo, o custo marginal de um DVD do filme vencedor do Oscar é tão baixo quanto o de qualquer filme. Portanto, existem economias de escala na produção ou na distribuição que, por sua vez, criam tendência para que um produto, um distribuidor ou um serviço domine o mercado. Pelo lado da demanda, um produto torna-se mais valioso a partir do momento em que um grande número de consumidores passa a utilizá-lo, como as fitas de vídeo VHS *vis-à-vis* as fitas BHS ou como ocorreu com os sistemas operacionais de computadores. São as chamadas economias de rede. Sucesso atrai mais sucesso.

A tendência de incremento dos MTWA seria a combinação de expressiva redução dos custos de transporte, de tendência de declínio de barreiras tarifárias, de desenvolvimentos na área de comunicações e de processamento de informações que tiverem, como impacto conjunto, a ampliação dos mercados acessíveis aos melhores produtos ou produtores em nível internacional. Enfim, o incremento dos MTWA seria reflexo do processo de globalização e/ou tendência de concentração.

A teoria dos *superstars* (Rosen 1981) também aponta fatores semelhantes para explicar o surgimento da concentração da renda em alguns poucos trabalhadores. O fenômeno dos *superstars* seria aquele em que um relativamente pequeno número de agentes recebem enormes remunerações e dominam as atividades em que estão engajados, estão ficando cada vez mais importantes no mundo moderno. Na economia dos *superstars* (Rosen 1981), haveria uma imperfeita substituição entre

⁶ Os criadores da teoria dos MWTA foram Frank e Cook (1996). Para ter uma idéia da teoria dos torneios, ver Lazear e Rosen (1981).

os diferentes vendedores. Vendedores de menor talento seriam fracos substitutos em relação àqueles de maior talento. A demanda pelos mais talentosos cresceria de forma mais que proporcional ao incremento do talento. Assim, ouvir uma sucessão de cantores medíocres não seria igual a ouvir um cantor excepcional, ou, se um cirurgião for 10% mais bem sucedido em salvar vidas que seus demais concorrentes, a maioria das pessoas estará disposta a pagar mais que 10% de prêmio pelos seus serviços.

Além disso, haveria, pelo lado da oferta, uma forma de consumo conjunto, não muito diferente dos chamados bens públicos. Dessa forma, um artista deve fazer o mesmo esforço tanto para dez quanto para mil pessoas que estejam assistindo ao seu *show*. Assim também deve proceder um autor com os compradores de seu livro. De forma mais geral, os custos de produção não crescem na proporção do tamanho do mercado do vendedor ou mesmo não crescem, havendo, portanto, economias de escala na produção.

Também a teoria de torneios, ou *tournaments* (Lazear e Rosen 1981), admite a possibilidade, em determinadas circunstâncias, de que a remuneração não seja feita com base na medida absoluta da produtividade dos trabalhadores, mas, sim, com base no desempenho do trabalhador em relação ao dos demais trabalhadores, o que se aproxima, novamente, de uma loteria. Segundo essa visão, apesar da tradicional visão econômica de que os trabalhadores devem ser pagos de acordo com o valor do seu produto marginal, as loterias competitivas também podem levar a uma estrutura de incentivos eficiente. Nesse sistema de premiação, a remuneração da classificação seria baseada no *ranking*, e não na diferença absoluta de produtividade. Sob determinadas circunstâncias, seria ótimo fixar as remunerações dessa forma. Mais especificamente, quando os custos de monitoramento são elevados ou o monitoramento é difícil, incentivando o *shirking* ou problemas de *moral hazard*, pagar os trabalhadores com base no *ranking* pode ser uma eficiente estrutura de incentivos. Além disso, esse tipo de esquema de compensação altera a natureza de risco enfrentado pelos trabalhadores.

O salário do vice-presidente de uma particular corporação é bem inferior ao do presidente e, geralmente, os presidentes são escolhidos pelo *ranking* dos vice-presidentes. Assim, num dia, um determinado vice-presidente pode ser promovido a presidente e seu salário ser triplicado. É difícil argumentar que sua habilidade ou produtividade tenha triplicado de um dia para outro, tornando complicada a tarefa de compatibilizar tal fato com a teoria tradicional, que diz que os salários nas duas ocupações, presidência e vice-presidência, deveriam ser aproximadamente iguais. Na realidade, a presidência é o prêmio de um torneio, de forma que o salário do presidente não é fixado de forma a refletir a corrente produtividade dele, mas, sim, a induzir a todos os competidores a se esforçarem para obter a promoção. Essa interpretação sugere que presidentes de grandes corporações ganham grandes salários, não necessariamente porque são mais produtivos como presidentes, mas, sim, porque essa particular estrutura de salários torna-os mais produtivos ao longo das suas carreiras profissionais como um todo, desde o início das mesmas. Então, a presidência é como um torneio que fornece o incentivo apropriado

à aquisição do capital humano prévio para se atingir tal posição.

Do ponto de vista dos objetivos deste artigo, cabe notar que tanto a teoria dos MWTA quanto a dos torneios descrevem o mercado de trabalho, em algum grau, como loteria, em que a remuneração não é dada pela produtividade absoluta, mas pelo ranking. Em especial, a teoria dos MWTA denota que pequenos diferenciais de produtividade podem gerar enormes diferenças de rendimentos. Também é necessário notar que as forças que dão origem à concentração de renda, tanto no MWTA quanto no fenômeno dos *superstars*, não podem ser consideradas exceções às regras de mercado, mas, pelo contrário, são muitas vezes tendências naturais do capitalismo. Pelo lado da demanda, por exemplo, a diferenciação de produtos no capitalismo, longe de ser uma exceção, é uma tendência natural. Os vendedores (trabalhadores) buscam diferenciar seus produtos dos demais, pois sabem que, dessa forma, poderão cobrar preços (salários) maiores. Portanto, a hipótese da teoria econômica tradicional, de mercados com produtos homogêneos que são perfeitos substitutos entre si, não é apenas irrealista, como é, acima de tudo, contra uma tendência natural ou esperada do próprio capitalismo.

Além disso, a imperfeita substituição entre os vendedores pode prescindir de diferenças de talento ou produtividade. Por exemplo, a lista de *best-sellers* sempre contará com número limitado de livros, os quais, mesmo existindo outros com a mesma qualidade, terão a preferência do público. Nesse sentido, a desigualdade deixa de ser resultado de imperfeições de mercado e passa a ser uma tendência inerente ao capitalismo, pois as forças que favorecem a concentração não são exceções, mas tendências naturais do funcionamento do sistema econômico capitalista atual.

2.4. *Divisão do trabalho, hierarquia e desigualdade*

Outra importante questionamento em relação aquela teoria que defende que o salário é determinado pela produtividade é a questão da divisão do trabalho dentro das organizações e na sociedade como um todo. Dentro da sociedade como um todo ou das organizações existe uma divisão do trabalho que gera a dúvida: se todos tivessem a mesma qualificação, em função da divisão do trabalho, ainda assim seria necessário que alguns ocupassem postos de baixa qualificação e remuneração? Se todos os membros da sociedade tivessem curso superior completo, quem seria responsável pelas tarefas de baixa qualificação na sociedade como um todo e dentro das organizações? Ademais, se as pessoas ocupam postos de trabalhos distintos isto complica as comparações entre a produtividade, pelo simples fato que a produtividade dos trabalhadores é afetada pelos postos de trabalho ocupados: um diretor tem maiores condições de afetar os rumos de uma empresa do que um auxiliar administrativo, mesmo que ambos tenham o mesmo potencial produtivo. Portanto, como afirmar que o salário dos trabalhadores é determinado pela produtividade dos mesmos, sendo que a mesma é determinada pelos postos de trabalho que os trabalhadores ocupam, ou de outra forma, a produtividade não é

independente da posição que o trabalhador ocupa na organização ou na sociedade.

2.5. *Crescimento econômico, desigualdade e bem estar social*

A tradicional teoria econômica também costuma relacionar o comportamento da desigualdade ao grau de desenvolvimento e/ou ao processo de crescimento econômico. Existem teorias que defendem que a desigualdade tende, naturalmente, a se reduzir, à medida que vai ocorrendo o desenvolvimento ou crescimento econômico (BID 1998). Do ponto de vista da economia política, tal visão também tem importantes implicações, na medida em que a redução da desigualdade pode ser considerada um resultado natural do desenvolvimento capitalista.

Tal tendência decorreria de vários fatores. Em primeiro lugar, nas etapas iniciais de desenvolvimento ou acumulação capitalista, a escassez de capital implica retornos muito elevados para esse fator de produção relativo ao trabalho, que é abundante. Mas, à medida que vai ocorrendo o desenvolvimento econômico, o estoque de capital tende a se elevar, e a tendência é de redução do retorno do fator produtivo do capital. Um mecanismo semelhante ocorre no caso da educação. Com níveis muito baixos de escolaridade, os poucos que têm maior grau de escolaridade tendem a ter rendimentos muito elevados. À medida que o nível educacional de toda a população economicamente ativa vai crescendo, a tendência é, *ceteris paribus*, que o retorno dos trabalhadores com escolaridade mais elevada reduza-se em relação ao dos trabalhadores com escolaridade menos elevada e, assim, poder-se-ia esperar menor desigualdade educacional entre os trabalhadores. Então, o progresso educacional tenderia a contribuir com a redução da desigualdade ao longo do tempo.

Os padrões demográficos também criam uma tendência de redução da desigualdade, à medida que o desenvolvimento vai evoluindo. Taxas de crescimento da população mais elevadas implicam maior heterogeneidade no tamanho das famílias. Nas famílias mais numerosas, origina-se uma pior distribuição da renda *per capita*, além de a mulher participar menos do mercado de trabalho e de os filhos tenderem a receber menos educação. À medida que a taxa de fecundidade cai, em especial para as famílias mais pobres, tende a haver melhora da renda *per capita*, maior participação da mulher no mercado de trabalho e maiores avanços educacionais dos filhos.

Outra razão pela qual tenderia a se reduzir a desigualdade à medida que vai evoluindo o desenvolvimento seria a transição do campo para o meio urbano. No campo, as oportunidades seriam menores, devido à pequena integração dos mercados, às maiores dificuldades de acesso à educação, às possibilidades de emprego mais limitadas e ao menor acesso ao financiamento.

Ainda, de forma estereotipada, a renda e o nível educacional seriam menores no campo que na cidade e as famílias tenderiam a ser mais numerosas no campo que na cidade. Nas etapas iniciais do processo de urbanização, as diferenças de renda entre o campo e a cidade contribuiriam para elevar a desigualdade de rendimentos. Entretanto, à medida que vai avançando o processo de urbanização, o diferencial de

rendimentos entre o campo e a cidade afetará apenas pequena fração da população e sua contribuição para a desigualdade seria reduzida.

O mesmo tipo de raciocínio aplica-se ao processo de formalização das atividades produtivas. Em um primeiro momento da formalização das relações trabalhistas, os privilégios de poucos assalariados formais seriam fonte de desigualdade, mas, à medida que a formalização avança, esse processo converte-se em fator de equidade. De modo geral, pode-se dizer que a formulação teórica que predomina na literatura sobre desenvolvimento econômico defende que, nos estágios iniciais e intermediários do desenvolvimento – medidos pela renda *per capita* –, o mecanismo que promove o crescimento acarreta também piora na distribuição de renda. Somente nos estágios mais avançados do desenvolvimento econômico é que a distribuição de renda tornar-se-ia mais igualitária. Tal teoria é conhecida como a curva de Kuznets, sugerindo padrão de desigualdade que acompanha o desenvolvimento dos países, que pode ser caracterizado como U invertido.

Contudo, essa teoria vem sendo rejeitada por um número crescente de autores (Locatelli 1988). No Brasil, também o *trade-off* entre crescimento e igualdade ficou marcado, na política econômica, pela política do “crescer o bolo primeiro, para depois distribuir” ou, na sua versão de *nouvelle cuisine*, “crescer, crescer e crescer” (HENRIQUES, 2000). De certa forma, a piora na desigualdade, nas fases iniciais e intermediárias do desenvolvimento econômico, seria uma necessidade, pois permitiria a geração de poupança, tão fundamental para o processo de acumulação de capital e crescimento econômico. Vários autores contestam a visão de que, necessariamente, para países em desenvolvimento, o crescimento e a igualdade são objetivos conflitantes entre si. Seria bastante questionável a interpretação que assegura que a distribuição de renda deve piorar antes de se tornar mais igualitária. De forma semelhante, contudo, não se poderia postular a existência de relação direta entre crescimento e melhora na concentração de renda, pois, entre os países em desenvolvimento que apresentaram altas taxas de crescimento, alguns apresentaram piora e outros, melhora na distribuição de renda. Na realidade, haveria espaço para as políticas públicas influírem na relação entre crescimento e desigualdade (Locatelli 1988).

Vários outros autores também questionam o suposto *trade-off* entre eficiência e igualdade. Na realidade, alguns autores argumentam que, ao contrário da visão tradicional, a desigualdade pode trazer efeitos negativos para a eficiência econômica, pois prejudica, por exemplo, os investimentos em capital humano (Ferreira 2000).

Do ponto de vista deste trabalho, cabe destacar que, mesmo que as políticas públicas tenham algum “espaço” para influenciar a relação entre crescimento e desigualdade, existem razões para que haja limitações nessa influência. Com isso, não se quer negar que a desigualdade possa influenciar negativamente o crescimento econômico ao trazer prejuízos ao investimento em capital humano, contudo é importante salientar que, em algum grau, o tradicional *trade-off* entre eficiência e igualdade é inerente às motivações econômicas dos agentes individuais em um sistema econômico capitalista ou, pelo menos, exacerbadas pelo capitalismo.

Primeiramente, ressalta-se que a principal motivação dos agentes econômicos individuais para ações ou tomada de decisões que geram crescimento econômico, como acumulação de capital físico e humano, é, em geral, a busca pela desigualdade de renda, mais especificamente, é ter padrão de renda igual ou melhor à média da sociedade. Nesse sentido, o objetivo microeconômico que gera o crescimento macroeconômico é a busca pela desigualdade. Como esperar a igualdade do processo de crescimento macroeconômico, se o objetivo microeconômico que o gera é a desigualdade?

Nesse sentido, a desigualdade reproduz-se não mais no imobilismo, mas no crescimento e por meio dele. O crescimento passa a ser função dela ou forma de reproduzi-la. Mostra que a necessidade de a ordem social “desigualitária” e a estrutura social de privilégio manterem-se é que produz e reproduz o crescimento como seu elemento estratégico (Baudrillard 1995). Do ponto de vista da economia política, cabe ressaltar que a nova visão ressalta que o crescimento/desenvolvimento do capitalismo não irão naturalmente reduzir a desigualdade, mas ao contrário, pode ser uma forma de reproduzir a desigualdade.

Outro importante ponto a destacar é que a desigualdade pode ser considerada um fruto inerente do comportamento auto-interessado dos agentes econômicos individuais, o qual está por detrás do fenômeno do crescimento macroeconômico. Os mecanismos de mercado e a sua “mão invisível” não se mostram capazes de atenuar, de forma significativa, esta tendência natural à desigualdade decorrente do referido comportamento. Neste sentido, a desigualdade pode ser considerada uma externalidade negativa inerente a um sistema econômico capitalista em que os indivíduos agem por interesse próprio. Portanto, a velha máxima de Adam Smith (1723-1790), em sua clássica obra *A Riqueza das Nações* – segundo a qual os indivíduos, agindo por conta do seu próprio interesse, geram como resultado, pelas forças de mercado ou da “mão invisível”, o máximo bem-estar social –, descarta importantes externalidades negativas do comportamento individualista, que comprometem, de forma significativa, esse bem-estar social.

Além da já citada desigualdade, outras externalidades negativas do comportamento individualista e egoísta seriam a corrupção, a falta de coesão social e a violência. Embora o referido comportamento se mostre, como enfatizado pela análise liberal, eficaz no que diz respeito ao crescimento econômico, é duvidoso que o mesmo gere o máximo bem-estar social tendo em vista as propaladas externalidades negativas. Neste contexto é importante destacar a incoerência das análises preconceituosas e estereotipadas em relação à intervenção do Estado na economia, que tendem a vê-las como nocivas e procuram enfatizar o caráter corrupto do governo. Entretanto, o Estado não é um ente estranho à sociedade, mas, pelo contrário, faz parte dessa mesma sociedade. A corrupção do Estado não decorre de ele ser Estado, mas de ser uma instituição de uma sociedade movida pelo auto-interesse. A teoria econômica tradicional também exalta a competição de forma positiva, como instrumento essencial para a eficiência, desprezando seus efeitos colaterais negativos inerentes, como a referida falta de coesão social e a violência. Por sinal, o incremento da competição entre os trabalhadores entre si,

por ascensão profissional, também é um fator relevante para explicar o declínio do sindicalismo no final do século XX, mas é uma causa que normalmente passa despercebida nas análises que buscam explicar as origens de tal processo. Do ponto de vista da economia política, é importante salientar as externalidades negativas do comportamento centrado no auto-interesse pois a visão tradicional, ao defender que o mesmo leva ao máximo bem-estar social, acaba tornando o referido comportamento aceitável ou até mesmo recomendável, quando na realidade o mesmo deveria ser combatido em prol de maior solidariedade e ações individuais visando o bem estar coletivo.

3. Considerações Finais

Conforme colocado anteriormente, do ponto de vista da economia política, a visão que explica desigualdade pelos diferenciais de produtividade entre o capital e o trabalho e entre os próprios trabalhadores, neste último caso em função de distintos graus de inversão em capital humano, é muito conveniente para os defensores do capitalismo, tendo em vista que a mesma legitima a desigualdade. A desigualdade passa a ser justa na medida em que os mercados remuneram os fatores de produção, inclusive os trabalhadores, de acordo com o merecido pelo potencial produtivo de cada um e, desta forma, são diferenças justas ou pelo menos justificáveis.

O presente artigo traz uma nova visão sobre a desigualdade, em que a mesma deixa de ser exclusivamente resultado de diferenciais de produtividade, mas passa a ser, também, resultado inerente das injustiças⁷ do sistema econômico capitalista. Conforme colocado anteriormente, o capitalismo passou por profundas transformações desde seu prelúdio, com o fim do dualismo caracterizado, por um lado, pelos capitalistas e, de outro, por uma massa homogênea de trabalhadores. Presentemente, os trabalhadores formam uma massa heterogênea e competem entre si por ascensão profissional em organizações complexas e de estrutura piramidal, em uma busca patológica por sucesso. O controle do capital está associado cada vez menos à sua propriedade e cada vez mais ao capital humano.

Essas transformações tornaram o mercado de trabalho uma loteria, em que os bilhetes são os investimentos em capital humano. Nessa loteria, os vencedores apropriam-se do trabalho dos perdedores. Os trabalhadores com baixo ou nenhum investimento em capital humano estão excluídos dela e, por essa razão, são, *a priori*, perdedores. Como a estrutura das organizações e dos mercados de trabalho é piramidal, necessariamente, haverá vencedores e perdedores.

O caráter de loteria do mercado de trabalho também é encontrado nas teorias dos MWTA e dos torneios. Conseqüentemente surge, ao lado da tradicional apropriação do trabalho pelo capital, descrita por Karl Marx, em *O Capital*, nova forma de exploração do trabalho, que reforça a tendência inerente à desigualdade do capitalismo. Essa nova forma de exploração tem como instrumento o capital

⁷ Para conhecer a teoria dos *superstars*, ver o trabalho de Rosen (1981).

humano e ocorre de forma semelhante à exploração feita pelo capital físico. Assim, o capital físico e o capital humano são instrumentos de legitimação da exploração do trabalho.

Essa nova forma de exploração do trabalho impõe importantes limitações nas tradicionais políticas públicas de combate à desigualdade, baseadas na democratização dos investimentos em capital humano. Todos os gerentes de uma firma podem ter a mesma produtividade potencial, mas apenas um será promovido a diretor. Além disso, a própria lógica de intensa especialização e divisão do trabalho, tanto do ponto de vista tanto social quanto intra-firma, tornam complexas comparações de produtividade, tendo em vista que os trabalhadores executam tarefas distintas mas interdependentes, assim como implica que mesmo que todos na sociedade tivessem curso superior completo, pela lógica da divisão do trabalho, alguém qualificado teria de executar as tarefas de baixa remuneração (qualificação). É uma divisão que não decorre dos diferenciais de produtividade, e, sim, de diversos fatores que transcendem a lógica econômica, como aspectos sociais, culturais e mesmo questões operacionais.

Alguns críticos poderiam argumentar que a desigualdade é fruto de falta de oportunidades, entre elas o acesso ao capital humano, mas na realidade o capitalismo gera desigualdade, que tende a gerar, por sua vez, distintos graus de investimento em capital humano. A principal mensagem é que a desigualdade deixa de ser resultado exclusivo das diferenças nos atributos produtivos dos trabalhadores e passa a ser resultado inerente aos mercados de trabalho capitalistas ou do capitalismo.

Também do ponto de vista da economia política é muito conveniente defender a tendência de redução da desigualdade a partir do crescimento econômico, pois pode se esperar que a mesma venha naturalmente com o desenvolvimento do capitalismo. Entretanto, como colocado no artigo em tela, o crescimento macroeconômico também tem importantes limitações no combate à desigualdade, na medida em que a finalidade microeconômica que gera o crescimento macroeconômico é justamente a busca pela desigualdade. O crescimento em si é função da desigualdade, ou a desigualdade é a finalidade do crescimento. Na realidade, os indivíduos esforçam-se para ser extremamente produtivos, investem em capital humano, porque querem ficar ricos, querem ser desiguais. A busca individual microeconômica e auto-interessada da desigualdade é que gera o crescimento macroeconômico. Se a busca individual e auto-interessada pela desigualdade é que gera o crescimento, como conciliar crescimento e igualdade? Como conseguir igualdade a partir do crescimento, se o crescimento resulta da busca pela desigualdade?

A teoria econômica tradicional defende que a competição nos mercados poderia atenuar de forma significativa tal tendência, mas não é que se observa na prática nas economias capitalistas.

Por fim, a velha máxima de Adam Smith (1723-1790), em sua clássica obra *A Riqueza das Nações*, segundo a qual o sistema econômico capitalista, caracterizado por indivíduos movidos pelo auto-interesse, geraria o máximo bem-estar social, também tem importantes implicações do ponto de vista da economia política, em

especial, a complacência, conivência ou até mesmo estímulo a comportamentos egoístas e individualistas. A ambição não seria um pecado mas pode até mesmo acabar sendo uma virtude do ponto de vista social. Tal visão, como colocado anteriormente, despreza importantes externalidades negativas inerentes a esse tipo de comportamento, como a desigualdade e a corrupção, que comprometem de forma significativa o bem-estar social.

Mais estranho que esse lapso, porém, é a análise liberal que reforça a eficácia do auto-interesse no crescimento econômico e condena o Estado supostamente por ser naturalmente corrupto, quando na realidade a referida corrupção é resultado não da intervenção governamental, mas sim do comportamento movido pelo auto-interesse. A teoria econômica tradicional também exalta a competição, de forma positiva, como instrumento essencial para a eficiência, desprezando suas externalidades negativas.

Em síntese, o presente *paper* argumenta que:

- (a) a desigualdade não é resultado exclusivo de diferenciais de produtividade, mas resultado inerente do capitalismo que transformou os mercados de trabalho em loterias onde os vencedores exploram os perdedores usando como instrumento de legitimação o capital humano, em semelhança à exploração do trabalho pelo capital físico;
- (b) o crescimento econômico ou o desenvolvimento capitalista não tende naturalmente a reduzir a desigualdade, mas ao contrário, sua função pode ser de reproduzir a desigualdade;
- (c) o comportamento movido pelo auto-interesse não necessariamente maximiza o bem-estar social, tendo em vista que o mesmo gera importantes externalidades negativas, entre elas, a própria desigualdade.

As implicações do ponto de vista de economia política é que a desigualdade deixa de ser um resultado justo ou justificável e passa a ser inerente ao funcionamento do capitalismo e pode não ser atenuado pelo crescimento econômico/desenvolvimento. Além disso, o comportamento centrado no auto-interesse deixa de ser tão aceitável ou mesmo recomendável, devido ao argumento que o mesmo, por conta da mão-invisível do mercado, maximiza o bem-estar social, pois a referida análise despreza relevantes externalidades negativas de tal comportamento, como a própria desigualdade e a corrupção.

Como não poderia deixar de ser, o novo referencial não apenas não altera a visão sobre as causas da desigualdade como também implica em mudança do receituário de políticas públicas. O combate à desigualdade demanda, então, teoricamente, mudanças no comportamento humano, de forma que o motor do crescimento macroeconômico não seja a busca microeconômica pela desigualdade de renda entre os indivíduos, assim como a necessária alteração dos valores sociais, culturais e demais fatores que tornaram o mercado de trabalho capitalista uma instituição em que, necessariamente, há vencedores e perdedores, havendo ou não diferenciais de produtividade. Enquanto a motivação para produzir for o auto-interesse, a busca pela desigualdade, pelo sucesso profissional e pela riqueza, de forma inerente, haverá contradição entre eficiência e desigualdade. O trabalho

não será a satisfação de necessidade, mas, sim, um meio de satisfazer outras necessidades.⁸ Por injustiças entenda-se desvios da remuneração em relação ao que seria esperado pela produtividade (marginal). Será possível conciliar eficiência e equidade apenas se a motivação para a produção for o bem-estar coletivo, ou seja, os incentivos morais serão mais importantes que os de ordem financeira.

Dado o “receituário” recomendado para o combate à desigualdade, fica implícito que este trabalho aceita que o comportamento humano e os valores podem ser objeto de transformação, pois, caso se adotasse a posição determinista de que a natureza humana é imutável, não haveria motivos para intervenções sociais. Contudo, é necessário reconhecer que esse diagnóstico levanta importantes indagações: Como são determinados o comportamento humano e os valores e como eles podem ser alterados? Até que ponto o comportamento humano é influenciado pelo sistema econômico capitalista e é independente da conjuntura sócio-histórica? Embora essas questões sejam relevantes, este artigo não as discutirá, pois são tão complexas que fogem ao escopo deste trabalho, merecendo discussão específica, impossível de ser feita neste *paper*.

Referências bibliográficas

- Arbache, J. S. & Corseuil, C. H. (2001). Liberalização comercial e estrutura de emprego e salário. IPEA, Texto para Discussão 801.
- Baudrillard, J. (1995). *A Sociedade de Consumo*. Elfos, Rio de Janeiro.
- Becker, G. (1964). *Human Capital – A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Columbia University Press.
- BID (1998). América latina frente a la desigualdad. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Borjas, G. J. (2000). *Labor Economics*. McGraw-Hill.
- Bosworth, D., Dawkins, P., & Stromback, T. (1996). *The Economics of the Labour Market*. Longman.
- Bound, J. & Johnson, G. (1992). Changes in the structure of wages in the 1980's: An evaluation of alternative explanations. *American Economic Review*, 82(3):371–392.
- Card, D. & Dinardo, J. (2002). Skill based technological change and rising wage inequality: Some problems and puzzles. NBER Working Paper Series 8769.
- Costanzi, R. N. (1995). Mercado de trabalho: Dinâmico ou estático. Boletim Informações FIPE, São Paulo, abril.
- Doeringer, P. B. & Piore, M. J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Heath Lexington Books.
- Fernandes, R. (2002). Desigualdade salarial: Aspectos teóricos. In Corseuil, C. H., editor, *Estrutura Salarial: Aspectos Conceituais e Novos Resultados Para O Brasil*, pages 1–49. IPEA, Rio de Janeiro.
- Ferreira, F. H. G. (2000). Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: Luta de classes ou heterogeneidade educacional. In *Desigualdade e Pobreza No Brasil*. IPEA, Rio de Janeiro.

⁸ Ver Marx (1963), p.162.

- Frank, R. H. & Cook, P. J. (1996). *The Winner-Take-All Society*. Penguin Books.
- Galbraith, J. K. (1982). *A Era Da Incerteza*. Editora Pioneira.
- Galbraith, J. K. (1988). *A Economia e O Interesse Público*. Editora Pioneira.
- Galbraith, J. K. (2000). *Created Unequal*. The University of Chicago Press.
- Juhn, C., Murphy, K., & Pierce, B. (1993). Wage inequality and the rise in returns to skill. *Journal of Political Economy*, 101(3):410–442.
- Katz, L. & Murphy, K. (1992). Changes in relative wages, 1963–1987: Supply and demand factors. *Quarterly Journal of Economics*, 107(1):35–78.
- Lazear, E. P. & Rosen, S. (1981). Rank-order tournaments as optimum labor contracts. *The Journal of Political Economy*, 89(5):841–864.
- Levy, F. & Murname, R. J. (1992). U.S. earnings and earnings inequality: A review of recent trends and proposed explanations. *Journal of Economic Literature*, 30:1333–1381.
- Locatelli, R. L. (1988). Crescimento e desigualdade: Uma resenha crítica. *Revista de Economia Política*, 8(2):109–117.
- Marx, K. (1963). *Manuscritos Econômico-Filosóficos – Textos Filosóficos*. Edições 70, Lisboa.
- Marx, K. (1983). *O Capital*. Abril, São Paulo.
- Paes de Barros, R., Henriques, R., & Mendonça, R. (2000a). *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza No Brasil*. IPEA, Rio de Janeiro.
- Paes de Barros, R., Henriques, R., & Mendonça, R. (2000b). *Pelo Fim Das Décadas Perdidas: Educação e Desenvolvimento Sustentado No Brasil*. IPEA, Rio de Janeiro.
- Paes de Barros, R. & R., M. (1995). Os determinantes da desigualdade no Brasil. IPEA, Texto para Discussão 377.
- Ramos, L. & Vieira, M. L. (2000). Determinantes da desigualdade de rendimentos no Brasil nos anos 90: Discriminação, segmentação e heterogeneidade dos trabalhadores. In *Desigualdade e Pobreza No Brasil*. IPEA, Rio de Janeiro.
- Ramos, L. & Vieira, M. L. (2001). Desigualdade de rendimentos no Brasil nas décadas de 80 e 90: Evolução e principais determinantes. IPEA, Texto para Discussão 803, Rio de Janeiro.
- Robbins, D. (1996). HOS hits facts: Facts win. Evidence on trade and wages in the developing world. Harvard Institute for International Development, Discussion Papers 557.
- Rosen, S. (1981). The economic of superstars. *The American Economic Review*, 71(5):845–858.
- Smith, A. (1983). *A Riqueza Das Nações – Investigação Sobre Sua Natureza e Suas Causas*. Abril, São Paulo. (Os Economistas).
- Snowder, D. J. (1999). Inequality of earnings. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 2321.
- Soares, S., Servo, L. M. S., & Arbache, J. S. (2001). O que (não) sabemos sobre a relação entre abertura comercial e mercado de trabalho no Brasil. IPEA, Texto para Discussão 843, Rio de Janeiro.
- Thurow, L. C. (1975). *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S. Economy*. Basic Books, Inc., Publishers, New York.