

A. J. AVELÃS NUNES

Professor da Faculdade de Direito de Coimbra

**CRESCIMENTO ECONÓMICO
E DISTRIBUIÇÃO DO RENDIMENTO
(REFLEXÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO)**

**CENTRO DE ESTUDOS FISCAIS
DIRECÇÃO-GERAL DAS CONTRIBUIÇÕES E IMPOSTOS
MINISTÉRIO DAS FINANÇAS
LISBOA • 1986**

CRESCIMENTO ECONÓMICO E DISTRIBUIÇÃO DO RENDIMENTO (REFLEXÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO) (*)

A. J. AVELÁS NUNES

Professor da Faculdade de Direito de Coimbra

I

O crescimento económico no Brasil durante a década de 60 e o agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento.

1 — Os dados do censo de 1970. As primeiras análises de Albert Fishlow.

A publicação dos dados apurados no censo de 1970 está na base de vários trabalhos analíticos sobre diversos aspectos do *modelo brasileiro de desenvolvimento*, entre os quais se destacam os referentes à evolução da distribuição do rendimento que acompanhou o processo

(*) O trabalho que aqui se apresenta — cuja redacção ficou concluída em Maio-Junho de 1983 — reproduz, com ligeiras alterações de forma, um capítulo da dissertação de doutoramento do autor, que se ocupou do tema «Industrialização e desenvolvimento — a economia política do 'modelo brasileiro de desenvolvimento'».

de crescimento económico registado ao longo da década de 60 (1).

Entre esses trabalhos, merecem destaque os de Albert Fishlow (2) e de Celso Furtado (3). O primeiro destes autores veio chamar a atenção dos especialistas, dos círculos ligados aos organismos internacionais e mesmo da opinião pública brasileira para o agravamento, entre 1960 e 1970, da já acentuada desigualdade na distribuição do rendimento (4). Advertindo para que, a seu ver, os dados extraídos do censo de 1970 podem não constituir um teste ajustado às con-

(1) O debate que se referiu — escreve F. Cardoso, pp. 9-10 — «mostrou tanto a seriedade e, ao mesmo tempo, o comprometimento social dos economistas críticos como a pouca credibilidade que tem a posição dos justicadores tecnocráticos do *status quo* que persistem em tentar fazer crer à opinião pública que a *ciência*, com o esoterismo da sua linguagem e das suas técnicas de base matemática, aponta sempre em favor dos ricos e dos que tudo transformam em justificação de governos eventuais e da ordem dominante».

N. B. — As indicações nas notas de pé de página remetem para as *referências bibliográficas* no final do texto.

(2) Cf. A. Fishlow, [1].

(3) Cf. C. Furtado, [4].

(4) J. Leite Lopes refere que o trabalho — apresentado por A. Fishlow na reunião anual da American Economic Association realizada em New Orleans em Dezembro de 1971 — serviu de apoio a uma intervenção de MacNamara (ao tempo presidente do Banco Mundial) na reunião da CNUCED (Santiago do Chile, Abril de 1972), intervenção em que se criticavam os resultados obtidos no Brasil no domínio da distribuição do rendimento. Um resumo do estudo de Fishlow seria publicado no *Jornal do Brasil*, de 23 de Abril de 1972, antes mesmo da sua edição em *The American Economic Review*. Atingido pelo impacto das conclusões de Albert Fishlow, o governo brasileiro multiplicou-se em declarações e encomendou a Carlos Langoni um estudo que pudesse anular ou neutralizar as implicações políticas do trabalho de Fishlow e de vários outros autores (os esforços de Langoni culminariam com a publicação de um livro sobre a questão em 1973 — cf. C. Langoni).

seqüências de um processo de crescimento rápido em moldes capitalistas — Fishlow insiste mesmo em que «não há necessariamente incompatibilidade entre maior igualdade e crescimento acelerado da produção» —, o autor sublinha que o agravamento do padrão distributivo da sociedade brasileira terá sido fruto, em primeira linha, da política de estabilização adoptada entre 1964 e 1967, a qual provocou uma baixa do salário mínimo real de 20%. E este seria um resultado perfeitamente coerente com as grandes prioridades da política económica após 1964: liquidação do proletariado urbano como força política e restabelecimento de uma ordem económica adaptada à acumulação privada do capital (5).

Os resultados do censo de 1970 vieram também dar força à análise do modelo brasileiro desenvolvida por Celso Furtado, segundo o qual a crescente desigualdade registada não poderia considerar-se à margem do *estilo de desenvolvimento* adoptado, antes deveria atribuir-se, primordialmente, à própria natureza do processo de industrialização, centrado nas indústrias produtoras de bens de consumo duradouros. Tratando-se de indústrias capital-intensivas, elas restringiram as possibilidades de criação de novos postos de trabalho, impedindo o acesso da mão-de-obra a actividades mais produtivas e mais remuneradoras. Por outro lado, a necessidade de uma procura suficiente para absorver a produção e para assegurar o *dinamismo* dessas indús-

(5) Cf. A. Fishlow, [1], pp. 400-402.

trias produtoras de bens de luxo e de elevado preço unitário não poderia deixar de traduzir-se em políticas que favorecem a concentração do rendimento. Esta contribuiria, por sua vez, para o refinamento e a diversificação da procura dos *ricos*, e o modelo ganharia, por isso mesmo, um carácter fortemente excluyente.

2 — Os estudos de S. Morley e J. Williamson e de Gary Fields sobre o caso brasileiro.

À volta do artigo de Albert Fishlow desenvolver-se-ia um amplo debate acerca das relações entre o desenvolvimento económico e a distribuição do rendimento no âmbito dos países subdesenvolvidos, relançando assim, a propósito deste *escândalo* do «milagre brasileiro», uma problemática que tinha sido objecto de alguns estudos pioneiros nos anos cinquenta e início dos anos sessenta⁽⁶⁾ e que tem mobilizado na última década as preocupações e o esforço analítico de muitos especialistas e mesmo de organismos internacionais, como a Cepal, a Organização Internacional do Trabalho e o Banco Mundial⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Referiremos, entre eles, os trabalhos de Th. Morgan, [1] e [2]; S. Kuznets, [1], [2] e [3]; H. T. Oshima, [1] e [2]; e I. J. Kravis.

⁽⁷⁾ Para uma visão do que foi a controvérsia que se desenvolveu no Brasil nos primeiros anos da década de 70, ver os trabalhos publicados em Toliapan/Tinelli. Um conjunto de estudos recentes sobre modelos de crescimento e distribuição para o Brasil, patrocinado pelo Banco Mundial, pode ver-se em Taylor

Referiremos, em primeiro lugar, a tentativa de alguns autores americanos no sentido de desvalorizar a discussão acerca da redistribuição negativa dos rendimentos operada no Brasil, invocando que tal discussão assenta em dados e em metodologia defeituosos. Estão neste caso, nomeadamente, S. Morley e J. Williamson⁽⁸⁾ e Gary Fields⁽⁹⁾.

Morley/Williamson reconhecem que, tomando em conta o universo dos elementos da população activa que recebem rendimentos monetários, se verificou um aumento da desigualdade na distribuição do rendi-

et alii (estudos de Lance Taylor, Edmar Bacha, Eliana Cardoso e Lance Taylor, Eliana Cardoso, Frank Lysy e Lance Taylor, Edmar Bacha e Lance Taylor).

Em A. Foxley, [2], incluem-se estudos de vários autores acerca da problemática da distribuição do rendimento em nove países da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, México, Peru, Porto Rico e Venezuela).

O estudo de uma estratégia de redistribuição do rendimento com crescimento económico é objecto de um trabalho conjunto do Banco Mundial e do Institute of Development Studies da Universidade de Sussex, publicado em 1974 (cf. Chenery *et alii*).

Uma análise das várias perspectivas em que tem sido encarada a relação entre o desenvolvimento económico, a pobreza e a desigualdade distributiva pode ver-se em G. Fields, [2].

Uma sinopse das teorias sobre a distribuição do rendimento pode ver-se em Ferguson/Nell e em G. Sahota (para uma análise das teorias da distribuição do rendimento numa perspectiva marxista, cf. M. Dobb). Uma panorâmica sobre a literatura especificamente referente às relações entre distribuição do rendimento e desenvolvimento económico pode ver-se em W. Cline, [1]. Entre nós, foi publicada em 1983 uma antologia de vários textos, traduzidos em português, sobre a problemática do desenvolvimento económico e repartição do rendimento, organizada e prefaciada por Manuela Silva ([2]).

⁽⁸⁾ Cf. Morley/Williamson.

⁽⁹⁾ Cf. G. Fields, [1].

mento. Argumentam, porém, que, se se incluírem na análise os elementos da população activa com rendimento zero, a *curva de Lorenz* que se obtém para 1970 põe em evidência que os grupos sociais mais pobres melhoram a sua posição relativamente a 1960.

Até então, apenas Albert Fishlow elaborara a sua análise sobre a distribuição do rendimento no Brasil considerando toda a população economicamente activa, mesmo os elementos com rendimento monetário nulo. Para tanto, corrigiu a *distribuição original* dada pelos censos de 1960 e 1970 de modo a incluir o rendimento não monetário (que os censos tinham deixado de fora) e a atribuir um rendimento aos trabalhadores economicamente activos mas sem remuneração monetária (em regra membros de famílias rurais em que só ao *chefe de família* é formalmente atribuído um rendimento monetário). Para atingir este objectivo, Fishlow teve de entrar em linha de conta com o rendimento em espécie e com outros elementos, acabando por chegar, com base nestes cálculos, a um rendimento por trabalhador mais elevado e a um grau de concentração do rendimento mais baixo do que os resultantes directamente dos dados fornecidos pelos censos.

De todo o modo, a conclusão deste autor é no sentido de que o grau de concentração do rendimento aumentou de 1960 para 1970 (o coeficiente de Gini teria passado de 0,59 em 1960 para 0,63 em 1970) e com ele a desigualdade (o grupo dos 3,2% mais ricos da população activa viu a sua parte do rendimento

total passar de 27% em 1960 para 33,1% em 1970) ⁽¹⁰⁾.

Os cálculos de Fishlow implicam, porém, uma grande margem de subjectivismo, o que explica que os estudos mais aturados sobre a distribuição do rendimento no Brasil nos anos sessenta tenham deixado de fora as pessoas de rendimento monetário nulo. É o caso dos estudos de R. Hoffmann e de J. C. Duarte (que consideram o conjunto das pessoas activas e não activas que declararam ter recebido rendimentos monetários) e de Carlos Langoni (que considerou apenas a população economicamente activa, mas excluindo as pessoas sem rendimento monetário) ⁽¹¹⁾.

⁽¹⁰⁾ Cf. A. Fishlow, [1], pp. 391-392 e 399. Apesar de concluir que em 1970 a concentração do rendimento é menor na agricultura do que nas actividades não agrícolas — o que inverteria as posições de 1960 —, A. Fishlow entende que tal não pode tomar-se como indicativo de um maior bem-estar nas zonas rurais. No mesmo sentido vão as conclusões de R. Hoffmann e J. C. Duarte (cf. J. Duarte *et alii*, p. 43). Segundo estes autores, o grau de concentração do rendimento cresceu mais no sector urbano (de 0,46 para 0,56) do que no primário (de 0,43 para 0,49) e cresceu mais na Região Sul mais industrializada (0,39 para 0,54) do que no Nordeste (de 0,550 para 0,554). Nas regiões industrializadas, a repressão sindical e política e o arrocho salarial, bem como o alastramento das situações de monopólio, são factores relevantes na explicação do tipo de distribuição do rendimento observada. No que se refere às zonas rurais, as taxas de crescimento do produto no sector primário (consideravelmente menores do que as verificadas no sector urbano) têm-se verificado sem alterações significativas dos padrões de acumulação, dos padrões técnicos e da estrutura da posse da terra, ao mesmo tempo que se tem verificado uma forte migração de mão-de-obra rural para as cidades, factores que ajudam a explicar a estabilidade do padrão distributivo.

⁽¹¹⁾ Os resultados destes estudos podem resumir-se nos quadros n.º 1 (R. Hoffmann e J. C. Duarte) e n.º 2 (C. Langoni), sendo certo que, apesar da diferença da metodologia adoptada pelos autores, os dois estudos concluem por um aumento

Não há dúvida de que seriam mais correctos os resultados se se pudessem computar com um mínimo de rigor os pagamentos em espécie ou mesmo se se

do coeficiente de Gini entre 1960 e 1970 (de 0,49 para 0,57, segundo Hoffmann/Duarte; de 0,50 para 0,57, segundo C. Langoni).

QUADRO N.º 1

Distribuição do rendimento: população remunerada (activa e não activa)

População — Porcentagem	Rendimento — Porcentagem		Aumento do rendimento médio — Porcentagem
	1960	1970	
50 —	17,69	13,74	1
10	7,49	6,25	8
10	9,03	7,20	3
10	11,31	9,63	10
10	15,61	14,83	23
10+	38,87	48,35	61
5+	27,35	36,25	72

Fonte: J. Duarte *et alii*, p. 42.

QUADRO N.º 2

Distribuição do rendimento: população activa remunerada

População — Porcentagem	Rendimento — Porcentagem		Aumento do rendimento médio — Porcentagem
	1960	1970	
10 —	1,17	1,11	28,0
10	2,32	2,05	20,8
10	3,42	2,97	18,3
10	4,65	3,88	14,6
10	6,15	4,90	9,5
10	7,66	5,91	6,3
10	9,41	7,37	7,7
10	10,85	9,57	20,7
10	14,69	14,45	34,8
10+	39,66	47,79	66,9
5+	27,69	34,86	75,4

Fonte: C. Langoni, p. 64.

pudessem tomar como base as famílias e não os indivíduos (uma vez que será insignificante o número de famílias com rendimento monetário nulo). Só que, não estando disponíveis os elementos indispensáveis para uma análise deste tipo, a única solução prática é a de considerar apenas a população que recebe rendimentos monetários, por ser impossível calcular as alterações registadas no rendimento real das pessoas de rendimento monetário nulo entre os dois anos que se pretendem comparar. O que, manifestamente, não pode ser solução é considerar como *desempregados* os indivíduos sem rendimentos monetários declarados e tomá-los como tal entre a população activa para o efeito dos cálculos sobre a evolução do rendimento, como fazem Morley/Williamson e Gary Fields.

2.1 — A perspectiva da pobreza absoluta.

No que toca a Gary Fields, a novidade da sua análise reside em que ela adopta um tipo diferente de medida para averiguar da evolução do grau de desigualdade na distribuição do rendimento. Em vez de procurar medir — como se fazia na generalidade dos

Embora não sendo directamente comparáveis, por abrangerem universos diferentes, os dois quadros mostram que, de 1960 para 1970, 90 % da população piorou a sua posição relativa, recebendo uma percentagem menor do rendimento nacional, em favor dos 10 % mais ricos, que passaram a receber em 1970 cerca de 48 % do rendimento nacional, beneficiando de um acréscimo de cerca de 65 % do seu rendimento real médio entre 1960 e 1970 (e, desses 10 %, os 5 % mais ricos beneficiaram ainda em muito maior medida que os 5 % seguintes).

estudos sobre esta problemática — a desigualdade relativa de rendimentos, através do cálculo da percentagem do rendimento global que cabe a determinados grupos da população (decis, normalmente), ou o grau de concentração do rendimento, através das curvas de Lorenz, do coeficiente de Gini ou outros, o autor adoptou explicitamente uma *absolute poverty approach*, propondo-se analisar as variações do nível de rendimento absoluto das classes mais pobres, considerando a população dividida em escalões definidos por intervalos de rendimento real (de 0 a 2,1 cruzeiros por mês; de 2,1 a 3,3; de 3,3 a 4,5; etc.).

Esta abordagem do problema procura, portanto, averiguar, a partir da definição de um nível de *pobreza absoluta*, com base nos padrões brasileiros, qual a evolução do número dos *pobres* e qual a evolução do rendimento médio real dos que, no termo do período considerado, continuam abaixo da *linha de pobreza*. Sem dúvida que ela tem o mérito de chamar a atenção para os níveis excepcionalmente baixos da *pobreza absoluta* e para a necessidade de definir estratégias que apontem para a redução do número dos que se situam abaixo da *linha de pobreza* e, em última instância, para a *erradicação da pobreza*. Mas é discutível a metodologia adoptada e não parecem aceitáveis os resultados a que chegou.

Muito genericamente, as conclusões de Gary Fields — ao contrário da interpretação geralmente aceite mesmo pelos defensores da política governamental — apontam para resultados positivos do processo de cres-

cimento económico brasileiro, no que se refere ao combate à pobreza. A seu ver, os pobres do Brasil beneficiaram efectivamente com o crescimento que se verificou entre 1960 e 1970. Embora reconheça que a maior parte do rendimento criado reverteu em favor dos brasileiros que se situam acima do que define como *linha de pobreza*, Gary Fields sustenta que a percentagem dos considerados *pobres* de acordo com os padrões brasileiros baixou de 37% da população em 1960 para 35,5% em 1970, e que, no mesmo período, o rendimento médio real dos *não pobres* aumentou apenas à roda de 25%, contra um aumento de cerca de 60% para os *pobres*.

2.2 — As deficiências metodológicas da análise de G. Fields.

No plano metodológico, são vários os pontos fracos da análise de Gary Fields. Em primeiro lugar, o aumento do valor real do rendimento monetário médio dos brasileiros pobres (18,3% entre 1960 e 1970, se tomarmos os 40% mais pobres) não pode ser tomado como indicativo correcto do aumento do bem-estar material dessa camada da população. É que os dados fornecidos pelo censo referem-se a rendimentos monetários, sendo certo que as transformações operadas ao longo da década de 60 nas actividades agrícolas (os 40% mais pobres são predominantemente rurais) provocaram a diminuição do número de membros das famílias camponesas não pagos em dinheiro e a diminuição dos trabalhadores permanentes (residentes na exploração), dos parceiros, rendeiros, etc., e o aumento

dos trabalhadores assalariados⁽¹²⁾. No conjunto dos pobres, baixou a percentagem dos trabalhadores que não recebem rendimentos monetários embora recebam rendimentos em espécie e aumentou a percentagem dos que recebem apenas rendimentos salariais em dinheiro. Isto quer dizer que uma correcta comparação entre 1960 e 1970 exigiria que se tomassem em conta os rendimentos em espécie (o que Fields não fez, até porque o censo não fornecia esses elementos), e, nestas condições, a percentagem de aumento do *rendimento total* (em dinheiro e em espécie) dos 40% mais pobres seria com certeza bastante mais baixa⁽¹³⁾.

Poderá dizer-se, em segundo lugar, que uma análise baseada na evolução dos níveis do rendimento absoluto a partir de uma linha de pobreza previamente definida só pode ser correctamente levada a cabo se houver elementos disponíveis acerca dos rendimentos

(12) Como normalmente acontece, a penetração do capitalismo na agricultura, especialmente a partir dos anos sessenta, foi acompanhada da crescente proletarização das populações rurais. Durante o período de predominância da agricultura de subsistência, a propriedade da terra (abundante) permite que os proprietários assegurem o concurso da mão-de-obra (escassa relativamente à quantidade de terra disponível) através da cedência do uso de uma parte da terra aos trabalhadores que a não têm, em troca da prestação por estes de serviços gratuitos ou escassamente remunerados nas *fazendas* do proprietário. Na agricultura capitalista (praticada em áreas privilegiadas do ponto de vista da fertilidade dos solos e/ou do acesso aos mercados consumidores), a escassez (relativa) de terras tende a sobrepor-se à escassez de mão-de-obra, o que irá sendo mais notório à medida que a agricultura se for mecanizando. A terra é, pois, inteiramente utilizada pelo empresário capitalista na produção de mercadorias destinadas ao mercado. Os salários monetários têm então que cobrir todas as necessidades dos trabalhadores e suas famílias, isto é, têm que assegurar só por si a manutenção e reprodução da força de trabalho. Cf. P. Singer, [2], pp. 83-84.

(13) Cf. Bacha/Taylor, [2], p. 277, e A. Fishlow, [3], p. 250.

das *famílias*, uma vez que qualquer definição relevante de *pobreza* deve ter em conta as unidades de consumo (que são as famílias) e não as unidades receptoras de rendimentos. E é claro que uma tal análise exigiria também que se tomasse em conta não só o nível de rendimento de cada família, mas também o número de membros que a integram, elementos que o autor não considerou⁽¹⁴⁾.

Outro aspecto da metodologia ilegítima adoptada por Fields é o que se prende com a inclusão dos indivíduos que não recebem rendimentos monetários (e são em grande número) nos membros da população activa, considerando-os como desempregados. Na verdade, não passa da «duvidosa manipulação dos dados de base» o considerar-se como desempregados os indivíduos que não recebem rendimentos monetários⁽¹⁵⁾. Por outro lado, a inclusão dos indivíduos que declaram rendimento monetário nulo nos cálculos tendentes a averiguar a distribuição pessoal do rendimento deveria, logicamente, obrigar à contabilização de todos os tipos de

(14) Cf. A. Fishlow, [3], pp. 250 e segs., e Ahluwalia *et alii*, pp. 242-243.

(15) Cf. Bacha/Taylor, [2], p. 276, e A. Fishlow, [3], pp. 250-251. Embora a exclusão pura e simples dos indivíduos de rendimento monetário igual a zero não seja a solução ideal, ela parece ser a única solução sensata quando não existem dados seguros acerca dos rendimentos não monetários. E Fishlow mostrou que, eliminando os *zero-income workers* tanto em 1960 como em 1970, os resultados a que se chega são de sentido contrário aos apresentados por Fields: a percentagem do rendimento que cabe aos 35,9% da população activa que recebe rendimentos e que são considerados como *pobres* baixa de 8,9% para 8% entre 1960 e 1970 e a taxa de crescimento do rendimento absoluto dos que se encontram abaixo da *linha de pobreza* é, no mesmo período, de 19%, bastante inferior à taxa média de 32% relativa ao crescimento do rendimento médio global.

rendimentos não monetários (aspecto não ponderado por Gary Fields).

Uma outra distorção inerente à metodologia utilizada por este autor (comum, neste aspecto, a outros autores, como Carlos Langoni e Albert Fishlow) é a que resulta da utilização de um deflator inadequado e do mesmo deflator para todas as categorias de rendimento. Com efeito, salienta-se em regra que não é o mais ajustado o índice de preços calculado por Fields e por ele utilizado para a obtenção de salários reais em 1970 comparáveis aos de 1960. A utilização de um outro índice (o índice do custo de vida em São Paulo ou na Guanabara, v. g.) levaria a conclusões completamente diferentes: designadamente, a percentagem da população incluída entre os *pobres*, mesmo adoptando o critério de Fields, aumentaria de 1960 para 1970⁽¹⁶⁾. Mas igualmente enganadora é a utilização de um mesmo deflator para o cálculo do rendimento real dos mais pobres e dos mais ricos. Com efeito, é muito diferente, em países como o Brasil, o cabaz de compras dos vários estratos populacionais (definidos em função do nível de rendimento) e é igualmente

(16) Cf. Beckerman/Coes, pp. 246-247, e A. Fishlow [3], pp. 253-254. Adoptando como linha de pobreza em 1960 o rendimento monetário mensal mínimo de 3,3 cruzeiros novos (rendimento cerca de 10% inferior ao salário mínimo rural do Nordeste em 1960), Albert Fishlow estima que o limite da pobreza deveria ser fixado em 1970 em 126,3 cruzeiros novos por mês, se se adoptasse como deflator o índice do custo de vida em São Paulo; o limite da pobreza seria de 120,4 cruzeiros novos, se o deflator fosse o índice do custo de vida na Guanabara; de 106,3 cruzeiros novos, se se utilizasse o índice de preços por grosso, e de 114,8 cruzeiros novos, com base no deflator implícito do PIB.

muito diferente o ritmo de evolução dos preços dos vários tipos de bens. As organizações sindicais insistem há anos na inadequação dos índices de custo de vida adoptados, alegando que o custo de vida dos trabalhadores pobres tem subido mais aceleradamente que o custo de vida global⁽¹⁷⁾.

Dados os vícios metodológicos da sua análise, não admira que Gary Fields fique isolado ao defender que os pobres brasileiros beneficiaram claramente dos frutos do crescimento económico, tendo alguns ultrapassado a linha de pobreza e aumentando os rendimentos dos que continuam em situação de *pobreza absoluta* pelo menos na mesma medida dos rendimentos dos não pobres.

Tais conclusões não encontram apoio nos próprios dados estatísticos utilizados por este autor, extraídos dos trabalhos de Carlos Langoni. Com efeito, com base nestes mesmos dados — e ainda que se aceite, como pretende Fields, que a proporção dos pobres tenha baixado de 37% da população activa em 1960 para 35,5% em 1970⁽¹⁸⁾ —, as estatísticas mostram que a parte de rendimento que em 1970 coube a estes 35,5% da população foi apenas de 4,35% (e não de 6% como pretende Fields). Assim, a proporção dos

(17) Cf. Ahluwalia *et alii*, p. 242, e A. Fishlow, [3], p. 253.

(18) Estes resultados são, de resto, postos em causa por Beckerman/Coes, os quais demonstram que a simples utilização de um deflator mais ajustado à realidade, adoptando em tudo o mais a metodologia de G. Fields, leva à conclusão de que os *pobres* passaram a representar 37,3% da população activa em 1970, contra 37% em 1960.

pobres na população teria baixado 4,1% entre 1960 e 1970, mas a parte do rendimento que lhes cabia baixou, entretanto, 16,3%. E esta conclusão será ainda mais nítida se se excluirmos dos cálculos os que recebem rendimento zero, hipótese em que a parte dos *pobres* terá aumentado de 22,3% para 23,8% da população, ao mesmo tempo que a sua parte no rendimento terá baixado de 5,2% para 4,4% do total. Concluindo: em maior ou menor medida, a situação dos pobres piorou entre 1960 e 1970 ⁽¹⁹⁾.

De resto, o próprio Gary Fields parece retirar importância às suas conclusões, ao explicar que, mesmo crescendo o rendimento médio dos mais pobres a uma taxa média de 5% ao ano — e os seus cálculos apontam para um crescimento de 60% em uma década, isto é, uma média de cerca de 4% ao ano, apesar de se partir de níveis muito baixos —, seriam precisos 20 ou 30 anos, dado o padrão de desigualdade de rendimentos registado no Brasil nos anos setenta, para que os 10% mais pobres atingissem o rendimento *per capita* de 100 dólares. Ele próprio pergunta, transcrevendo A. Fishlow: «Pode esperar-se que os actuais pobres famintos aguardem 30 anos, no meio da abundância crescente, para atingirem o montante principesco de 100 dólares *per capita*? Tal é, ao fim e ao cabo, deixadas de lado as subtilezas, o significado do debate.»

Considerando como *pobres* os 40% mais pobres da população brasileira, os dados apresentados por Car-

⁽¹⁹⁾ Cf. C. Langoni, p. 64.

los Langoni mostram que o seu rendimento médio mensal passou de 61 cruzeiros em 1960 para 71 cruzeiros em 1970, enquanto o rendimento médio mensal dos 20% mais ricos passou de 560 cruzeiros para 886 cruzeiros e o dos 10% do topo passou de 815 cruzeiros para 1360 cruzeiros. Tal significa um aumento de 18,3% para os 40% mais pobres e um aumento de 58,2% para os 20% mais ricos (de 73,6%, se considerarmos só os 1% mais ricos; de 75,4%, se considerarmos os 5% mais ricos; de 66,9%, se considerarmos os 10% mais ricos). Os 40% colocados entre os 40% mais pobres e os 20% mais ricos viram o seu rendimento médio mensal em cruzeiros passar de 176 para 197 (aumento de 11,9%) ⁽²⁰⁾.

É incontestável que os ricos ficaram bastante mais ricos: o rendimento médio mensal dos 1% mais ricos aumentou, entre 1960 e 1970, de 2389 para 4147 cruzeiros com o poder de compra de 1970. Quer dizer, os *pobres* viram aumentar enormemente a distância entre o seu rendimento médio e o rendimento médio dos 5% ou dos 20% mais ricos, uma vez que eles ficaram praticamente tão pobres como estavam, em termos absolutos. O que significa, na verdade, um aumento de rendimento mensal de 61 para 71 cruzeiros, quando se tem em conta que o menor salário mínimo mensal (o salário mínimo rural no Nordeste) era, em 1970, de 124,8 cruzeiros? Terá algum significado insistir-se, como o faz Gary Fields, na melhoria

⁽²⁰⁾ Para uma exposição destes cálculos, cf. Bacha/Taylor, [2], pp. 277-278, e os quadros apresentados por G. Fields, [1], p. 571.

do nível de rendimento dos que continuam abaixo da *linha de pobreza*, quando tal *melhoria* os mantém na situação descrita? Dificilmente se poderá pretender que tais aumentos do rendimento monetário dos *pobres* possam representar algo de significativo em termos de melhor alimentação, melhor habitação, melhor saúde. A comprovação desta realidade em vários países subdesenvolvidos tem sido, aliás, um dos argumentos invocados em favor de uma estratégia de desenvolvimento que assente em esquemas de satisfação social das necessidades básicas das populações.

Com base na perda de poder de compra do salário mínimo entre 1960 e 1970 (30%, segundo o movimento sindical brasileiro), alguns autores põem em destaque a diminuição do rendimento real, em termos absolutos, de grande percentagem dos trabalhadores brasileiros que apenas recebem salário mínimo. E. Bacha e L. Taylor estimaram, de resto, que, em 1972, dos brasileiros que auferiam rendimentos monetários, mais de 25% ganhavam menos de metade do salário mínimo e mais de 50% ganhavam menos que o mínimo legal, sendo de esperar que o rendimento real desta grande massa da população tenha acompanhado a quebra do salário mínimo real, se é que a sua baixa não foi ainda maior⁽²¹⁾. Relativamente a estes estratos da população, que recebem apenas rendimentos salariais, não é fácil, por isso mesmo, fugir à ideia de *empobrecimento absoluto*.

(21) Cf. Bacha/Taylor, [2], pp. 285-286.

Justificando a existência deste processo de *empobrecimento absoluto dos pobres*, alguns autores invocam ainda o aumento das taxas de mortalidade infantil e, sobretudo, o aumento (substancial) do tempo de trabalho necessário, com base no salário mínimo, para a aquisição dos bens alimentares que integram a dieta básica das famílias pobres⁽²²⁾.

(22) Cf. A. Fernandes, [2], p. 266. Tomando em conta o salário mínimo de São Paulo, as organizações sindicais calculam que o número de horas de trabalho necessárias para que um trabalhador adquira a ração alimentar mínima *oficial* (consta de um diploma legal de 1938) foi aumentando sempre, durante o período do *milagre brasileiro*: Dez./65 = 87 h 20 m; Dez./71 = 113 h 26 m; Dez./72 = 132 h 05 m; Dez./73 = 158 h 42 m; Dez./74 = 157 h 59 m (cf. Mattos/Carvalho, pp. 29-31. Indicações no mesmo sentido podem ver-se em J. Quartim, p. 869; F. Oliveira, p. 460; J. Serra, [1], pp. 260 e 268).

A realidade não tem mudado significativamente, de acordo com as indicações do quadro seguinte, extraído de A. R. Soares, p. 16:

Tempo que o assalariado, na base do salário mínimo, precisa de trabalhar para comprar a ração essencial

Período	Cidade de São Paulo			Período	Cidade de Porto Alegre		
	Tempo necessário	Índice	Salário mínimo (%)		Tempo necessário	Índice	Salário mínimo (%)
Dezembro de 1970	103 h 19 m	100	43	Dezembro de 1970	112 h 07 m	100	47
Dezembro de 1971	113 h 25 m	110	47	Dezembro de 1971	113 h 52 m	102	47
Dezembro de 1972	132 h 05 m	128	55	Dezembro de 1972	122 h 50 m	110	51
Dezembro de 1973	158 h 42 m	154	66	Dezembro de 1973	147 h 36 m	132	62
Dezembro de 1974	157 h 59 m	153	66	Dezembro de 1974	134 h 34 m	120	56
Dezembro de 1975	154 h 18 m	149	64	Dezembro de 1975	133 h 49 m	119	56
Dezembro de 1976	150 h 00 m	145	63	Dezembro de 1976	129 h 43 m	115	54
Dezembro de 1977	140 h 56 m	136	59	Dezembro de 1977	131 h 11 m	117	55
Dezembro de 1978	144 h 47 m	140	60	Dezembro de 1978	134 h 25 m	120	56
Dezembro de 1979	144 h 26 m	140	60	Dezembro de 1979	140 h 02 m	125	58
Janeiro de 1980	152 h 49 m	148	64	Janeiro de 1980	157 h 29 m	140	66
Fevereiro de 1980	153 h 04 m	148	64	Fevereiro de 1980	157 h 39 m	141	66

Ração essencial é a quantidade mínima de alimentos indispensáveis para um trabalhador viver (Decreto-Lei n.º 399, de 30 de Abril de 1938).

A tese de Gary Fields acerca do impacte distributivo do «modelo brasileiro de desenvolvimento» é, pois, uma tese a pôr de parte. «A única certeza — como salientam M. Ahluwalia *et alii* (23) — é que Fields ou subestimou o número de pobres em 1970 ou sobrestimou o crescimento do seu rendimento, ou ambas as coisas.»

O próprio Gary Fields, respondendo aos seus críticos, reconhece, em 1980, ter menos certezas acerca das suas conclusões de 1977 e aceita mesmo alguns dos erros que lhe são apontados. E, embora continue a defender que os pobres participaram, pelo menos proporcionalmente, nos frutos do crescimento económico do Brasil nos anos sessenta, aceita que os resultados mais recentes vieram mostrar a realidade brasileira a uma luz menos favorável do que a que ele apresentara. E conclui que «poderia ter-se feito muito mais do que o que se fez para aliviar a miséria económica no Brasil; e muito mais pode ser feito no futuro se houver vontade política para tanto» (24).

3 — A análise baseada no rendimento monetário das famílias brasileiras (A. Fishlow).

Mas cabe a Albert Fishlow o mérito de ter demonstrado em bases ainda mais sólidas que a acentuação da desigualdade na distribuição do rendimento é uma

(23) Cf. Ahluwalia *et alii*, p. 242.

(24) Cf. G. Fields, [3].

realidade na história recente do capitalismo brasileiro e que o crescimento económico registado nas últimas décadas não conseguiu aliviar a pobreza absoluta que aflige um terço das famílias brasileiras e uma percentagem ainda maior da população do Brasil (25).

Analisando dados que só há pouco tempo se encontram disponíveis, Fishlow procurou apurar qual a evolução do rendimento monetário (deixando de fora eventuais correcções para atender aos rendimentos em espécie) das famílias brasileiras entre 1960 e 1970, anulando assim quase inteiramente as dificuldades resultantes da inclusão dos indivíduos que não recebem rendimentos monetários (26).

Considerando o rendimento mensal de 3,3 cruzeiros novos (cerca de 10% abaixo do salário mínimo rural no Nordeste) como o nível definidor da *linha de pobreza* de acordo com os padrões brasileiros em 1960,

(25) A realidade dos países subdesenvolvidos parece mostrar, aliás, que o agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento e o aumento do número de pessoas incluídas em níveis baixos de pobreza (assim como o número de subempregados e de desempregados) se têm verificado na generalidade dos países em vias de desenvolvimento, mesmo naqueles que vêm crescendo de acordo com os objectivos definidos pelas Nações Unidas — taxas de crescimento iguais ou superiores a 5% ao ano (cf. G. Ranis, [4], p. 558).

(26) Com efeito, o rendimento atribuído ao chefe de família ou a outros membros da família reflecte o rendimento obtido pela força de trabalho não remunerada. Quanto às famílias que aparecem sem rendimento monetário declarado (ou porque recebem rendimentos em espécie, ou porque dependem de transferências de outros, ou porque temporariamente não recebem qualquer rendimento), elas podem incluir-se sem grande margem para dúvida no número das famílias pobres (cf. A. Fishlow, [3], p. 251).

Albert Fishlow mostra que 32,5% das famílias brasileiras se situavam então abaixo dessa linha.

Relativamente a 1970, o autor toma como *nível de pobreza absoluta* de acordo com os padrões brasileiros, para uma família média de 4,3 pessoas, um rendimento médio mensal sensivelmente igual ao resultado obtido por deflação efectuada com base nos índices do custo de vida de São Paulo e de Guanabara, isto é, 125 cruzeiros novos por mês (correspondente ao salário mínimo rural no Nordeste). E mostra que, em 1970, continuavam abaixo desta linha de pobreza 32,5% das famílias brasileiras (quase 40% da população brasileira).

Albert Fishlow demonstra com clareza que o crescimento económico não fez diminuir a percentagem dos brasileiros que vivem abaixo do limite da pobreza absoluta, sendo certo que aumentou mesmo, entre 1960 e 1970, o número de famílias abaixo deste limite. Por outro lado, a sua análise comprova também um crescimento quase insignificante (menos de 1% ao ano) do rendimento absoluto das famílias que continuam dentro da linha de pobreza, crescimento, aliás (muito) inferior ao registado para o rendimento médio das famílias não pobres⁽²⁷⁾.

⁽²⁷⁾ Com base no deflator utilizado por G. Fields, Albert Fishlow mostra que o rendimento médio das famílias aumentou 25% entre 1960 e 1970, mas com um aumento de 8% apenas para o rendimento médio das *famílias pobres* e de 27% para o das *famílias não pobres* (G. Fields, [3], apontava para um

Sustentando embora não se ter verificado no Brasil um processo de «immization of the poor», Fishlow põe em destaque o considerável agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento entre as famílias brasileiras, com um aumento do coeficiente de Gini de 0,55 para 0,59 entre 1960 e 1970⁽²⁸⁾.

aumento à roda de 60% do rendimento médio dos *pobres*, contra um aumento próximo de 25% para os *não pobres*). Utilizando o deflator com base no qual fixou em 125 cruzeiros novos por mês o rendimento real correspondente, em 1970, ao rendimento mensal de 3,3 cruzeiros novos em 1960, as conclusões de Fishlow são ainda mais dramáticas: um aumento de 6% do rendimento das *famílias não pobres* e uma baixa de 0,6% do rendimento das *famílias pobres* (naturalmente que os resultados agravar-se-iam ainda mais se se utilizasse para os grupos sociais de rendimentos mais baixos, como pretendem os sindicatos, um deflator ainda mais elevado que o índice global do custo de vida). Cf. A. Fishlow, [3], p. 254.

⁽²⁸⁾ Distribuindo as famílias por escalões de rendimento, os resultados são estes:

	Percentagem do rendimento	
	1960	1970
10+	43,6	46,2
10	17,0	17,9
10	11,0	10,6
10	8,1	7,5
10	6,0	5,5
10	4,9	4,3
10	3,8	3,3
10	2,9	2,4
10	2,2	1,7
10-	0,5	0,65

A percentagem do rendimento arrecadado pelos 40% mais pobres das famílias brasileiras passou, pois, de 9,4% em 1960 para 8,05% em 1970; a parte das 20% mais ricas passou de 60,6% para 64,1% (cf. A. Fishlow, [3], p. 252-253).

II

A concentração do rendimento é um factor favorável (ou indispensável) ao crescimento económico?

1 — As concepções evolucionistas e a tese de “crescer primeiro e distribuir depois”.

Outros caminhos têm sido percorridos, porém, por aqueles autores que consideram perfeitamente natural e até desejável o agravamento das desigualdades no domínio da distribuição do rendimento, que se tem verificado ao longo do processo de desenvolvimento económico acelerado de alguns países da América Latina, com particular destaque para o Brasil, especialmente a partir de meados dos anos cinquenta.

Aqui se enquadram, desde logo, os defensores — na esteira de W. W. Rostow — da concepção evolucionista, os quais consideram o processo de desenvolvimento como uma sucessão contínua, linear, de vários estádios por que têm de passar todas as comunidades nacionais na sua transição de uma situação de subdesenvolvimento para a situação de desenvolvimento. Os *países subdesenvolvidos* teriam de repetir, no seu processo de desenvolvimento, a experiência histórica dos actuais *países desenvolvidos*, assim arvorados em *paradigma* do próprio conceito de *desenvolvimento*, tal como a sua experiência específica é arvorada em processo *nor-*

mal (natural) de desenvolvimento dos actuais *países sub-desenvolvidos* (ainda não desenvolvidos).

Ora, no contexto desta via de desenvolvimento de economias *adolescentes* no seu caminho para a *maturidade*, seria absolutamente *normal* a situação descrita do ponto de vista da distribuição do rendimento. Qualquer país que pretenda percorrer as etapas *necessárias* ao *desenvolvimento* assim entendido, nas condições e no espaço de tempo em que tal objectivo tem sido prosseguido nas últimas décadas na América Latina, teria de concentrar uma parte significativa dos seus recursos em investimentos nos sectores *modernos* estrategicamente localizados com vista a transformar e dinamizar a economia.

E este imperativo de ordem *real* implicaria necessariamente, do ponto de vista financeiro, a exigência de um nível razoável de poupança, subtraindo aqueles recursos ao consumo e canalizando-os para os investimentos ajustados ao *estilo de desenvolvimento* pretendido ⁽²⁹⁾. Só assim seria possível conseguir a diversificação das estruturas económicas, a implantação de novas actividades produtivas e respectivas infra-estruturas complementares — em regra bastante mais capital-intensivas do que as actividades *tradicionais* —,

⁽²⁹⁾ A expressão *estilo de desenvolvimento* é aqui usada no sentido em que a consagrou Anibal Pinto: «O modo pelo qual — no quadro de um determinado sistema e estrutura —, num período dado e sob a égide dos grupos dirigentes, se organizam e atribuem os recursos humanos e materiais com o objectivo de resolver as interrogações sobre o quê, para quem, como produzir.» (Cf. A. Pinto, [8], 557.) Para um melhor esclarecimento da problemática dos *estilos de desenvolvimento*, cf. também A. Pinto, [7]; J. Serra, [4]; J. Graciarena; F. Fajnzylber; ONU; CEPAL, [3].

no contexto de um processo de industrialização acelerada, de mecanização rural e de urbanização da população, numa progressão contínua que visa a aproximação dos indicadores que caracterizam as sociedades capitalistas *industrializadas, desenvolvidas, maduras*.

A armadura teórica com que se defendem os que assim pensam assenta nos princípios de inspiração keynesiana de que, *coeteris paribus*, a propensão ao aforro é tanto maior quanto maior for o nível do rendimento das pessoas, o que significa que, para um dado montante de rendimento global, o aforro será tanto maior quanto mais desigualmente estiver distribuído o rendimento, isto é, quanto maior for a percentagem do rendimento nacional que é arrecadada pelo pequeno núcleo dos muitos ricos. E isto será tanto mais verdadeiro quanto mais baixo for o rendimento médio de um dado país: como as pessoas de baixos rendimentos têm uma propensão ao consumo que se aproxima da unidade, é claro que gastam em consumo (quase) todo o seu rendimento. Por isso, nos países pobres, onde é baixo o nível da produção e do rendimento, e onde, por isso mesmo, maior é a necessidade de investimento, é desejável que se verifique uma concentração do rendimento mais acentuada do que a que é normal nos países ricos. Só assim se poderia romper o *círculo vicioso da pobreza* e viabilizar o processo de desenvolvimento económico, identificado — e é este outro pressuposto das teses em análise — com o mero crescimento do PNB.

Em países de baixo nível de rendimento *per capita* a distribuição desigual do rendimento seria, assim, uma

condição *sine qua non* ⁽³⁰⁾ para se alcançarem taxas de aforro mais elevadas, para se incrementar o investimento e para se acelerar o crescimento económico, com o que todos ganharão (porventura uns mais que outros), atenuando-se, a longo prazo, as (passageiras) desigualdades sociais e sectoriais, uma vez que a modernização da agricultura acabará por verificar-se na sequência do desenvolvimento das actividades industriais ⁽³¹⁾.

⁽³⁰⁾ Ainda que em certos casos se verifique um desvio de recursos para consumos supérfluos ou para investimentos no estrangeiro, em prejuízo da formação do aforro doméstico — argumenta D. Lim, pp. 359-360 —, não seria possível, sem a (manutenção ou promoção da) desigualdade na distribuição do rendimento, provocar, nos países muito pobres, a formação de um aforro doméstico. Os defensores desta tese partem, pois, do pressuposto de que a desigualdade significa a concentração do rendimento no grupo dos empresários e de que estes têm uma propensão ao aforro maior do que a dos trabalhadores e a de outros grupos de titulares de propriedade mas não empresários (cf. H. Houthakker, pp. 216-217).

A mesma ordem de considerações *explicaria*, segundo outros autores, que os países subdesenvolvidos que queiram manter-se nos quadros do «regime liberal» no plano económico só possam atingir taxas razoáveis de crescimento económico se conseguirem manter níveis muito elevados de desigualdade social, por não poderem dispor de certos mecanismos de aforro forçado que só podem instituir-se nos países com nível médio de rendimento relativamente elevado.

Os países subdesenvolvidos que pretendam um tipo de crescimento capaz de garantir uma certa igualdade de rendimentos só o podem conseguir através de regimes de tipo colectivista, com economias centralizadas e planificadas. Isto mesmo justificaria a atracção que os sistemas económicos de tipo socialista exercem sobre os países subdesenvolvidos, onde em regra se atribui grande importância à igualdade social (neste sentido, cf. Ph. Robert, p. 369).

⁽³¹⁾ À distribuição desigual do rendimento atribuem os autores outras vantagens além das referidas no texto, vantagens que podemos resumir deste modo, seguindo A. Pinto, [4], pp. 207-208: contribuiria para superar a *atomização* das economias adolescentes e facilitaria a absorção da tecnologia moderna, na medida em que promove a concentração dos recursos; facilitaria a detecção e captação de recursos por parte do Estado; permitiria a formação de uma *élite* social, viabilizando o aparecimento de *talentos estratégicos* (técnicos, empresários, etc.); acele-

Esta é uma das linhas do pensamento *oficial* brasileiro para *justificar* os sacrifícios impostos à grande maioria da população e para *explicar* o *milagre* assim obtido. A concepção que acabamos de resumir é, na verdade, a que está pressuposta na afirmação dos principais responsáveis pela política económica do regime militar, M. H. Simonsen e R. O. Campos, quando escrevem que «o primeiro requisito para a sustentação de um crescimento rápido e duradouro é a sustentação de uma alta taxa de poupança», pelo que «parte do chamado *Milagre Brasileiro* dos últimos anos deve ser creditada aos sacrifícios estabelecidos durante a administração Castello Branco» ⁽³²⁾.

A necessidade de alcançar uma taxa elevada de poupança para se prosseguir o objectivo do crescimento do PNB — considerado como o único caminho capaz de garantir, a longo prazo, uma distribuição mais igualitária de oportunidades — serve, pois, para justificar os sacrifícios impostos aos trabalhadores e à grande maioria da população brasileira (de modo particularmente gravoso a partir de 1964) e para condenar os que «precipitadamente tentaram atribuir a uma das facetas deste último período — a política salarial — a responsabili-

ria o desenvolvimento das estruturas produtivas por acção da procura diversificada inerente a esse padrão distributivo; em certas condições e dada uma determinada constelação de recursos disponíveis, ela pode ser o único meio de assegurar o pleno emprego (ou um mais amplo emprego) dos recursos disponíveis, designadamente da mão-de-obra, que poderá empregar-se ao serviço dos muito ricos (é a velha ideia malthusiana de que o luxo e até o desperdício dos ricos é que assegura a sobrevivência dos pobres).

⁽³²⁾ Cf. Simonsen/Campos, pp. 9-10.

dade maior por tudo aquilo que aconteceu ao longo da década» (33).

Nesta óptica, a igualdade (ou uma política orientada para a redução das desigualdades) no que se refere à distribuição do rendimento seria um luxo que só os países ricos se poderiam permitir (34). É a velha «filosofia» de que *crescer é concentrar*, de que *não se pode distribuir o que não existe*, de que o correcto é *crescer primeiro e distribuir depois*.

Conceder alguma atenção e prioridade ao problema das desigualdades gritantes de rendimento equivaleria a provocar uma redução do ritmo de crescimento económico, sacrificando a expansão do bem-estar futuro a uma ligeira melhoria da situação presente para os sectores mais pobres. Seria uma «verdadeira agiotagem contra as gerações futuras» (M. H. Simonsen), «um verdadeiro conto do vigário que terminaria por deixar o país dividindo a miséria de maneira mais equitativa» (Delfim Netto) (35).

(33) Cf. C. Langoni, p. 78. Também Simonsen/Campos, p. 184, verberam a «leviandade analítica» que «consiste em presumir, *a priori*, que a actual política económica continue agravando as desigualdades de renda, e que estas tenham como principal origem a política salarial que vem sendo posta em prática desde 1964».

(34) Mesmo no que se refere aos países capitalistas industrializados, uma certa corrente de pensamento (em que se integram os monetaristas de inspiração friedmaniana e os neoliberais em geral) inclina-se hoje, porém, para atribuir à maior igualdade de rendimentos que se vem registando nesses países um importante papel na explicação da inflação e da estagflação que vêm marcando negativamente as economias destes países (para uma visão de síntese, cf. Ph. Robert, pp. 332 e seguintes).

(35) A citação de M. H. Simonsen é extraída de J. Serra, [3], p. 264; a de Delfim Netto é colhida do prefácio ao livro de C. Langoni.

Uma perspectiva como esta parte do princípio de que a redistribuição do rendimento e o crescimento económico acelerado são objectivos incompatíveis. Qualquer política que se oriente por propósitos igualitários acabará por ter efeitos contraproducentes, na medida em que, ao prejudicar o crescimento económico, acaba por impedir o único caminho que pode contribuir, a longo prazo, para a melhoria do nível de rendimento e para uma igualdade maior na sua distribuição. A solução para os que assim pensam consiste, pois, em deixar o processo de crescimento seguir o seu curso *normal* e esperar que os seus efeitos benéficos cheguem a todos (36).

(36) A lógica de uma tal *filosofia* arrasta mesmo consigo, por vezes, outro tipo de conclusões. Nas condições actuais — argumentam alguns —, com o aumento da população urbana e o desenvolvimento dos meios de comunicação de massa, o *consumo moderno*, pautado pelos padrões da *sociedade de consumo*, tende a provocar na grande massa da população dos países pobres necessidades e desejos de consumo resultantes do *efeito de imitação*, que não podem ser satisfeitos sem comprometer o ritmo de crescimento económico. Daí a *inevitabilidade* (ou a *desejabilidade*) da implantação de regimes autoritários nesses países, única maneira de abafar aqueles desejos intempestivos e de preservar (ou promover) as condições indispensáveis à *racionalidade* do processo de crescimento, permitindo que primeiro se faça o bolo que mais tarde se há-de repartir em benefício (também) dos que agora são reprimidos (para salvaguarda do seu próprio bem-estar futuro).

No que se refere a Portugal, pode dizer-se que o «regime autoritário» vigente durante o período de desenvolvimento industrial que decorreu entre 1950 e 1974 adoptou claramente a *filosofia* de que *crescer é concentrar*, confiando em que, com o crescimento do PNB — e só por esta via — os frutos desse crescimento acabariam por chegar a todos e as desigualdades tenderiam a reduzir-se.

A estratégia dos *planos de fomento* poderá definir-se usando esta síntese de Correia de Oliveira, Ministro da Economia de Salazar: «Desejosos de assegurar à indústria nascente larga margem de lucro[...], assentámos o fomento industrial em salários baixos e, estes, numa alimentação barata e, esta, na fixação e no con-

Que dizer das teses que ficam sumariamente resumidas? Poderia desde logo questionar-se a correcção da concepção evolucionista que lhes está subjacente e que assenta as suas raízes no «Non-Communist Manifesto», de W. W. Rostow. Sem nos determos neste ponto — que não seria oportuno nem é necessário para os nossos propósitos tratar aqui —, diremos tão-só que, no estado actual dos conhecimentos sobre a problemática do subdesenvolvimento, dificilmente poderá considerar-se correcto encarar o *subdesenvolvimento* e o *desenvolvimento* como etapas sucessivas da evolução linear de sociedades nacionais isoladas do contexto internacional, antes parece deverem entender-se — desenvolvimento e subdesenvolvimento — como aspectos inter-relacionados e simultâneos de um processo histórico comum: a evolução do sistema capitalista mundial.

Quem assim pensa não poderá, por isso mesmo, levar a sério o voto de Benjamin Higgins segundo o qual «o que se verificou nesses países ao longo desse período [os países europeus que se industrializaram durante os sécs. XVIII e XIX] é o que desejamos se verifique hoje

gelamento, por largos períodos, de preços para os produtos agrícolas, que, mantidos ao longo do tempo, desencorajaram o investimento neste sector.» (Cf. *Diário de Lisboa*, de 11 de Agosto de 1966.) Pois bem. Aquela *filosofia*, esta estratégia e a política económica e social adoptada para as levar à prática traduziram-se não só em grandes (e crescentes) desigualdades no que toca à distribuição do rendimento, mas também na manutenção de quase um terço das famílias portuguesas — e de uma parcela (bastante) maior da população — aquém de uma linha de pobreza definida com base num rendimento de satisfação de necessidades básicas, estimado em 42 300\$ por ano, a preços de 1973, para uma família média de 2,7 pessoas (para maiores desenvolvimentos, cf. Manuela Silva, [1]).

na Ásia, na África e na América Latina»⁽³⁷⁾. Nem os actuais países subdesenvolvidos apresentam as mesmas características e condições dos países europeus que se industrializaram nos sécs. XVIII e XIX, nem o contexto internacional é o mesmo, nos planos económico e político. Daí que o processo de industrialização acelerada que se tem verificado em alguns países subdesenvolvidos como o Brasil, a partir de meados (ou finais) dos anos cinquenta, não possa comparar-se com a *revolução industrial* dos sécs. XVIII e XIX.

A problemática económico-social com que hoje se debatem os países da América Latina — e o Brasil em especial — não pode, pois, entender-se como mero resultado — negativo para alguns, desejável para outros, mas passageiro — do insuficiente desenvolvimento capitalista dos países em questão. Ela deverá antes ser olhada como consequência da penetração e expansão do capitalismo nesses países e das modalidades que esta expansão tem historicamente assumido na região, com a internacionalização das suas economias através da integração nos circuitos das grandes empresas multinacionais e com a implantação de um *estilo de desenvolvimento* através do qual se tem procurado fazer daqueles países caricaturas (trágicas) das *sociedades de consumo das metrópoles* dominantes.

Com efeito, a crítica da estratégia que os autores latino-americanos designam muitas vezes por *teoria do*

⁽³⁷⁾ Cf. B. Higgins, p. 85.

arrocho — nos países de baixo rendimento médio por habitante é necessário restringir o consumo popular para que se possa aforrar e investir ao nível e ritmo exigidos para se prosseguir o objectivo do crescimento económico acelerado com vista ao aumento futuro do nível de vida de todos — não poderá basear-se apenas na invocação do carácter regressivo, injusto e condenável das suas consequências no plano social.

Importa pôr em evidência que ela assenta na indiscutibilidade da tese de que o aforro e o investimento globais aumentam com a desigualdade da distribuição do rendimento — o que pode não se confirmar inteiramente ou pode não esgotar toda a realidade —, e que ela pressupõe como dado (inalterável) um certo *estilo de desenvolvimento*, caracterizado por uma determinada estrutura do consumo (em que a preferência é dada aos bens de consumo duradouros, que são, em regra, bens de luxo no contexto destes países) e por um determinado padrão de investimentos (que marca a natureza dos bens que se produzirão no futuro).

Aqui residirá, porventura, o cerne da explicação da crescente *concentração do rendimento* e da inerente *exclusão social* que vem caracterizando os processos de crescimento económico dos países da América Latina — com o milagre brasileiro à frente —, do mesmo modo que a ultrapassagem desta situação pode não residir — e não reside, por certo — na mera adopção de simples políticas de redistribuição do rendimento, mas antes — e necessariamente — na criação de condições (no plano político, económico e social) que tornem possível um

outro *estilo de desenvolvimento*, que não tem de ser menos *dinâmico* e que implicará custos sociais incomparavelmente menores.

2 — As teses de W. A. Lewis e de S. Kuznets sobre a relação negativa entre o grau de igualdade na distribuição do rendimento e a taxa de aforro, a taxa de investimento e a taxa de crescimento económico.

A tese de que há um conflito insanável entre a igualdade na distribuição do rendimento e a formação do aforro indispensável ao crescimento económico — logo transformado, por isso mesmo, em conflito entre a distribuição do rendimento mais ou menos igualitária e o crescimento económico — remonta, como é sabido, às teses defendidas por Keynes no cap. 8.º da *General Theory* sobre a propensão ao consumo. E delas têm partido todos os modelos ou estratégias de crescimento de inspiração keynesiana, que fazem da formação do capital o factor decisivo do crescimento económico e que identificam este com o crescimento acelerado do PNB. Do mesmo modo que têm sido chamadas a dar cobertura *técnica* a todas as políticas e a todos os regimes que assentam na desigualdade social, a promovem ou a provocam.

Trata-se então de saber se tem de ser necessariamente negativa, nos países subdesenvolvidos, a relação entre (maior) igualdade na distribuição do rendimento e for-

mação do aforro ou a relação entre igualdade e desenvolvimento económico.

A ideia corrente vai no sentido de que nos países subdesenvolvidos, porque países pobres, de baixo nível de rendimento, só uma pequena minoria dos habitantes está em condições de aforrar. Esta é a tese defendida por W. A. Lewis no célebre artigo de 1954: «Não nos interessa a população em geral, mas unicamente, digamos, os 10% da mesma que possuem rendimentos mais elevados, que nos países com excedente de mão-de-obra recebem até 40% do rendimento nacional (mais perto dos 30% nos países mais desenvolvidos). Os 90% restantes da população não conseguem nunca aforrar uma fracção significativa dos seus rendimentos.»

Interrogando-se acerca das razões capazes de explicar por que aforram mais estes 10% mais ricos, W. A. Lewis defende que tal não se deve ao sacrifício do consumo desse estrato da população (não há qualquer prova de redução do consumo dos ricos durante os períodos em que, historicamente, têm decorrido as revoluções industriais nos vários países), nem poderá explicar-se apenas com base no aumento do rendimento *per capita* no país considerado (não é seguro que a parte aforrada do rendimento nacional aumente com o aumento do rendimento nacional *per capita*). A explicação do aumento do aforro em maior medida que o aumento do rendimento nacional residiria no facto de os rendimentos dos que aforram aumentarem em proporção superior à do aumento do rendimento nacional. E como, segundo W. A. Lewis, o aforro dos operários é insignificante e o

aforro das classes médias tem efeitos muito reduzidos sobre o investimento produtivo, ele pode concluir que, «praticamente, todo o aforro é realizado pelos titulares de lucros e rendas» e que, por isso mesmo, «o elemento central do desenvolvimento económico é que a distribuição do rendimento se altere em favor da classe aforradora»⁽³⁸⁾.

Com base neste entendimento, pretendem alguns que, para se aumentar o aforro (aumento que se traduzirá na formação acrescida de capital e esta no aumento rápido do PNB e este em uma melhoria do nível de vida), há que concentrar o mais possível o rendimento nas mãos deste núcleo reduzido. Neste sentido alega-se que o mais importante é proporcionar elevadas taxas de lucro aos empresários — como se fez deliberada e confessadamente no Brasil a partir de 1964, utilizando para tal o aparelho repressivo do Estado —, com fundamento em que é maior a parte aforrada dos lucros do que a parte aforrada de rendimentos de qualquer outra proveniência, o que equivalerá a dizer que o aumento da parte dos lucros no rendimento nacional significa uma taxa mais elevada de investimento e um ritmo de crescimento mais acelerado⁽³⁹⁾.

⁽³⁸⁾ Cf. W. A. Lewis, [1], pp. 416-417. Uma concepção idêntica é a defendida por S. Kuznets, [1], p. 23: «Nos países subdesenvolvidos só os 3% ou 5% mais ricos que ocupam o topo da pirâmide de rendimento podem aforrar.»

⁽³⁹⁾ W. A. Lewis, [2], p. 39, aponta dados estatísticos relativos ao Japão (refere que existem dados semelhantes para os EUA e para alguns países subdesenvolvidos) que ilustrariam uma maior propensão marginal ao aforro por parte dos titulares de lucros (em 1961, as sociedades anónimas teriam aforrado 41,5% dos

Esta é, porém, uma tese que tem vindo a ser posta em causa ⁽⁴⁰⁾.

O carácter absoluto de tal afirmação cai logo por terra perante o facto da remessa desses lucros para o estrangeiro por parte das empresas multinacionais (que podem, aliás, reduzir a zero os seus lucros contabilísticos em determinado país com vista a transferir os lucros efectivos para a empresa-mãe ou para outra qualquer filial em país estrangeiro) ou perante o facto de muitos outros capitalistas conservarem no estrangeiro ou para lá transferirem lucros seus, muitas vezes para espalhar riscos e *garantir o futuro*, dados os receios de mudanças políticas mais ou menos radicais, que a própria desigualdade reinante torna previsíveis. Trata-se, pois, de lucros obtidos em determinado país que não irão traduzir-se em investimentos feitos nesse mesmo país, ainda que porventura não sejam consumidos e sejam canalizados para o investimento.

Por outro lado, parece não receber a confirmação dos factos o entendimento de W. A. Lewis e de S. Kuznets acerca de quem são os aforradores nos países sub-

seus rendimentos; as empresas não societárias teriam aforrado 18,4%; os titulares de rendimentos do trabalho, 14,4%; os agricultores, 13,6%.

As razões normalmente invocadas para justificar este comportamento poderão resumir-se deste modo: os empresários aforram mais que os não empresários, porque precisam de manter o seu *stock* de capital depreciável; porque preferem fontes internas de financiamento às fontes externas; porque têm melhor informação acerca das oportunidades de investimento; porque podem investir directamente as suas poupanças (cf. S. Houthakker, p. 217; D. Lim, p. 360).

⁽⁴⁰⁾ Cf. Stewart/Streeten, [1], p. 161.

desenvolvidos ⁽⁴¹⁾, assim como aparece cada vez com mais frequência advogada a tese — contrária à acima enunciada — de que não tem que haver uma correlação negativa, nos países subdesenvolvidos, entre o grau de igualdade na distribuição dos rendimentos e o nível do aforro ⁽⁴²⁾.

3 — Novas hipóteses de trabalho: os efeitos positivos de uma distribuição mais igual do rendimento sobre a taxa de crescimento do PNB, através da alteração da composição da procura.

A tese que justifica a desigualdade na distribuição do rendimento com base em que só desse modo se con-

⁽⁴¹⁾ Cf. W. Cline, p. 373, e Ch. Wright, p. 50, nota 3, onde se podem colher indicações bibliográficas suplementares.

⁽⁴²⁾ Cf. a bibliografia neste sentido citada por P. Pashardes, p. 243, nota 1. Há cerca de vinte anos, V. K. Rao contestava já a tese (pressuposta nos raciocínios do tipo *círculo vicioso da pobreza*) segundo a qual os países subdesenvolvidos, porque países de baixo nível de rendimento *per capita*, não conseguiriam obter um excedente disponível para alimentar o crescimento económico. Se esse excedente não existisse, mesmo em sociedades pré-industriais, não teria sido possível a construção de grandiosos monumentos, templos, mausoléus, obras de irrigação, construções militares, palácios e jardins, etc. O facto de esse excedente não ter conduzido a um desenvolvimento económico *self-generating* dever-se-ia à sua utilização improdutivo do ponto de vista económico. É que não basta a formação do aforro, é necessário que haja disponibilidade para o investimento e capacidade para desenvolver actividade empresarial, quer por parte dos indivíduos, quer por parte das empresas ou do governo. Só que, em muitos países subdesenvolvidos, «o padrão normal de distribuição do rendimento não encoraja o aforro nem o espírito de empresa e, por isso mesmo, não promove o crescimento económico», exactamente porque se verifica uma grande desigualdade na distribuição do rendimento e as classes que se apropriam do excedente não o utilizam em investimentos produtivos mas em consumos de luxo e em despesas de prestígio (cf. V. K. Rao, pp. 308-310).

seguem atingir os níveis de poupança e de investimento indispensáveis para assegurar um ritmo significativo de desenvolvimento económico tem sido posta em causa por vários autores, especialmente a partir dos anos setenta, em estudos onde se procura demonstrar que uma distribuição mais igual do rendimento não tem de traduzir-se, necessariamente, em redução do aforro e do investimento produtivo e que um maior grau de igualdade pode ter, inclusivamente, consideráveis efeitos positivos mesmo do ponto de vista do crescimento do PNB.

William Cline é um dos autores mais responsáveis pela viragem na compreensão dos efeitos da redistribuição do rendimento sobre o nível do aforro e, portanto, sobre o crescimento económico. Num estudo de 1972, baseado na análise da realidade latino-americana (especialmente o Brasil e o México), este autor demonstrou que, concebendo a função-consumo no quadro da *permanent income hypothesis* (Milton Friedman) e da *life-cycle hypothesis* (Modigliani — Brumberg), a redistribuição do rendimento não afecta o aforro pessoal, e que, mesmo no quadro das concepções keynesianas acerca da função-consumo, a redistribuição do rendimento só afectará negativamente o aforro se a taxa marginal de aforro crescer com o rendimento (o que os dados empíricos nem sempre confirmam). Daí a sua conclusão no sentido de negar fundamento à tese tradicional segundo a qual a transferência de rendimentos dos ricos para os pobres (e especialmente dos empresá-

rios para os trabalhadores) se traduziria na redução do aforro, prejudicando o crescimento económico⁽⁴³⁾.

Mas é justo realçar que, desde os anos sessenta, vários autores ligados à CEPAL e ao estruturalismo latino-americano vinham defendendo, com base na realidade da América Latina, que são exactamente os países onde é mais desigual a distribuição do rendimento aqueles que registam mais baixa propensão ao aforro e ao investimento, em consequência do baixo nível de rendimento da grande maioria da população e da muito alta propensão ao consumo das camadas de rendimentos elevados. A experiência histórica e a análise da realidade contemporânea não avalizariam qualquer conclusão no sentido da existência de uma relação positiva entre a distribuição desigual do rendimento e o aumento da taxa de aforro⁽⁴⁴⁾.

Num dos seus trabalhos mais importantes, Raúl Prebisch salientava, em 1961, que um dos factores que di-

⁽⁴³⁾ O principal estudo de William Cline é «Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth: Latin American Cases», Nova Iorque, 1972 (cf. a síntese de W. Cline, pp. 373-374).

Um estudo de David Lim, efectuado a partir de uma publicação do Banco Mundial com dados relativos à percentagem do rendimento nacional que cabia em 1976 aos 20% mais pobres e aos 5% mais ricos, num conjunto de doze países desenvolvidos e cinquenta e dois países subdesenvolvidos, procurou testar a hipótese de que o aforro aumenta com a desigualdade na distribuição do rendimento. Embora o autor propenda para aceitar a tese de que só a distribuição desigual do rendimento pode tornar possível, nos países pobres, a formação de um excedente utilizável para investimento, a conclusão do tratamento de dados que efectuou é no sentido de não serem possíveis conclusões líquidas acerca da correcção da hipótese de partida, salientando os fortes riscos de generalização a partir de um ou outro caso em que aquela hipótese se verifique (cf. D. Lim, pp. 359-364).

⁽⁴⁴⁾ Cf. A. Pinto, [4], p. 208.

ficultava a formação do capital na generalidade dos países da América Latina residia no facto de «os grupos de rendimentos elevados terem um coeficiente de aforro relativamente baixo em virtude dos padrões de consumo prevaescentes, resultantes de se acrescentar aos consumos supérfluos do passado o atractivo dos novos consumos dos países mais desenvolvidos».

Defendendo que os sacrifícios impostos à grande massa da população através da concentração do rendimento nas mãos de uma pequena minoria revertiam em grande parte para os consumos de luxo desta minoria privilegiada, Raúl Prebisch advoga a necessidade de restringir os consumos das *élites* e de desenvolver uma política que busque simultaneamente a redistribuição e a acumulação do capital. Para tanto, considera indispensável que as grandes massas da população desempenhem um papel activo na formação do capital nacional à medida que se vai incrementando a política redistributiva, o que exigiria, a seu ver, «uma série de transformações nos padrões de produção, na estrutura económica e social e na distribuição do rendimento»⁽⁴⁵⁾.

A própria CEPAL defende muito claramente, pelo menos desde o início da década passada, que a distribuição desigual do rendimento, longe de fortalecer o aforro e a formação do capital, tem sido o principal estimulante do *consumismo* escandaloso das minorias ricas, desejosas de (e incitadas a) imitar os padrões de consumo

⁽⁴⁵⁾ Cf. R. Prebisch, [1], pp. 20 e segs.

dos ricos das *metrópoles* capitalistas, ultrapassando-os mesmo em ostentação. E como o nível dos seus rendimentos é, apesar de tudo, inferior ao das *élites metropolitanas*, elas acabariam por gastar em consumos de luxo grande parte do seu rendimento, o que significa que o sacrifício de consumos essenciais da grande maioria da população não tem sido sequer compensado por uma taxa razoavelmente elevada de formação de capital. Assim sendo, a CEPAL conclui que uma distribuição mais igualitária do rendimento não afectará de modo significativo nem a taxa de aforro nem o volume do aforro global⁽⁴⁶⁾.

Alguns autores (com destaque para Celso Furtado) chegaram mesmo a sustentar que o modelo de industrialização adoptado nos países mais *industrializados* da América Latina estaria condenado a curto prazo à *estagnação* económica, exactamente em consequência da natureza do aparelho produtivo instalado (centrado na produção de bens de consumo duradouros) e do padrão altamente concentrado da distribuição do rendimento.

São conhecidas as debilidades teóricas das teses estagnacionistas e a sua não confirmação pelos factos, v. g. a própria evolução da economia brasileira a partir de 1967-1968⁽⁴⁷⁾. Mas pode dizer-se que a outra

⁽⁴⁶⁾ Cf. CEPAL, [1], p. XLVII e [2], p. 23.

⁽⁴⁷⁾ Não faremos aqui, porém, a análise das *teses estagnacionistas* e a respectiva crítica. Num artigo publicado em 1969, W. Baer e A. Maneschi defendiam que a concentração dos rendimentos pode ser salutar no período inicial da industrialização de um país em desenvolvimento, período durante o qual a prioridade deverá ir para a acumulação do capital. Logo que começa a verificar-se a existên-

face das teses estagnacionistas era a defesa de que uma determinada redistribuição do rendimento (designadamente através da reforma agrária e da reforma fiscal) constituiria um factor estimulante do crescimento económico, dadas as consequências positivas que seriam de esperar de uma distribuição mais igualitária do rendimento. E este é um ponto de vista que é hoje subscrito por vários autores.

Já em 1964 V. K. Rao advogava a possibilidade de uma política de redistribuição capaz de constituir um factor de estímulo ao crescimento económico, tendo em vista não tanto uma redistribuição em sentido estático (envolvendo apenas o rendimento existente em dado momento), como, fundamentalmente, uma política de redistribuição do rendimento acrescentado na sequência do próprio processo de crescimento.

cia de capacidade ociosa (consequência de certos aspectos estruturais do modelo de industrialização adoptado, que se traduzem em deficiências da procura), os autores defendem que a prioridade deveria passar a ser concedida à redistribuição do rendimento, de modo a gerar-se uma procura que justifique a capacidade de produção instalada e alimente a expansão contínua da actividade económica (cf. Baer/Maneschi). Esta seria a solução para evitar (ou para ultrapassar) a estagnação económica em que caíam as economias socialmente *excluentes* e com uma acentuada concentração do rendimento.

Num trabalho também de 1969, F. Pádua Lopes falava de *armadilha estrutural* para caracterizar a situação da economia brasileira: «O montante dos lucros é insuficiente para absorver a oferta de bens de luxo, enquanto a oferta de bens básicos se apresenta subdimensionada.» (Cf. F. Lopes, [1], p. 72.) Nestas condições, perante a redução do investimento nos sectores *dinâmicos* da economia e a baixa elasticidade da oferta de produtos essenciais, o reequilíbrio atingir-se-ia através da manutenção de grande margem de capacidade ociosa e da redução do emprego, com inibição do investimento e estagnação económica.

No âmbito de uma tal política inclui V. K. Rao não apenas a política fiscal e de despesas públicas, mas também modificações institucionais (v. g. uma reforma agrária que elimine os rendistas, entregue a terra a quem a trabalha e promova um apoio directo do Estado aos camponeses); a transferência de rendimentos para o Estado e para unidades produtivas que aforrem e invistam mais que os capitalistas, os empresários individuais ou os pequenos camponeses isolados; a modificação dos preços sectoriais e dos termos de troca entre os diversos sectores da economia, e mesmo uma política de aumento da parte dos salários no rendimento nacional, com base na prática de aumentos salariais que acompanhem a melhoria da produtividade.

E é relativamente a este último aspecto que o autor põe em relevo o facto de o aumento dos salários permitir melhor alimentação e, em geral, melhores condições de vida dos trabalhadores, o que significará melhores relações de trabalho e maior eficiência da mão-de-obra, enquanto o aumento dos lucros se traduz muitas vezes num simples aumento do consumo sump-tuário ⁽⁴⁸⁾.

Alguns anos depois, Gunnar Myrdal acentuava a mesma ideia tendo também em vista os países subdesenvolvidos da Ásia: a redistribuição em favor dos pobres provocará um aumento do consumo das grandes massas da população, o qual se traduzirá, por sua

(48) Cf. V. K. Rao, pp. 310-313.

vez, em aumento da produção, como resultado do aumento da produtividade dos trabalhadores pobres. Esta ideia valeria, aliás, para a generalidade dos países subdesenvolvidos, como indiciam os resultados de estudo relativos ao «investimento em alimentação infantil» levados a cabo na América Latina ⁽⁴⁹⁾.

No início dos anos setenta, vários estudos relativos a países latino-americanos (Brasil, México, Porto Rico, etc.) vieram chamar a atenção para os efeitos da redistribuição do rendimento em favor dos pobres sobre a estrutura da procura, aos quais se atribuem consequências positivas, na perspectiva do crescimento económico, mais relevantes que a sua eventual influência negativa sobre a taxa e o volume do aforro das famílias.

Em certa medida, isto mesmo representa o relançamento das ideias avançadas nos anos sessenta por alguns estruturalistas latino-americanos ⁽⁵⁰⁾, segundo os quais a redistribuição do rendimento permitiria o alargamento do mercado interno e este tornaria possível um ritmo de crescimento elevado com base na expansão das indústrias produtoras de bens de con-

⁽⁴⁹⁾ Cf. W. Cline, pp. 374-376, onde podem ver-se mais indicações bibliográficas.

Alguns autores apontam ainda entre os benefícios resultantes de uma distribuição mais igualitária do rendimento a redução das taxas de crescimento demográfico (fenómeno que em regra acompanha a melhoria da situação alimentar e do nível de vida das populações), permitindo assim, para um mesmo ritmo de aumento do PNB, uma melhoria mais acentuada do rendimento *per capita*.

⁽⁵⁰⁾ Muito especialmente C. Furtado, [2].

sumo corrente, mais adequadas à satisfação das necessidades da grande maioria da população, mais ajustadas à disponibilidade de factores dos países subdesenvolvidos, aforradoras de capital, menos dependentes das importações, capazes de criar um maior número de postos de trabalho e, por isso mesmo, geradoras de rendimentos mais elevados para um maior número de trabalhadores, o que, por sua vez, potenciaria novo(s) alargamento(s) do mercado interno à medida que se fosse processando a integração económica e social de toda a população. Daqui resultaria a deslocação de recursos reais e financeiros para o sector de bens de consumo corrente, cujo elevado volume de produção permitiria ainda beneficiar de consideráveis economias de escala. Por outro lado, a baixa relação capital/produto e a taxa de depreciação igualmente baixa dos processos produtivos característicos destes sectores industriais significaria que um processo de crescimento económico que neles se apoiasse viria a traduzir-se em uma taxa mais elevada de crescimento da produção por unidade de investimento, taxa tanto maior quanto maior fosse o peso relativo da produção dos sectores de bens de consumo corrente no conjunto da produção do país.

Acresce que, de acordo com os pressupostos enunciados, os novos investimentos efectuados nestes sectores permitirão a absorção de grande quantidade de trabalhadores desempregados ou (sub)empregados em actividades de reduzida ou nula produtividade. Assim sendo, se se admitir que a produtividade marginal do

trabalho é maior nos sectores de produção de bens de consumo corrente do que nas actividades de onde provém a mão-de-obra agora ocupada, é claro que a taxa de crescimento do produto global será tanto maior quanto mais ampla for a incorporação de mão-de-obra permitida por um determinado volume de investimento.

Eis o raciocínio com base no qual se vem defendendo que o padrão de consumo inerente a uma distribuição mais igualitária do rendimento permitirá esperar efeitos globais positivos em termos da taxa de crescimento do PNB ⁽⁵¹⁾.

Inversamente, acentuam-se os efeitos negativos — no que toca às possibilidades de crescimento económico — das estruturas de produção e de consumo próprias das sociedades com elevado grau de concentração do rendimento. Trata-se de estruturas demasiadamente exigentes em capital, característica que ganha maior peso pelo facto de terem de importar-se muitos equipamentos, produtos intermédios, tecnologia e assistência técnica, matérias-primas e energia, exigidos pelo estilo de desenvolvimento em que se inserem. Para países que tradicionalmente apresentam escassez de divi-

⁽⁵¹⁾ Para além de que sempre poderia dizer-se, com E. Bacha, [1], p. 71, que «não é nada claro que uma situação com maior taxa de crescimento e maior consumo proporcional dos ricos seja *a priori* preferível a uma situação de menor taxa de crescimento e maior consumo proporcional dos pobres» (questão que ganha maior relevo quando muitos destes pobres se encontram abaixo do próprio limite da sobrevivência física, sujeitos — os sobreviventes e seus descendentes... — a sofrer amputações nas suas próprias faculdades intelectuais, em consequência da fome).

sas, daí derivariam limitações ao investimento (e ao crescimento económico) por falta de divisas e/ou perigosos índices de endividamento externo ⁽⁵²⁾.

O forte coeficiente de importação de bens de capital significaria igualmente a perda, em favor do estrangeiro, de uma parte considerável do efeito multiplicador resultante do aumento líquido da procura de bens de consumo provocado pelo investimento, uma vez que os bens de capital são produzidos e pagos no estrangeiro. Os rendimentos adicionais desaparecem do circuito económico nacional, sendo colocados no estrangeiro, e aí é que se verificará o aumento líquido da procura e não no país importador.

Pois bem. Esta mesma linha de raciocínio virá a ser retomada nos trabalhos de F. Pádua Lopes e de Adolfo Figueroa, entre outros, com base em modelos simuladores de hipóteses alternativas de distribuição do rendimento ⁽⁵³⁾. Os resultados obtidos permitem aos

⁽⁵²⁾ O aumento da capacidade produtiva interna é ainda mais prejudicado nos casos em que uma parte considerável das divisas disponíveis é utilizada para a importação directa de bens de consumo de luxo, para o pagamento de dispendiosas viagens turísticas no estrangeiro, etc.

⁽⁵³⁾ Cf. F. Lopes, [2]; A. Figueroa; Morley/Williamson; Morley/Smith, além do estudo de William Cline referido na nota 43.

Um estudo idêntico foi desenvolvido pela Comissão de Planificação da Índia ao preparar o V Plano Quinquenal (1974-1978). O objectivo de política testado foi a elevação do estrato populacional dos 30% mais pobres a um determinado nível de consumo mínimo em 1978 (o que significaria um aumento de 60% do consumo *per capita* dos integrantes deste estrato no fim do período de vigência do Plano).

Para tanto seria necessário um conjunto de medidas redistributivas — designadamente o aumento dos impostos indirectos sobre os bens sumptuários — que

autores concluir que uma distribuição mais igualitária do rendimento provocará um aumento da procura de bens de consumo corrente que se traduzirá em uma aceleração do crescimento económico, uma vez que os efeitos *capital-saving* e *import-saving*, juntamente com o *efeito economias de escala*, mais que compensarão os eventuais efeitos negativos que possam resultar da redistribuição do rendimento em favor dos mais pobres.

Trata-se, certamente, de conclusões que não poderão generalizar-se sem uma confirmação mais ampla dos dados em que se baseiam. Trata-se mesmo de conclusões que outros não subscrevem inteiramente, ao

fizessem baixar 3 % o consumo médio *per capita* do núcleo dos 30 % mais ricos (o qual, na ausência de qualquer política redistributiva, veria o seu consumo aumentar 16 %).

Estimou-se que uma redistribuição do rendimento com esta amplitude não afectaria a taxa de crescimento do PNB prevista (5,5 % ao ano), sendo certo que a nova estrutura do consumo contribuiria para o aumento do crescimento de 22 dos 66 sectores industriais (exactamente os que iriam produzir os bens que os pobres passavam a consumir em maior quantidade). Calculou-se que aumentaria consideravelmente a procura de cereais e de têxteis e que diminuiria a procura de bens de consumo duradouros, bem como a procura de bens importados.

As dúvidas suscitadas dizem respeito à capacidade de impor politicamente esta opção e à capacidade de resposta da produção doméstica, designadamente no respeitante à produção de cereais e outros produtos alimentares (cf. Chenery *et alii*, pp. 193-194).

P. Pashardes levou a cabo um estudo do mesmo tipo tendo como base a realidade da Grécia de finais da década de setenta. As suas conclusões vão no sentido de que uma distribuição mais igualitária do rendimento induziria efeitos favoráveis do ponto de vista do emprego e da balança de pagamentos, graças às modificações que provocaria na composição da procura de bens de consumo (aumentando a procura de bens de consumo menos intensivos em capital, em grande parte produzidos no próprio país e com uma componente importada bastante mais pequena do que a verificada para os bens de luxo).

menos no sentido de que não levam tão longe as suas implicações⁽²⁴⁾. Mas, com base nelas, parece ter ficado esclarecido, sem grande margem para dúvidas, que a classificação das indústrias (ou das actividades económicas em geral) em *dinâmicas* e *vegetativas* (tradicional, não dinâmicas) não assenta em quaisquer características intrínsecas das actividades consideradas, antes tem que ver, essencialmente, com o estilo de desenvolvimento adoptado e com a própria estrutura da repartição do rendimento: o crescimento das chamadas *indústrias tradicionais* (alimentação, vestuário, calçado, etc.), induzido por uma distribuição mais igua-

(24) Com efeito, autores como J. Wells, [1], e V. Tokman põem em dúvida que sejam tão distintos como em regra se admite os padrões de consumo dos *ricos* e dos *pobres*, pelo que a distribuição do rendimento em favor destes pode não se traduzir em uma mudança tão radical na estrutura da procura como o raciocínio do texto pressupõe. Por outro lado, tanto V. Tokman como W. Cline põem em dúvida que seja muito acentuada a diferença dos processos produtivos utilizados nas indústrias produtoras de bens-salário e nas indústrias produtoras de bens de luxo quanto à intensidade de capital e quanto ao coeficiente de importação. Daí que possam não ser muito significativas as consequências positivas do *import effect* e do *factor use effect* que se pretendem associados à redistribuição do rendimento e dos consumos. Especificamente no que se refere ao aumento do emprego industrial que desta possa resultar, V. Tokman considera indispensável complementar as medidas de redistribuição do rendimento como uma política tendente a orientar a procura dos que dela beneficiam para bens produzidos em indústrias que utilizem técnicas mais intensivas em mão-de-obra (cf. V. Tokman e W. Cline, pp. 378-379 e 395).

A partir de um modelo elaborado para o Chile, A. Foxley conclui, após ponderação dos efeitos parciais gerados nos vários sectores de actividade por uma política que se traduzisse em uma redistribuição do consumo de sentido idêntico ao referido no texto, que os efeitos globais sobre a taxa de crescimento seriam provavelmente negativos, embora de pouco significado. No que toca aos efeitos sobre o emprego, porém, o autor conclui que eles seriam largamente positivos (cf. A. Foxley, [2]).

litária do rendimento e apoiado por uma política económica adequada, pode ser tão *dinâmico* como o registado nas chamadas *indústrias dinâmicas* (automóvel, electrodomésticos, etc.).

Por isso mesmo se vai generalizando entre os autores a ideia — que subscrevemos inteiramente — segundo a qual uma política que tenha como objectivo a redução da desigualdade na distribuição do rendimento não tem que traduzir-se necessariamente em uma redução da taxa de crescimento do PNB ⁽⁵⁵⁾.

Diferentes graus de desigualdade andam associados a (resultam de e impulsionam) diferentes tipos de desenvolvimento. O essencial, por conseguinte, é que o objectivo de redução das desigualdades se integre em um plano global de desenvolvimento que o torne compatível com os outros objectivos da política económica (em especial com o objectivo de alcançar um ritmo elevado de crescimento económico), designadamente mobilizando os recursos pessoais, físicos e financeiros indispensáveis à adaptação das estruturas da produção e da oferta às exigências decorrentes de uma distribuição mais igualitária do rendimento.

4 — A concentração do rendimento é um método antieconómico de obtenção de poupança.

No que se refere ao Brasil, os primeiros estudos em que se procurou testar, através de modelos econo-

⁽⁵⁵⁾ Cf., v. g., A. Fishlow, [1], p. 402; W. A. Lewis, [2], pp. 38-41, e Lecaillon/Germidis, [2], pp. 43-48. Cf. também Chenery *et alii*, pp. 238-240.

métricos, os efeitos de uma igualdade maior sobre a taxa de crescimento económico são os de William Cline e de F. Pádua Lopes, ambos de 1972. Um e outro dos autores concluem que a desigualdade gritante que se verifica no Brasil não pode justificar-se em nome da salvaguarda de taxas elevadas de crescimento do PNB: os seus cálculos demonstram que os efeitos de uma redistribuição do rendimento, ainda que acentuada, não se traduziriam em redução da taxa de crescimento do produto ⁽⁵⁶⁾.

4.1 — A reduzida importância da poupança pessoal.

Mas poderá dizer-se, como o fazem os defensores da política de concentração do rendimento, que sem ela não teria sido possível o aumento da taxa de aforro e da taxa de investimento que permitiu o *milagre brasileiro*?

⁽⁵⁶⁾ F. Pádua Lopes conclui que uma distribuição mais igualitária do rendimento provocaria o aumento das taxas de crescimento da agricultura, do comércio e dos serviços e de vários sectores industriais produtores de bens de consumo corrente (têxtil, vestuário e calçado, alimentos, bebidas e tabaco), arrastando consigo a baixa da taxa de crescimento das chamadas *indústrias dinâmicas* (material de transporte, combustíveis, borracha e material eléctrico), não sendo de esperar qualquer redução da taxa global de crescimento do PNB. Esta poderia mesmo aumentar se o governo adoptasse medidas no sentido de aumentar a sua própria poupança (designadamente no domínio da política fiscal) e de estimular a poupança privada das empresas (cf. F. Lopes, [2], pp. 220-226). Cai assim por terra a tese dos que pretendem que foi o *dinamismo* das indústrias produtoras de bens de consumo duradouros (e o *dinamismo* das empresas multinacionais que controlam o sector), aliado à desigual repartição do rendimento, que esteve na base das elevadas taxas de crescimento do PNB registadas no Brasil a partir de 1967-1968.

A evolução da taxa de aforro e da taxa de investimento no Brasil ao longo das últimas décadas evidência um certo aumento, entre finais dos anos cinquenta e 1973. Mas não poderá dizer-se que se tratou de aumentos espectaculares (ao menos em comparação com os sacrifícios que custaram) nem que se assistiu a um desvio significativo em relação às respectivas taxas históricas ⁽⁵⁷⁾.

Importa ainda pôr em relevo o facto de o aumento da taxa de investimento ter sido conseguido a partir da expansão do investimento do sector público (incluindo as empresas públicas), que terá representado, em 1971, cerca de 70% do investimento total. Por outro lado, a verdade é que mais de metade da poupança interna brasileira foi constituída, durante o período em referência, por aforro do sector público (5,1% do PNB em 1959; 8,3% em 1973), quer o resultante dos lucros das empresas públicas, quer o obtido pelo governo através dos impostos, quer o proveniente dos descontos obrigatórios para os vários fundos da segurança social (só estes últimos representaram 14% do aforro total em 1973 e 17% em 1974).

No que se refere à poupança privada (voluntária), os dados disponíveis indicam, por seu turno, que esta se manteve estacionária, à roda de 12,7% do PNB, entre 1959 e 1973. Embora não existam estatísticas suficientemente rigorosas para permitir uma distinção entre a parte da poupança pessoal e a parte da pou-

⁽⁵⁷⁾ Ver o quadro anexo, p. 112.

Aforro e investimento como percentagem do PNB

Anos	AFORRO/PNB (a)					INVESTIMENTO/PNB (b)										
	Baer/ Becker- man	Kahil	Leff	Ranis, [6]	Ranis, [5]	Baer, [1]	Baer/ Becker- man	Foxley	Kahil	Leff	Molina	Simon- sen/ Campos	Ranis, [5]	Singer	Tavares	Wells
1929-1932.....	-	-	-	-	-	-	-	-	12,0	-	-	-	-	-	-	-
1939.....	-	-	17,3	-	-	-	-	-	16,0	-	-	-	-	-	-	-
1940.....	-	-	15,4	-	-	-	-	-	15,0	-	-	-	-	-	-	-
1941.....	-	-	17,4	-	-	-	-	-	15,1	-	-	-	-	-	-	-
1942.....	-	-	19,3	-	-	-	-	-	15,2	-	-	-	-	-	-	-
1943.....	-	-	20,6	-	-	-	-	-	16,7	-	-	-	-	-	-	-
1944.....	-	-	21,1	-	-	-	-	-	16,7	-	-	-	-	-	-	-
1945.....	-	-	18,0	-	-	-	-	-	14,0	-	-	-	-	-	-	-
1946.....	-	-	19,1	-	-	-	-	-	16,0	-	-	-	-	-	-	-
1947.....	-	15,3	13,8	-	-	15,9	-	-	16,5	15,7	-	-	-	-	-	-
1948.....	-	15,5	16,4	-	-	15,7	-	-	15,7	15,8	-	-	-	-	-	-
1949.....	-	13,8	13,1	-	-	12,9	-	-	15,2	13,2	15,9	-	-	-	-	12,9
1950.....	-	15,9	11,6	-	-	11,2	-	-	15,7	11,5	-	16,5	-	-	-	-
1951.....	-	15,0	16,1	-	-	21,8	-	-	18,1	19,0	-	-	-	-	-	-
1952.....	-	16,2	16,6	-	-	23,1	-	-	18,9	20,4	-	-	-	-	-	-
1953.....	-	14,4	13,8	-	-	11,9	-	-	14,8	13,8	-	-	-	-	-	-
1950-1953.....	-	-	-	-	-	-	-	-	18,0	-	16,9	-	-	-	-	-
1954.....	-	16,8	20,6	-	-	18,4	-	-	16,0	20,7	-	-	-	-	-	-
1955.....	-	16,6	16,3	-	-	14,8	-	-	15,0	16,4	-	-	-	-	-	-
1956.....	-	13,7	15,3	-	-	13,3	-	-	13,8	15,2	-	-	-	-	-	-
1957.....	-	18,0	14,8	-	-	14,7	-	-	16,9	16,2	-	-	-	-	-	-
1958.....	-	15,8	14,5	-	-	15,6	-	-	15,6	15,9	-	-	-	-	-	-
1959.....	17,7	19,5	18,1	-	-	14,4	19,2	18,5	18,1	20,0	18,2	-	-	-	-	18,6
1960.....	18,4	15,2	15,4	-	17,0	-	15,8	-	15,9	17,9	16,0	18,0	-	-	-	-
1955-1959.....	-	-	-	-	-	-	-	-	14,0	-	-	15,9	-	-	-	-
1961.....	19,4	16,7	-	-	-	-	16,0	-	15,8	-	15,9	-	-	-	-	-
1962.....	20,3	16,3	-	19,9	-	-	16,8	-	15,7	-	15,9	-	-	-	-	-
1963.....	18,7	14,6	-	21,0	-	-	16,0	-	14,0	-	14,2	-	-	-	-	-
1964.....	18,6	-	-	22,2	-	-	15,5	-	-	-	14,8	-	-	-	-	-
1965.....	18,4	-	-	21,1	18,4	-	13,8	18,5	-	-	15,6	15,6	-	-	-	-
1966.....	15,2	-	-	20,3	-	-	14,3	20,6	-	-	14,1	-	15,0	-	-	-
1967.....	15,2	-	-	21,8	-	-	13,5	20,1	-	19,3	13,0	-	-	-	-	19,3
1968.....	17,4	-	-	23,2	-	-	16,3	21,9	-	-	15,9	-	-	-	-	-
1969.....	16,5	-	-	-	-	-	15,3	-	-	-	15,0	-	16,5	-	-	-
1970.....	19,9	-	-	-	17,4	-	21,0	-	-	22,2	-	23,7	21,2	18,0	22,2	-
1971.....	19,3	-	-	-	-	-	21,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1972.....	19,7	-	-	-	-	-	22,0	-	-	-	-	-	22,2	-	-	-
1973.....	21,0	-	-	-	20,5	-	22,6	-	-	23,0	-	24,5	22,8	27,0	23,0	-

(a) Baer/Beckerman, p. 42; R. Kahil, pp. 129-130; G. Ranis, [6], p. 48, e [5], p. 223; N. Leff, pp. 611 e 621.

(b) Cf. W. Baer, [1], p. 94; Baer/Beckerman, p. 44; A. Foxley, [3], p. 958; R. Kahil, pp. 129-130; N. Leff, pp. 611 e 621; M. Molina, p. 32; Simonsen/Campos, p. 12; G. Ranis, [5], p. 223; P. Singer, [1], p. 116; Maria C. Tavares, p. 15; J. Wells, [2], p. 230.

pança das empresas (lucros não distribuídos), alguns autores estimam que a poupança pessoal líquida não representou, durante o período do *milagre*, mais de 20% da poupança interna ⁽⁵⁸⁾.

Quer dizer que só uma pequena parte do rendimento pessoal não é consumida directamente. O investimento — deixando de lado o investimento estrangeiro — é financiado quase integralmente através do aforro do sector público e do aforro das empresas. Tomando em consideração o investimento global, a parte de leão foi da responsabilidade do sector público e das multinacionais, o que mostra a pouca importância da poupança privada nacional. Mais reduzida é ainda a importância da poupança pessoal, e só esta pode ser directamente afectada por uma distribuição mais igualitária do rendimento pessoal.

Verifica-se no Brasil, portanto, o que se verifica em vários outros países: é relativamente pequena a parte do aforro voluntário das famílias no aforro total ⁽⁵⁹⁾.

⁽⁵⁸⁾ E é claro que esta poupança não provém toda dos 20% mais ricos de entre os brasileiros. Basta recordar a grande difusão popular, a partir de 1968, das *cadernetas de poupança*, que são consideradas o maior instrumento de mobilização de poupanças do mercado de capitais brasileiro: nas grandes cidades do Brasil calcula-se que uma em cada duas famílias tem uma caderneta de poupança. Os dados estatísticos referidos no texto são extraídos de J. Wells, [3], p. 21; W. Baer, [2], pp. 56-57, e G. Jud, p. 67.

⁽⁵⁹⁾ Os lucros não distribuídos das sociedades anónimas contribuíram para o financiamento de cerca de 50% da formação bruta do capital fixo (FBCF) no sector privado durante o período de 1947-1949, tendo esta percentagem subido para 93% no período de 1956-1960, durante o qual as poupanças das famílias, canalizadas através do sistema financeiro, contribuíram apenas para o financiamento de cerca de 5% da FBCF total (cf. J. Bergsman, p. 72, e Little/Sci-tovsky/Scott, p. 50).

Mas isto significa que não valerá a pena acentuar a desigualdade na distribuição do rendimento para tentar obter um aumento da poupança por parte dos ricos: esse (eventual) aumento sempre seria uma pequeníssima parcela do aforro total. Do mesmo modo, ainda que um maior grau de equidade na distribuição do rendimento provocasse uma diminuição do aforro voluntário global das famílias, essa diminuição sempre significaria uma baixa muito pequena no aforro total do país, cuja compensação estaria perfeitamente ao alcance da acção do governo. Não se vêem, pois, grandes razões para temer as eventuais consequências negativas da redução (ainda que acentuada) da desigualdade na distribuição do rendimento, em termos de formação da poupança, da taxa de investimento e da taxa de crescimento do PNB ⁽⁶⁰⁾.

4.2 — A elevada propensão ao consumo dos ricos.

Mas a realidade brasileira evidencia que a crescente diversificação e sofisticação dos bens de consumo duradouros, a acção da poderosa máquina publicitária e o rápido aumento do crédito ao consumo de bens duradouros provocaram, durante o período do *milagre*, um enorme aumento dos consumos de luxo, o que prova que a lógica do sistema incentiva os ricos a consumir e não a poupar.

⁽⁶⁰⁾ Neste sentido são as conclusões de P. Singer, [2]; J. Serra, [3]; J. Wells [3]; W. Baer, [2].

Estes aspectos acentuaram-se durante o período de *inflação controlada* posterior a 1967, caracterizado pela manutenção da taxa de inflação à volta dos 20% ao ano, acompanhada da neutralização selectiva dos seus efeitos (através da correcção monetária e de medidas várias no domínio fiscal e financeiro) e da aplicação da fórmula do *arrocho salarial*.

Na verdade, estas medidas, alegadamente destinadas a estimular a formação da poupança pessoal (graças ao incentivo à compra de acções e de activos financeiros de rendimento fixo indexados), pouco terão contribuído para o aumento da poupança pessoal líquida, fundamentalmente porque muita dessa poupança (feita pelos 5% ou 10% mais ricos) é colocada em activos financeiros ligados ao sistema de crédito ao consumo, acabando por alimentar, através da mediação de instituições parabancárias especializadas, os consumos de luxo dos indivíduos que se situam imediatamente a seguir na escala de rendimentos⁽⁶¹⁾.

Quer dizer que uma grande parte do aforro (mesmo do aforro forçado dos trabalhadores) foi desviada para o financiamento de consumos de luxo e para a espe-

(61) Apesar do baixíssimo nível de vida da grande maioria da população, calcula-se (cf. a publicação *Balanço Financeiro-1978*) que o Brasil constitua o oitavo mercado interno de consumo do mundo capitalista. Mas os consumidores brasileiros apresentam um índice de endividamento superior ao verificado em países muito mais ricos: por cada nove cruzeiros de rendimento líquido declarado, os brasileiros apresentam dez cruzeiros de dívidas, atingindo o endividamento pessoal em 1977 o montante global de 142 milhões de cruzeiros (13,4% do endividamento pessoal dos EUA, apesar de o rendimento *per capita* do Brasil corresponder a apenas 10,2% do dos EUA).

culação em vários campos, aplicações que se tornaram mais lucrativas do que o investimento produtivo, do qual passaram a ser um forte concorrente na atribuição das poupanças⁽⁶²⁾. Por outro lado, uma parte da poupança utilizada para financiar o investimento foi canalizada para sectores produtivos não prioritários (em termos de uma política de emprego adequada às condições do país e da satisfação das necessidades fundamentais da grande maioria da população), e em infra-estruturas complementares das estruturas produtivas e dos padrões de consumo das classes dominantes, de acordo com as exigências do estilo de desenvolvimento trazido pelas multinacionais.

Perante esta realidade, dificilmente se pode aceitar a tese dos que pretendem justificar a desigualdade e o sacrifício do consumo dos pobres com base em que uma distribuição mais igualitária teria provocado uma redução do investimento e do crescimento económico. Uma tal teoria toma como dados não só o sistema de propriedade e o sistema económico, mas também o *estilo de desenvolvimento* prevalecente, as estruturas produtivas e o padrão de consumo que lhe são inerentes, assim como as taxas *normais* de rendimento do capital, as formas e a dinâmica da dependência em relação ao exterior. A partir destes pressupostos, compreende-se que a distribuição do rendimento acei-

(62) Eis a conclusão de A. Pinto, [2], p. 96: nos países da América Latina, «o *financiamento do consumo* passa a ter tanta ou maior importância do que o *financiamento do investimento*».

tável seja a que o próprio sistema segrega e que responde às exigências da sua reprodução. Mas então é correcto concluir que se trata de uma teoria que se limita a *justificar* «uma modalidade de crescimento económico que privilegia ao consumo supérfluo (*vis-à-vis* a renda média por habitante) em detrimento do consumo essencial e do próprio investimento» (63).

4.3 — A concentração do rendimento provoca uma autêntica «destruição do capitab».

E é claro que este *estilo de desenvolvimento* — condizente com uma acentuada concentração do rendimento, que ele, por sua vez, reforça ainda mais —, canalizando o grosso do aforro disponível

(63) Cf. J. Serra, [3], p. 267. «Não se trata de uma relação entre desigualdade de rendas e crescimento económico — escreve F. H. Cardoso no prefácio a Tolipan/Tinelli, p. 10 —, mas de uma concentração em proveito de um estrato da população em função de um certo estilo de crescimento económico, que se baseia prioritariamente no consumo de minorias privilegiadas.»

A intervir no 6.º Congresso Mundial de Economistas (México, Agosto/1980), Raúl Prebisch acentuou que cada vez se torna mais claro que a distribuição desigual do rendimento tem promovido junto das minorias ricas as formas de consumo do *centro*, alimentadas ainda à custa do desvio, para o financiamento das compras a prestações, de enormes somas de meios financeiros que assim deixam de financiar o investimento produtivo. Mas daqui deriva um desperdício considerável do potencial de acumulação de capital, quer em virtude do aforro que não se faz, quer em consequência da inadequada utilização das poupanças disponíveis, dada a orientação imprimida aos novos investimentos, quer ainda porque uma boa parte dos ganhos do progresso técnico são canalizados para o exterior através das multinacionais. E é a partir desta deficiente acumulação do capital que poderá explicar-se a incapacidade do sistema para absorver adequadamente toda a mão-de-obra disponível, daqui derivando, por sua vez, um agravamento progressivo da tendência excludente de tal modelo de crescimento (cf. R. Prebisch, [3]).

para investimentos nos sectores *modernos* com elevado coeficiente de capital, acaba por deixar de fora dos objectivos do crescimento económico sectores tão importantes como a agricultura produtora de alimentos e as indústrias *tradicionalis*, que ficam à margem do progresso tecnológico e dos ganhos que dele resultam, o que significa a marginalização da maioria da população, cujos meios de existência estão ligados a estes sectores (64).

(64) O exemplo do Brasil mostra, pois, que aos (trabalhadores) pobres é imposta, por via directa ou indirecta, uma grande parte da poupança interna (privando-os do consumo respectivo), a qual vai reverter substancialmente em benefício dos (investidores) ricos, quer financiando-lhes os consumos sumptuários, quer financiando os investimentos por eles efectuados ou efectuados pelo Estado de acordo com os interesses do (grande) capital privado, investimentos que lhes proporcionarão lucros avultados e que lhes vão assegurar a reprodução do sistema e o agravamento das desigualdades. E este exemplo — dada a transparência com que ressalta a não coincidência entre quem aforra (e paga o sacrifício da abstenção do consumo) e quem investe (e recebe os ganhos do investimento financiado à custa do sacrifício do consumo de outrem) — ilustra com muita clareza a inadequação à realidade dos países capitalistas da explicação do significado das decisões de aforro-investimento elaborada com base no comportamento de Robinson Crusoe na sua ilha (ou de qualquer outro indivíduo isolado da sociedade), procurando extrair a conclusão de que o comportamento de um empresário moderno é essencialmente idêntico ao de Robinson, quando este decide privar-se de consumo em certo momento na mira de vir a colher, no futuro, os ganhos do investimento que fizer à custa do sacrifício que aceitou. Os problemas e as situações com que Robinson se defronta serão, pois, nesta óptica, os mesmos que se deparam à economia moderna.

O carácter enganador da identificação destas duas situações reside em que, no caso de Robinson, estando ele isolado de qualquer comunidade, a ele cabem as decisões de consumir ou aforrar; e se decidir privar-se de consumo (aforrando) para se dedicar à produção de quaisquer meios de produção (investindo assim a poupança que aceitou fazer), é claro que a ele ficam a pertencer os meios de

Por outro lado, o aforro disponível — pretensamente obtido graças à elevada concentração do rendimento na minoria rica — acaba por ser em boa parte delapidado na sequência do processo de *destruição de capital* em que se traduz o modelo de industrialização implantado em países como o Brasil. É que, ao fazer assentar a dinâmica do processo de crescimento nas indústrias produtoras de bens de consumo destinados à minoria de elevados rendimentos, está a aceitar-se a necessidade de renovar permanente e aceleradamente produtos e processos de fabrico, com a inevitável aceleração da obsolescência e destruição eco-

produção que obtiver, a ele cabendo também os benefícios que deles resultarem em termos de aumento da produção e de redução do tempo de trabalho necessário.

Mas se quisermos considerar o homem integrado na sociedade, então o paralelismo com a situação anterior vai no sentido de que, sendo a sociedade afectada pela decisão de consumir ou aforrar (sobre ela recaíndo, como um todo, o sacrifício actual inerente à decisão de não consumir), à colectividade como um todo (e não a qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos em particular) há-de caber a decisão sobre o investimento (como, onde e para quê) e a ela há-de ser atribuída a propriedade dos bens de produção obtidos com o investimento feito, a ela devendo pertencer igualmente os ganhos futuros resultantes do investimento realizado.

Já se vê, pois, que o exemplo de Robinson só tem paralelismo com uma economia socialista, baseada na propriedade colectiva dos meios de produção e na planificação estadual imperativa da economia. Só neste caso se verifica, como no exemplo de Robinson, a reunião na mesma entidade das qualidades de consumidor e de aforrador-investidor. Nestas condições, a decisão de aforrar tomada pelos órgãos estaduais competentes em nome da colectividade significa a não produção, no presente, de determinados bens de consumo. É, pois, um sacrifício imposto à geração presente, abrangendo todos os indivíduos que integram a sociedade (e não apenas as classes trabalhadoras, como acontece — e aconteceu historicamente — nas sociedades de economia capitalista), afectados no seu nível de vida, tal como Robinson passou um dia sem comer quando decidiu produzir

nómica dos equipamentos existentes e dos próprios bens de consumo ainda em perfeitas condições de utilização.

As somas assim gastas em consumos ou investimentos perfeitamente dispensáveis (a que poderão juntar-se os gastos feitos em publicidade para lançamento dos novos modelos) poderiam, pois, ser canalizadas para investimentos produtivos que aumentassem a capacidade de satisfação das necessidades das grandes massas (desde que estas tivessem poder de compra), com a vantagem de que um modelo de desenvolvimento com um menor grau de desigualdade social, voltado para a satisfação destas necessidades, se traduzi-

a sua rede de pesca. A decisão de utilizar em investimento a poupança efectuada, tomada pelo órgão central de planificação, é perfeitamente paralela à decisão de Robinson de produzir a rede de pesca: do investimento efectuado espera-se um aumento da capacidade produtiva que proporcionará mais bens e um melhor padrão de vida às gerações futuras.

A União Soviética é talvez o exemplo mais extremo de sacrifício do consumo de uma geração com o objectivo de canalizar os recursos para o investimento, concentrando em áreas declaradas prioritárias os meios disponíveis. Só que aqui os sacrifícios impostos a toda uma geração serviram para lançar as bases do desenvolvimento económico e social das gerações futuras, enquanto que os sacrifícios que vêm sendo impostos à grande maioria da população do Brasil e de outros países da América Latina têm servido apenas para financiar uma estrutura produtiva e as infra-estruturas condizentes com os consumos de luxo da pequena minoria dominante.

No que se refere às sociedades de economia capitalista não colhe o paralelismo do exemplo de Robinson na sua ilha, nem a lógica do seu comportamento pode explicar o significado do aforro e do investimento. A realidade das economias capitalistas relativamente à questão abordada nesta nota só é, a nosso ver, correctamente compreendida no quadro da teoria marxista da acumulação do capital, herdeira do núcleo fundamental da economia política ricardiana.

ria — como bem salienta Celso Furtado ⁽⁶⁵⁾ — na difusão do acesso a bens já conhecidos, cujo aumento de produção pode significar custos decrescentes, desde logo em resultado das economias de escala assim tornadas possíveis.

A leitura da realidade brasileira que acabamos de fazer é suficientemente esclarecedora, a nosso ver, da inconsistência do ponto de vista segundo o qual haveria incompatibilidade entre uma igualdade maior e o crescimento económico. O caso brasileiro ilustra bastante bem, ao invés, a razão que assiste aos autores que, cada vez em maior número, vêm rejeitando a tese de que a desigualdade é condição necessária do crescimento económico e/ou consequência inevitável de um processo de crescimento rápido, bem como a tese de que uma desigualdade menos acentuada implica necessariamente uma diminuição da taxa de crescimento do PNB, para sustentarem que a excessiva concentração do rendimento pode constituir um obstáculo ao crescimento económico e que a busca de um mais elevado grau de equidade deve constituir um elemento fundamental de uma nova estratégia de desenvolvimento ⁽⁶⁶⁾.

⁽⁶⁵⁾ Cf. C. Furtado, [5], pp. 70 e 93.

⁽⁶⁶⁾ Os problemas da formação do capital e da distribuição do rendimento não se põem hoje como durante o período da revolução industrial nos actuais países capitalistas desenvolvidos. Tude depende da adopção de uma adequada estratégia de desenvolvimento. Esta é uma possibilidade aberta aos países subdesenvolvidos pelo extraordinário desenvolvimento da ciência e da técnica, que, pela primeira vez na história — como escreve Raúl Prebisch (cf. CEPAL, [1], p. 260) — «tornou viável este conceito dinâmico de redistribuição».

O caso brasileiro evidencia a razão de Joan Robinson quando afirma que «a distribuição desigual do rendimento é um método excessivamente anti-económico de realizar a poupança necessária». Isto porque, aceitando-se a desigualdade com o objectivo de promover a formação do aforro, acaba por concluir-se que esta distribuição regressiva do rendimento, ao proporcionar aos ricos um padrão de vida luxuoso, se traduz no desperdício — do ponto de vista do aforro-investimento — de uma grande parte dos rendimentos dos indivíduos mais ricos. «O argumento de que a desigualdade se justifica porque promove o aforro volta-se ao contrário — conclui Joan Robinson ⁽⁶⁷⁾ — e transforma-se em argumento favorável a um esquema de poupança colectiva pelo Estado combinado com uma distribuição igualitária do poder de consumo.» Esta é, a nosso ver, a equação correcta do problema.

5 — O carácter político do problema. As virtualidades da redistribuição do rendimento em favor dos mais pobres.

Aberta a crise económica em 1974, o esboroar do *milagre* fez renascer no Brasil o fantasma das teses estagnacionistas. Temeram alguns que a desigualdade na distribuição do rendimento e a exclusão de 80% da população dos benefícios do desenvolvimento económico pudessem conduzir a curto prazo à estagnação económica e ao colapso do sistema.

⁽⁶⁷⁾ Cf. J. Robinson, p. 65.

Mas a verdade é que as teses estagnacionistas — que já se tinham mostrado desajustadas na explicação da crise do início dos anos sessenta — não tiveram nem têm grande audiência. Contra elas militam dois bons argumentos. Em primeiro lugar, o peso significativo do sector público na economia brasileira — com posição de relevo no controlo de meios financeiros, responsável por cerca de 60% da formação de capital e gerador de uma fracção importante do rendimento nacional —, o qual poderá garantir, com a sua actuação, uma certa regularidade do ritmo de crescimento económico. Em segundo lugar, a dimensão, em termos absolutos, do mercado brasileiro — os 20% mais ricos (que arrecadam quase 65% do rendimento nacional) representam um mercado de cerca de 22 milhões de pessoas com rendimento *per capita* de cerca de US\$ 1000, o que é um grande mercado (situação que já se chamou «the Belgium in India situation» ou «Belíndia») ⁽⁶⁸⁾.

⁽⁶⁸⁾ A expressão «Belíndia» foi utilizada por Edmar Bacha em 1970 (cf. E. Bacha, [2]) e depois adoptada em Bacha/Taylor, [1].

Contra as teses estagnacionistas invocavam-se ainda, em meados da década de setenta, as expectativas exageradamente optimistas — que o decurso do tempo não confirmaria inteiramente — quanto aos resultados da política de promoção das exportações, da qual (também) se esperava pudesse garantir o escoamento dos (eventuais) excedentes de produtos industriais.

Argumentava-se também (cf. E. Bacha, [4], pp. 45-46) que, acompanhando os vencimentos do «pessoal superior» a evolução dos lucros e mantendo-se constante a taxa básica de salários, os rendimentos do pessoal superior vão aumentando à medida que aumenta a participação dos lucros no produto, criando-se assim, automaticamente, um mercado para os bens de luxo. O dinamismo do modelo ficará assegurado se se admitir que os lucros são aforrados e que a pou-

De todo o modo, a crise da economia brasileira prosseguia, ameaçadora, atravessando o Brasil uma situação bem mais grave do que a dos anos 1962-1967 ⁽⁶⁹⁾. Por volta de 1974, alguns sectores

pança é investida, o que se espera aconteça, por se entender que os investidores reagem mais fortemente ao aumento da procura de bens de luxo do que ao aumento da procura de bens de consumo corrente, já que a tecnologia necessária é controlada pelas empresas multinacionais, apresentando um custo de oportunidade muito próximo de zero, uma vez que a respectiva R&D é desenvolvida, financiada e amortizada pela empresa-mãe no país de origem. Aceites estes pressupostos, bastará que vá aumentando sempre a parte dos lucros no produto, para assim poderem aumentar os rendimentos dos que vão alimentar a procura dos bens de luxo, rendimentos que aumentarão mais que o PIB se o emprego dos trabalhadores de base aumentar menos que o PIB, o que em princípio acontecerá, em consequência do progresso técnico e da tecnologia capital-intensiva adoptada. O aumento da parte dos lucros significaria, pois, o aumento das remunerações do *pessoal superior* e o consequente aumento da procura de bens de luxo, o qual mais que compensaria, do ponto de vista da propensão ao investimento, a redução da procura de bens-salário. Uma taxa elevada de investimentos no sector dos bens de consumo duradouros asseguraria um ritmo acelerado de crescimento do PNB, ao mesmo tempo que reproduziria o mecanismo de progressiva concentração do rendimento, o qual, por sua vez, financiaria a procura adequada ao tipo e ao ritmo da produção desenvolvida.

Mas é claro que não é fácil ver concretizadas tais condições, para além de que a crescente concentração do rendimento exigida por tal modelo não pode deixar de ter um limite.

Outros admitiam ainda — embora sem grande entusiasmo, porque o sistema não comporta um aumento ilimitado do número de beneficiados e, sobretudo, porque o crédito ao consumo não pode absorver a poupança total... — que pudesse alargar-se um pouco o mercado dos bens de consumo duradouros, através dos mecanismos já apontados, especialmente mediante o incremento do crédito ao consumo (medida que colidiria, porém, com a necessidade de libertar fundos para o financiamento dos indispensáveis planos de investimento do governo).

⁽⁶⁹⁾ As elevadas taxas de inflação (que tem atingido em cheio as classes médias) e as restrições ao crédito ao consumo reduziram as compras de automóveis, cuja indústria não consegue escoar o milhão de unidades produzidas anualmente. A crise da indústria automóvel, com despedimentos em massa e com as difi-

governamentais ligados à burguesia industrial paulista começaram a falar da «necessidade de se voltar mais decisivamente para o mercado interno, cuja dinamização — alegava-se agora — depende estreitamente de uma melhor distribuição dos rendimentos» (70). Alguns industriais dos mais representativos começaram a falar da necessidade de uma certa redemocratização do país e da aceitação da liberdade sindical, invocando que a acção dos sindicatos provocaria um aumento do mercado interno e obrigaria as empresas a aumentar o nível da produtividade.

Pela mesma altura, o II Plano Nacional de Desenvolvimento proclamava que era necessário revalorizar a «importância da população como factor de procura, para além da sua função mais conhecida de factor de produção». E o governo adoptou medidas de uma certa liberalidade no que toca à política de salários,

cidades que transmite à enorme rede de pequenas e médias empresas que para ela trabalham, revela bem a fragilidade de uma estratégia que — sobretudo em países como o Brasil — faça das indústrias produtoras de bens de luxo para a minoria o *sector dinâmico* da economia.

Por outro lado, a quebra do poder de compra da generalidade dos brasileiros levou à prática impossibilidade de aquisição das habitações financiadas através do BNH e de outros fundos públicos. Num país onde, em média, os habitantes das cidades despendem cerca de metade do seu rendimento no pagamento da renda de casa, o BNH e a Caixa Económica Federal são proprietários de milhares de habitações não ocupadas. A crise da construção civil, para além de aumentar o desemprego e agravar as condições de vida dos que nela trabalham (com a repercussão negativa que daí deriva para as indústrias produtoras de bens-salário), arrasta consigo a crise de um conjunto variado de outras actividades com ela relacionadas, a montante e a jusante.

(70) Declarações do Ministro Severo Gomes a *O Estado de São Paulo*, 25 de Agosto de 1974 (*apud* A. Fernandes, [2], p. 134).

não só para promover o alargamento do mercado interno mas também para tentar reduzir as importações (as dificuldades da balança de pagamentos agravaram-se em finais de 1975). Confiando-se em que as indústrias produtoras de bens de consumo corrente (comprados pelos trabalhadores) apresentam um coeficiente de importação muito mais baixo que as indústrias produtoras de bens de luxo, a sua expansão era considerada importante para não deixar acentuar a quebra da produção industrial num período de dificuldades no que toca à importação de equipamentos.

Para trás parecia ficar a *filosofia* de que *crescer é concentrar*, tão euforicamente proclamada por aqueles (os mesmos de agora) que, no auge do *milagre*, entendiam que redistribuir seria *redistribuir a miséria* (71). Mas no seio da *élite* dirigente defrontaram-se duas correntes. Uma, mais próxima da ortodoxia monetarista — correspondendo aos interesses do capital financeiro, representado pelo então Ministro do Planeamento, o banqueiro Mário Henrique Simonsen —, defendia uma política de austeridade, com elevadas taxas de juro e restrições ao crédito, redução das despesas do governo e reforço da política de contenção salarial, ainda que tal significasse recessão económica e maior repressão so-

(71) Com o agravamento da crise, algumas publicações ligadas ao mundo dos negócios prodigalizavam conselhos: «não é do interesse dos capitalistas manter um nível de vida baixo numa população que representa, acima de tudo, o essencial dos seus clientes potenciais» — escrevia-se em Julho de 1977, tendo em vista o Brasil, numa revista próxima do grande patronato francês (cf. J. Boissonat, p. 30).

bre os trabalhadores. A outra, de cariz desenvolvimentista — ligada aos interesses do empresariado industrial, representada pelo então Ministro da Fazenda, Carlos Rischbieter, e pelo então Ministro da Agricultura, Delfim Netto —, propunha uma política anti-inflacionista baseada no saneamento do sector financeiro e no tabelamento das taxas de juro; a revalorização do mercado interno através de uma repartição menos desigual do rendimento; a redução da dependência externa através da realização de investimentos prioritários no sector de equipamentos, caminhos de ferro, minas e energia; uma política de incentivos ao desenvolvimento de empresas agrícolas de média dimensão, voltadas para a produção de alimentos essenciais (a grande agricultura no Brasil é uma *agricultura de sobremesa* — café, açúcar, cacau, etc., que, juntamente com a soja, se destinam sobretudo à exportação e, ultimamente, no caso do açúcar, ao fabrico de álcool combustível para automóveis).

Os defensores do capital financeiro perderam a contenda e M. H. Simonsen foi afastado do governo. Delfim Netto, o mesmo que em 1972 afirmava «sabemos que 100% da população recebe 100% do rendimento nacional — a distribuição não é importante», aparece agora como defensor da redistribuição do rendimento «antes que o Brasil se transforme numa outra Nicarágua ou num novo Irão» (72).

(72) *Apud* C. Baumfeld, p. 20.

A redistribuição do rendimento surge assim, aos olhos de alguns, como um expediente para tentar manter a navegar um barco que ameaça naufrágio, dentro da velha técnica de mudar alguma coisa para deixar tudo na mesma (73). Para outros, ela parece ser enten-

(73) Assim se exprime um dos colaboradores do estudo já referido sobre «Redistribution with Growth», patrocinado pelo Banco Mundial: «Para sobreviverem a longo prazo numa sociedade em mudança, as *élites* devem fazer determinadas concessões a tempo» (cf. C. Bell, p. 72). Raúl Prebisch não deixa, aliás, de chamar a atenção para uma certa reserva mental mais ou menos generalizada, a este respeito, nos países capitalistas dominantes: «Não são poucos os que, nos *centros*, pensam que o ataque à pobreza crítica com alguns modestos recursos internacionais teria a virtude de mitigar a insistência tenaz da periferia acerca da necessidade de uma nova ordem económica internacional» (cf. R. Prebisch, [2], p. 562).

Mas é claro que a afirmação que fazemos no texto não significa que se negue qualquer efeito útil às políticas de redistribuição do rendimento, concebidas nos moldes tradicionais, no quadro dos países subdesenvolvidos. Num estudo de Albert Fishlow (1973), referido por E. Bacha, [3], estima-se que bastaria redistribuir pelos mais pobres cerca de 10% do rendimento dos 18% mais ricos para romper os limites da pobreza absoluta no Brasil, assegurando a todos uma remuneração pelo menos igual ao salário mínimo.

Raúl Prebisch ilustra assim o seu pensamento: o consumo médio por família entre os 5% mais ricos da América Latina é quinze vezes maior que o dos 50% mais pobres; se esta razão for reduzida a onze para um, restringindo o consumo dos ricos em favor do investimento, a taxa anual de crescimento do rendimento *per capita* poderia passar de 1% para 3%; e se a restrição imposta ao consumo dos ricos — que actualmente absorvem $\frac{3}{10}$ do consumo pessoal da América Latina, contra $\frac{2}{10}$ apenas para os 50% mais pobres — baixasse aquela razão para o nível de nove para um, a taxa de crescimento anual do rendimento *per capita* poderia passar para 4% ou mesmo mais (*apud* CEPAL, [1], pp. 259-261).

Tendo em conta a realidade do Peru, Richard Webb defende igualmente que a redistribuição pode contribuir para a melhoria da situação económica dos mais pobres em medida superior ao que normalmente se admite. Segundo este autor, uma transferência selectiva de 5% do rendimento nacional, tomado dos que integram os 1% mais ricos e atribuído aos estratos de rendimento mais baixo, reduzi-

dida como caminho possível para levar por diante, sem afectar o ritmo de crescimento do PIB, um «projecto nacional de crescimento com redistribuição do rendimento», que contaria com o apoio da maioria da população e asseguraria ao governo «a verdadeira segurança, que é dada pela legitimação popular»⁽⁷⁴⁾. Para tanto, bastaria que o Estado desenvolvesse uma acção coordenada no sentido de alterar a estrutura da procura global, dando maior ênfase à produção de bens adequados à procura das classes mais pobres, em função das suas necessidades básicas.

ria o rendimento absoluto daqueles apenas em 16% e duplicaria o rendimento de um terço da população, resultado que, se a alternativa à redistribuição fosse o crescimento económico, levaria mais de vinte anos a conseguir, na base de uma taxa de crescimento do rendimento real de 3% ao ano (cf. R. Webb, p. 24).

Uma estimativa de Aníbal Pinto relativa ao conjunto da América Latina conclui igualmente que a eliminação da pobreza crítica na região é um objectivo susceptível de alcançar-se em período relativamente curto e que a redistribuição do rendimento poderia desempenhar um papel importante, desde que se preservasse a taxa histórica de crescimento do produto real de cerca de 6% ao ano. Nestas condições, a década de setenta teria bastado para satisfazer as necessidades básicas (designadamente alimentação e vestuário) da metade mais pobre da população latino-americana, desde que a sua parte no rendimento total passasse de 14% para 20%, quer através de um aumento dos seus rendimentos monetários, quer através da concessão de maiores regalias sociais a esse estrato da população, quer através de uma combinação destas duas vias. Para tanto, bastaria que a parte do rendimento arrecadada pelos 10% mais ricos baixasse de 44% para 41% e que a parte dos estratos intermédios baixasse de 42% para 39%, metas que permitiriam, de todo o modo, a continuação do aumento dos rendimentos absolutos destas últimas camadas da população (cf. L. Marinho, p. 12).

No sentido de que a redistribuição do rendimento não significa uma simples redistribuição da miséria, antes pode ter alguns resultados positivos imediatos, cf. também Weisskoff/Figueroa, pp. 88-89.

⁽⁷⁴⁾ Cf. E. Bacha, [3], p. 16.

III

O agravamento da desigualdade é consequência inevitável do processo de crescimento económico?

1 — *Aplicação das leis do crescimento kuznetsiano à realidade brasileira (as teses de Carlos Langoni e de Delfim Netto).*

Vimos atrás que no Brasil, após a publicação dos dados do Censo de 1970, nem os adeptos do regime militar puseram em causa a grande amplitude da desigualdade na distribuição do rendimento e o seu agravamento entre 1960 e 1970⁽⁷⁵⁾. Os defensores do *status quo* fi-

⁽⁷⁵⁾ Alguns autores têm procurado fazer crer, porém, que a dimensão da concentração do rendimento no Brasil poderá ser inferior à que normalmente se admite. É o caso, designadamente, de M. H. Simonsen (citado por J. Serra, [3], p. 281), invocando que o grau de concentração seria menor se fosse contabilizado o rendimento real obtido (pelos pobres) através do trabalho dedicado à produção para consumo próprio e se fossem computados também os rendimentos reais resultantes dos serviços gratuitos fornecidos pelo governo, as rendas imputáveis à habitação própria, etc. O grau de concentração do rendimento viria igualmente reduzido se se tivessem em conta as famílias, e não os indivíduos, uma vez que nas famílias mais pobres é geralmente maior o número das pessoas que trabalham.

São argumentos que facilmente se viram contra si próprios. Começando por este último, é necessário acrescentar que nas famílias pobres é também (muito) maior o número dos dependentes que ainda não trabalham ou que já não podem trabalhar, o que bem poderá significar uma redução do rendimento *per capita* que se obteria a partir do rendimento familiar global.

No que se refere aos argumentos invocados em primeiro lugar, dir-se-á que as situações que eles apontam se verificavam já em 1960, pelo que eles não podem

zeram ponto forte da afirmação de que, em consequência do desenvolvimento económico entretanto registado, todos os estratos populacionais tinham melhorado o seu rendimento real (embora em proporções diferentes), fazendo tábua rasa da importância e do significado das

pôr em causa o agravamento da concentração do rendimento ao longo da década de sessenta.

No que toca ao rendimento em espécie representado pela produção destinada a autoconsumo, deverá mesmo dizer-se que este factor perdeu importância ao longo dos anos, graças à penetração das relações de produção capitalistas na agricultura e consequente proletarização das massas camponesas. E o aumento do rendimento monetário destes estratos populacionais (relativamente mais baixo que o verificado para os rendimentos dos ricos) terá sido inferior ao rendimento em espécie por eles perdido.

Mas tais argumentos não provam também que o grau de concentração efectiva seja menor que o resultante dos dados dos censos. Na verdade, admite-se em regra que são as populações urbanas e, de entre estas, as de rendimentos relativamente mais elevados, aquelas que mais beneficiam dos serviços públicos gratuitos fornecidos pelo Estado. E esta observação terá ainda mais razão de ser nos países subdesenvolvidos. No caso do Brasil, por exemplo, uma boa parte da população não tem acesso à educação primária e só uma pequena *élite* dos ricos tem acesso ao ensino superior, relativamente beneficiado em detrimento do ensino básico e da sua generalização a toda a população.

Por outro lado, é sabido que grande parte dos brasileiros pobres não tem água em casa nem tem acesso ao saneamento básico e que os transportes públicos prestam serviços de qualidade inferior a preços elevados. Em contrapartida, o Estado tem gasto verbas fabulosas em infra-estruturas exigidas pela *civilização do automóvel*, que aproveitam essencialmente aos possuidores de automóvel particular.

Poderá ainda dizer-se que os dados dos censos dizem respeito a rendimentos monetários declarados. Ora é sabido que os titulares de rendimentos elevados auferem benefícios (quer em espécie quer em moeda) que não são declarados e que representam uma parte considerável dos seus rendimentos efectivos (gratificações especiais, despesas de representação, automóvel e motorista às ordens, viagens de turismo, casa cedida pela empresa, etc., etc.).

Finalmente, dir-se-á que o grau de concentração será ainda muito mais acentuado se se considerarem os rendimentos disponíveis depois de pagos os impostos. Dado o carácter fortemente regressivo do sistema fiscal brasileiro, o rendimento

enormes desigualdades entre os níveis de rendimento das várias classes ou grupos sociais ⁽⁷⁶⁾. A partir daí defenderam a necessidade de prosseguir uma política de crescimento económico acelerado como caminho para a redistribuição das oportunidades e a redução (eliminação) da pobreza, em vez de «dividir a miséria de maneira mais equitativa» (Delfim Netto), e procuraram explicar a *inevitabilidade* do aumento das desigualdades distributivas na sequência do próprio processo de crescimento, pondo em relevo o *carácter passageiro* desse fenómeno, o qual tenderia a esbater-se *automaticamente* à medida que fosse melhorando a produtividade e o rendimento *per capita* ⁽⁷⁷⁾.

A obra de Carlos Langoni, encomendada pelo Ministro da Fazenda (Delfim Netto), converteu-se numa espécie de «interpretação oficiosa sobre a questão» (Malan/Wells) e em ponto de referência obrigatório de todos os *justificadores* da realidade emergente do *modelo*

dos pobres é proporcionalmente mais tributado do que o dos ricos, especialmente em consequência do peso acentuado dos impostos indirectos.

A conclusão correcta, em último termo, parece ser a de que o grau de concentração efectivamente verificado é ainda maior do que aquele que é possível extrair dos dados dos censos.

⁽⁷⁶⁾ No entanto, o que é certo é que o conceito de *necessidades fundamentais* vem-se ampliando desde a *Conferência Mundial sobre o Emprego* (OIT, 1976), dando-se cada vez maior ênfase ao *carácter social* dos padrões de necessidades fundamentais e incluindo na sua noção elementos como a participação na vida económica e nos centros de decisão, iguais oportunidades de acesso aos vários graus de ensino, etc., e considerando-se que um grau de igualdade razoável entre os vários grupos sociais constitui, em si mesmo, um dos direitos humanos fundamentais a ter em conta quando se fala de necessidades básicas (cf. H. W. Singer, pp. 38-40).

⁽⁷⁷⁾ Cf. C. Langoni e Simonsen/Campos, pp. 183-188.

brasileiro de desenvolvimento. O esforço teórico de Langoni orienta-se, efectivamente, no sentido de demonstrar que a desigualdade crescente no domínio da distribuição do rendimento registada no Brasil ao longo dos anos sessenta é uma consequência *normal e inevitável* das transformações que acompanham qualquer processo de desenvolvimento, fruto de razões económicas, independentemente das opções sociais e políticas adoptadas.

No prefácio ao livro de Langoni, Delfim Netto — exibindo, na circunstância, a sua veste de professor universitário — encarregava-se de pôr em destaque que o trabalho prefaciado demonstrava que o aumento observado da desigualdade é consequência directa dos *desequilíbrios do mercado* característicos do processo de desenvolvimento, designadamente os resultantes da rápida expansão dos *sectores modernos* da economia, na qual se apoiou o processo de crescimento acelerado do PNB caracterizador do *modelo brasileiro*.

Segundo C. Langoni, uma das mais importantes conclusões do seu trabalho é a verificação de que «existe um conjunto de forças trabalhando no sentido de aumentar o grau de desigualdade numa economia em que o nível de renda *per capita* é ainda relativamente baixo, mas as taxas de crescimento são extremamente altas». Como tese central da sua análise aponta a de que «o aumento da desigualdade é consequência das profundas modificações que acompanharam o processo de desenvolvimento económico brasileiro entre 1960 e 1970», salientando, entre «as mudanças clás-

sicas que acompanham o processo de desenvolvimento económico», as que se verificam na composição regional e sectorial da mão-de-obra e, sobretudo, as alterações qualitativas da força de trabalho no que se refere ao nível da educação, à idade e ao sexo ⁽⁷⁸⁾.

O mesmo autor preocupa-se também com a demonstração de que, durante a fase de aumento da desigualdade, este aumento não pode identificar-se com a deterioração do bem-estar das populações. Isto porque o crescimento económico sempre significa redução do nível de pobreza, na medida em que amplia o volume do emprego, para além de que o processo de crescimento arrasta consigo mudanças na composição educacional, etária e entre sexos da mão-de-obra, bem como na sua distribuição sectorial e regional, que serão favoráveis ao aumento do nível de rendimento (deslocação de trabalhadores de sectores e regiões de nível baixo de rendi-

⁽⁷⁸⁾ Cf. C. Langoni, pp. 15, 97 e 207. Do texto de C. Langoni parece inferir-se que o nível da desigualdade na distribuição do rendimento e o ritmo do seu aumento nas primeiras fases do processo de desenvolvimento serão mais elevados nos países que crescem mais aceleradamente do que naqueles que crescem mais lentamente. Esta é, porém, uma conclusão que a análise empírica não confirma, como resulta dos trabalhos de M. Ahluwalia, [1], pp. 13-16, e [2], p. 129. E é claro que, na lógica kuznetsiana (cf. *infra*, pp. 134 e segs.), quanto mais aceleradamente se processar o crescimento económico, mais rapidamente se fará a transição para a fase da desigualdade decrescente, sem ter de sofrer uma desigualdade mais acentuada do que a que decorrerá, em cada fase, das alterações decorrentes do próprio crescimento económico.

No entanto — como salienta M. Ahluwalia, [2], p. 129 —, julgamos que o mais importante não será o ritmo do crescimento económico, mas a particular natureza do desenvolvimento levado a cabo, sendo certo que diferentes tipos de crescimento têm implicações diferentes no que toca à desigualdade na distribuição do rendimento.

mento para outros de nível mais elevado; entrada dos jovens e das mulheres no mercado de trabalho; melhoria do nível educacional da força de trabalho existente e em formação). E, considerando que o baixo nível de rendimento de grande parte da população está intimamente associado aos baixos níveis de produtividade, defende que a estratégia mais adequada para a eliminação da pobreza é a que aposta na aceleração do desenvolvimento económico, uma vez que «o desenvolvimento económico é justamente o processo de maximização dos ganhos de produtividade ao longo do tempo» ⁽⁷⁹⁾.

Carlos Langoni procura demonstrar, finalmente, que o aumento da desigualdade observado é autocorrigível a longo prazo, à medida que vai aumentando o nível de rendimento *per capita* e que vai ganhando maior estabilidade a taxa de crescimento alcançada. Isto porque o próprio êxito do processo de crescimento corresponderia a um aumento da rentabilidade esperada dos investimentos em capital fixo e em capital humano, factor que acabaria por estimular o investimento nestas áreas, contribuindo para que viessem a desaparecer os desequilíbrios de mercado que permitem a obtenção de «ganhos extras de renda», dos quais resulta o agravamento da desigualdade durante uma certa fase do processo de crescimento ⁽⁸⁰⁾.

⁽⁷⁹⁾ Cf. C. Langoni, pp. 97 e 214.

⁽⁸⁰⁾ Cf. C. Langoni, pp. 211-214.

Veremos à frente a importância que assumem nas teses de Carlos Langoni as concepções da *teoria do capital humano* (que é, ela própria, uma aplicação do pensamento neoclássico à problemática da distribuição pessoal do rendimento). Mas não há dúvida de que o seu discurso, ao inscrever a origem do agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento em transformações de natureza estrutural próprias dos processos de desenvolvimento — do tipo das analisadas por Simon Kuznets, como se dirá a seguir —, acaba por aproveitar a chamada *hipótese de Kuznets* e os pressupostos do *crescimento kuznetsiano* para colocar fora da análise dos economistas o estudo do eventual impacte redistributivo do *estilo de desenvolvimento* em que assentou a industrialização brasileira a partir de meados da década de cinquenta e, muito especialmente, da política económica adoptada pelos governos militares posteriores a 1964 ⁽⁸¹⁾.

⁽⁸¹⁾ Dentro deste discurso enquadram-se os trabalhos de S. Morley e J. Williamson, autores que, estudando o comportamento do emprego, da distribuição do rendimento e da procura no Brasil no período 1949-1962, concluem que o aumento da desigualdade na distribuição do rendimento entre as pessoas empregadas «é o resultado inevitável da industrialização de um país com a distribuição inicial da força de trabalho que o Brasil apresentava», resultado que seria, «em certa medida, uma inevitabilidade estatística, dada a diferença do rendimento médio entre a indústria e a agricultura».

A concentração do rendimento seria, pois, explicada, segundo estes autores, pelo facto de, nas condições do Brasil, a industrialização se traduzir em aumento de empregos concentrados essencialmente ao nível da mão-de-obra especializada. Ao fim e ao cabo, aparece aqui reflectido o que é — como se verá — o núcleo essencial da *hipótese de Kuznets*: a dinâmica das variações da distribuição do rendimento reside na importância crescente do emprego nos sectores não agrícolas,

Deste modo, uma simples *hipótese de trabalho* elaborada com base numa observação empírica fundamentada em dados pouco fidedignos e carecida de investigação mais profunda — como o próprio Kuznets reconhece ⁽⁸²⁾ —, transforma-se numa espécie de *teoria geral* das consequências, no domínio da distribuição do rendimento, do processo de crescimento económico acelerado de todos os actuais *países em vias de desenvolvimento*. A partir dessa teoria geral, elaborou-se um discurso teórico que, apoiado na *fatalidade* das *leis científicas*, explica as desigualdades crescentes na sociedade brasileira como consequência necessária de uma proclamada *lei de Kuznets*, negando, pois, qualquer res-

cujos rendimentos são mais desigualmente distribuídos, e na crescente desigualdade na distribuição do rendimento dentro destes sectores.

S. Morley e J. Williamson defendem, conseqüentemente, que a concentração do rendimento sempre se teria verificado, independentemente da estratégia de desenvolvimento que tivesse sido adoptada. A seu ver, a adopção de um ou de outro tipo de políticas económicas pode alterar a *dimensão* do crescimento da desigualdade nas fases iniciais e intermédias da industrialização, mas não pode modificar a *direcção* da tendência secular no sentido de uma desigualdade crescente, ao menos para os trabalhadores assalariados.

De todo o modo, estes autores sustentam que o aumento do grau de concentração do rendimento, medido pelo coeficiente de Gini, não pode interpretar-se como significando uma redução do bem-estar social, a não ser — alegam — para quem entenda que a *miséria gosta de companhia*. Isto porque — dizem eles — uma política que cria uma grande proporção de empregos especializados é mais favorável do que uma outra que, no caso concreto do Brasil, tivesse reproduzido a estrutura do emprego de 1949, com a sua elevada percentagem de mão-de-obra não especializada na agricultura e nos serviços (cf. Morley/Williamson, especialmente pp. 48-56). Só que, como é óbvio, esta apresentação dicotómica não esgota a realidade nem reflecte todas as alternativas possíveis.

⁽⁸²⁾ Kuznets confessa, relativamente ao seu estudo de 1954, que só 5% do seu conteúdo se baseia na experiência, sendo o resto mera especulação, alimentada em parte pelos seus próprios desejos (cf. S. Kuznets, [1], p. 26).

ponsabilidade no *escândalo à filosofia* deliberadamente adoptada pelos governos militares, segundo a qual «crescer é concentrar», e segundo a qual a redistribuição do rendimento não passaria de simples *redistribuição da miséria*.

2 — A hipótese de Kuznets

Mas em que consiste a *hipótese de Kuznets*? Trata-se de uma hipótese de trabalho enunciada por Simon Kuznets, em Dezembro de 1954, na sua *Presidential Address à American Economic Association*, segundo a qual a desigualdade na distribuição do rendimento aumentaria nas primeiras fases de um processo de desenvolvimento económico, estabilizando-se uma vez atingido determinado nível de rendimento *per capita*, para se iniciar depois uma fase de redução gradual das desigualdades relativas no que se refere à distribuição do rendimento.

Esta tendência secular é enunciada por Kuznets com base em séries longas e dados relativos à Alemanha, Grã-Bretanha e Estados Unidos. Partindo de sociedades agrárias ou pré-industriais com níveis de rendimento demasiado baixos para permitirem desigualdades consideráveis na distribuição do rendimento, estes primeiros processos de rápido desenvolvimento industrial abriam uma fase de aumento das diferenças de rendimento exactamente quando a *industrialização* e o *progresso tecnológico* que a acompanha aumentam o nível do rendimento nacional. Tal fenómeno ficaria a dever-se essencialmente ao incremento dos sectores não agrícolas, nos quais é maior o grau de desigualdade, sobretudo

nas primeiras fases da industrialização, em que se verificam taxas de industrialização e de urbanização muito rápidas, frequentemente acompanhadas do afluxo aos centros urbanos de grandes correntes de imigrantes (provenientes do campo ou do estrangeiro), cujos rendimentos, como população recém-chegada, são em regra muito inferiores aos das populações já instaladas de longa data.

Nestes termos, o processo de industrialização provocaria alterações na estrutura do emprego, que se traduziriam no aumento da população integrada em actividades industriais e urbanas (em que é maior a desigualdade relativa na distribuição do rendimento), sendo certo, por outro lado, que a diferença entre o rendimento *per capita* das populações rurais e o das populações urbanas não diminui necessariamente com o desenvolvimento económico. Tudo se conjugaria, pois, no sentido de um agravamento da desigualdade à medida que se desenrola o processo de industrialização, tanto mais que, concentrando-se o aforro nos grupos (minoritários) de rendimentos mais elevados, a consequente concentração dos activos geradores de novos rendimentos para os seus titulares potenciaria a desigualdade relativa.

Simplemente, atingido determinado nível de rendimento *per capita* (*ponto crítico*), a desigualdade começaria a diminuir de modo contínuo. Eis os factores que, segundo Kuznets, explicariam esta nova fase:

- 1) Passada a primeira fase de urbanização muito rápida graças à imigração, vai aumentando o

peso da população *já nascida* nas cidades, mais apta para colher as vantagens da economia urbana;

- 2) O aumento do *peso político* dos trabalhadores urbanos levaria os governos a conceder-lhes determinadas regalias sociais e a adoptar medidas limitadoras da concentração da propriedade (imposto sobre as sucessões e doações, encargos sobre o capital, etc.);
- 3) A taxa de natalidade mais baixa nos grupos mais ricos da população teria como resultado que, v. g., os 5% mais ricos em 1870 não perfazem (os seus descendentes) os 5% mais ricos em 1920: nesta data, os 5% mais ricos incluem já novos elementos vindos dos escalões inferiores, diluindo assim os efeitos da acumulação da riqueza nos descendentes dos que eram os 5% mais ricos em 1870;
- 4) Em economias dinâmicas ficam para trás os elementos das camadas mais ricas que não acompanham o progresso tecnológico, por força do qual a maior parte do rendimento tende a concentrar-se nas indústrias novas, em detrimento das actividades antiquadas;
- 5) O desenvolvimento dos *serviços* significaria uma diminuição do peso dos rendimentos da propriedade no rendimento das famílias, sendo certo que os rendimentos dos serviços só em pequena escala iriam reverter em favor dos membros das antigas camadas sociais mais ricas;

- 6) Finalmente, a própria industrialização e o progresso tecnológico contribuiriam para a redução das diferenças entre os vários sectores no que toca à produtividade por trabalhador e, portanto, também no que toca ao nível do rendimento *per capita*.

Em resumo: para Kuznets, «o principal factor que actua contra o aumento do rendimento relativo dos grupos de rendimento mais elevado, que derivaria dos efeitos cumulativos da concentração do aforro, é o dinamismo de uma economia livre e em crescimento⁽⁸³⁾».

Esta primeira abordagem do problema das relações entre o crescimento económico e a distribuição do rendimento seria depois prosseguida por Simon Kuznets numa série de artigos publicados em 1963 na revista *Economic Development and Cultural Change* sobre «Aspectos quantitativos do crescimento das nações», trabalhos que o autor reuniria posteriormente em livro⁽⁸⁴⁾. Estas novas investigações — abrangendo um número maior de países (dos quais 11 são países subdesenvolvidos) e cobrindo um arco de tempo variável de país para país, mas que vai de 1854 (Prússia) até 1959 (RFA e EUA) — forneceram ao autor resultados condizentes com as hipóteses que levantara em 1954, apontando como início da fase de redução da desigualdade o período ime-

⁽⁸³⁾ Cf. S. Kuznets, [1], p. 11.

⁽⁸⁴⁾ Cf. S. Kuznets, [2], pp. 160-219.

diatamente posterior à Primeira Grande Guerra para alguns dos países observados e o período que se seguiu à Segunda Guerra Mundial para outros⁽⁸⁵⁾.

As conclusões de Kuznets vieram, ao fim e ao cabo, pôr em questão a tese paretiana de que, a longo prazo, a distribuição do rendimento permanece inalterada, em todos os tempos e em todos os lugares, a tal ponto que esta constante das ciências sociais não seria modificável nem por alterações institucionais nem por um qualquer sistema de tributação igualitária. E vieram também pôr em causa a tese neoclássica segundo a qual o desenvolvimento económico provocaria uma igualdade crescente na distribuição do rendimento, à medida que vai avançando o próprio processo de desenvolvimento.

Os resultados de Kuznets apontam no sentido de não se poder falar de um *trickle down effect* que decorra *automaticamente* do crescimento económico — durante a fase inicial, o crescimento agravará mesmo a desigualdade. Mas não há dúvida de que eles foram utilizados como argumento de reforço das posições dos defensores de estratégias de desenvolvimento que se orientam prioritariamente (ou mesmo exclusivamente) para o crescimento do PNB a um ritmo acelerado e que rejeitam, conseqüentemente, quaisquer políticas que visem *expressamente* objectivos de distribuição mais igualitária do rendimento ou de redução (erradicação) da pobreza. Considerando-se que a desigualdade (crescente) na dis-

⁽⁸⁵⁾ Cf. S. Kuznets, [2], pp. 217-219.

tribuição do rendimento é fenómeno característico das primeiras etapas do crescimento económico, mas fenómeno que desaparecerá automaticamente, na sequência do próprio processo de crescimento, à medida que o rendimento *per capita* vai crescendo, a partir de um determinado *ponto de inflexão*, a atitude correcta seria a de acelerar o ritmo do processo de crescimento e esperar os resultados do *trickle down effect*.

2.1 — Tentativas de transformar a *hipótese de Kuznets* em lei económica de validade universal.

Aos trabalhos pioneiros de Kuznets seguiram-se vários outros, procurando testar a *hipótese de Kuznets* — *hipótese da divergência-convergência*, *hipótese de U* ou *hipótese de U invertido*, como lhe chamam por vezes os autores —, não só relativamente a um número maior de países desenvolvidos — para os quais se tentou uma observação estatística que abrangesse um período de tempo mais dilatado —, mas também relativamente aos actuais países subdesenvolvidos.

E não tardou que a *hipótese de Kuznets*, de mera observação empírica da experiência histórica de alguns países, fosse transformada por alguns em *teoria geral* ou *lei económica de validade universal*. Em todos os tempos e para todos os países o grau de desigualdade na distribuição pessoal ou familiar do rendimento evoluiria de acordo com a evolução do nível do rendimento *per capita* do país considerado, em função de uma relação definida numa *curva de Kuznets*: a desigualdade

na distribuição do rendimento será pequena para baixos níveis de rendimento *per capita*, ampliando-se à medida que este aumenta até se atingir um *ponto crítico* (entre 500 e 600 dólares *per capita*), a partir do qual se inicia uma fase de desigualdade decrescente⁽⁸⁶⁾.

Entre os estudos que procuraram testar a *hipótese de Kuznets* e concluíram pela sua confirmação, alguns merecem referência especial, porque constituem marcos sempre assinalados na abordagem desta problemática.

Logo em 1962 Harry T. Oshima parece assumir a *hipótese de Kuznets* como uma característica do processo de desenvolvimento dos *países subdesenvolvidos*⁽⁸⁷⁾. No quadro de um esquema evolutivo que passaria por quatro estádios (não desenvolvimento, subdesenvolvimento, semidesenvolvimento e pleno desenvolvimento) Oshima admite uma tendência na evolução do grau de desigualdade na distribuição do rendimento, que começa por um estádio em que a desigualdade é geralmente muito reduzida (nos *países não desenvolvidos*, predominantemente rurais e com a terra distribuída em unidades familiares) e evolui para

(86) O *ponto crítico* — variável, naturalmente de país para país — tem sido marcado pelos autores a níveis muito diferentes, conforme o nível do rendimento no início do processo de desenvolvimento (371; 468; 900 dólares de rendimento *per capita*, variando de autor para autor) e conforme se considera, por exemplo, a evolução dos 20 % mais pobres ou dos 40 % mais pobres (os efeitos da *mancha que se espalha* demorariam mais a chegar às franjas, pelo que a posição dos 20 % mais pobres só começaria a melhorar a partir de um nível de rendimento *per capita* mais elevado do que o necessário para a melhoria dos 40 % mais pobres). Cf. E. Bacha, [6], pp. 177-183.

(87) Cf. H. Oshima, [2].

uma situação de desigualdade maior, com o desenvolvimento do comércio e da indústria capitalista e o incremento da urbanização e das actividades urbanas (construção civil, serviços pessoais, transportes, administração pública, etc.), que marcaria a passagem ao estágio de *país subdesenvolvido*. À medida que este processo avança, manter-se-á a tendência para o agravamento da desigualdade até que, em certo momento do estágio correspondente à situação de *semi-desenvolvimento* (quando a força de trabalho não agrícola iguala a força de trabalho agrícola), a desigualdade deixa de crescer. Atingida a fase do *desenvolvimento pleno*, reduzir-se-á a dispersão do capital por trabalhador nas actividades urbanas, o que, juntamente com a diminuição rápida da população rural e o aumento do rendimento resultante de um maior volume de capital por trabalhador rural, a par do alargamento crescente da educação, acabará por traduzir-se numa tendência para a redução das desigualdades.

No sentido de uma confirmação da *hipótese de Kuznets* devem destacar-se também o trabalho de Felix Paukert, elaborado a partir de uma amostra de 56 países com dados referentes às décadas de 1950 e 1960⁽⁸⁸⁾, e

⁽⁸⁸⁾ Cf. F. Paukert, especialmente pp. 124-131. Em termos gerais, as conclusões deste autor podem resumir-se deste modo: «A desigualdade aumenta fortemente quando se passa dos países em que o PIB por habitante é o mais baixo (menos de 100 dólares) para aqueles que figuram no grupo de 101 a 200 dólares, e aumenta ainda mais, mas de modo menos acentuado, quando se chega ao grupo de 201 a 300 dólares. Este grupo e o seguinte (301 a 500 dólares) são aqueles em que as diferenças são mais acentuadas. As diferenças diminuem em seguida sensivel-

os de Montek Ahluwalia, que abarcam um conjunto de 62 países (incluindo 14 países capitalistas desenvolvidos e 2 países socialistas), para um período que vai de meados dos anos 50 até o início dos anos 70⁽⁸⁹⁾.

De sentido idêntico (embora com fortes restrições à validade *universal e automática* da hipótese de Kuznets) são as conclusões extraídas por M. Ahluwalia, N. Carter e H. Chenery da análise de séries temporais de dados relativos a um conjunto de 36 países largamente representativo dos países subdesenvolvidos de *economia mista* ou *economia de mercado*, abrangendo cerca de 80% da população do Terceiro Mundo, excluída a China⁽⁹⁰⁾.

mente no grupo dos 501 a 1000 dólares, em que o nível geral de desigualdade corresponde ao que se verifica no grupo dos países onde o PIB é inferior a 100 dólares. Finalmente, observa-se uma nítida redução das diferenças no grupo de 1001 a 2000 dólares e no de mais de 2000 dólares».

Lecaillon/Germidis, [1], pp. 436-437, com base na análise de dados respeitantes a 48 países e referentes à década de sessenta, concluem, por sua vez, que o valor do coeficiente de Gini tende a aumentar logo que o PNB *per capita* passa de menos de 100 dólares para 200 ou 250 dólares, mantendo-se no nível atingido para decrescer depois, nitidamente, a partir dos 500 dólares; a desigualdade reduz-se ainda, embora mais lentamente, logo que se atinge o limite dos 1000 dólares; mas, a este nível, verifica-se uma quase estabilização. Segundo os autores, só em dois ou três países se teria verificado a continuação da redução da desigualdade a partir dos 2000 dólares de rendimento *per capita*.

Em 1984, posteriormente à elaboração deste trabalho, foi publicado, sob os auspícios da OIT, um importante estudo colectivo cujas conclusões apontam no sentido da confirmação da *hipótese de Kuznets*, embora admitindo a fragilidade dos dados estatísticos disponíveis (cf. J. Lecaillon *et alii*).

⁽⁸⁹⁾ Cf. M. Ahluwalia, [1] e [2]. Embora invocando factores não inteiramente coincidentes com os de Kuznets, também M. Delivanis, [2], especialmente pp. 89-92, admite o aumento da desigualdade na distribuição do rendimento no quadro de uma política voltada para a maximização do ritmo de crescimento económico.

⁽⁹⁰⁾ Cf. Ahluwalia/Carter/Chenery. A generalidade dos estudos que conhecemos sobre a problemática que vimos referindo baseia-se em análises tipo *cross-*

Sherman Robinson, por sua vez, não hesita em afirmar que a hipótese de Kuznets «adquiriu a força de uma lei económica» ⁽⁹¹⁾, no mesmo sentido apontando, embora menos afirmativamente, J. Lecaillon e D. Germidis, os quais consideram «provavelmente inevitável» que, no longo período que «conduz do estágio de subdesenvolvimento ao estágio de economia desenvolvida e industrializada», exista «uma fase de transição durante a qual a concentração dos rendimentos aumenta» ⁽⁹²⁾.

Na mesma linha de investigação, pertencem a Irma Adelman e Cynthia Morris alguns dos mais importantes trabalhos neste domínio, patenteando uma acentuada preocupação com a abertura de novos caminhos para a política económica ⁽⁹³⁾. As autoras procedem à análise de vários indicadores económicos, sociais e políticos relativos a um conjunto de 74 países (43 dos quais são países subdesenvolvidos), com base em dados referentes, em regra, ao período entre 1957 e 1962. E, em-

-section. Mas Ahluwalia/Carter/Chenery concluem que a sua análise baseada em *séries temporais* confirma a tendência secular contida na hipótese de Kuznets, pelo menos no que se refere à fase de agravamento das desigualdades. Taiwan terá sido o único país analisado que esteve próximo de conseguir manter estável o grau de desigualdade nos primeiros tempos do processo de crescimento iniciado depois de 1945. Quanto aos restantes, em nenhum deles se conseguiu evitar a deterioração inicial da repartição do rendimento inerente a um crescimento sectorial desigual.

⁽⁹¹⁾ Cf. S. Robinson, p. 437.

⁽⁹²⁾ Cf. Lecaillon/Germidis, [2], p. 43. Embora defendendo que existe um grau de desigualdade mínimo ao qual não se pode escapar, os autores consideram que este grau de desigualdade mínimo não é rigorosamente determinado e que a adopção de determinadas políticas no sentido de reduzir a desigualdade na distribuição do rendimento não afecta necessariamente o ritmo de crescimento económico (este é compatível com vários tipos de repartição do rendimento).

⁽⁹³⁾ Cf. Adelman/Morris.

bora conclua pela confirmação da *hipótese de Kuznets*, segundo a qual a posição relativa das camadas de rendimentos mais baixos tende a deteriorar-se nas fases iniciais do processo de crescimento económico, I. Adelman e C. Morris vão mais além e admitem mesmo que o rendimento médio dos 40 % ou 60 % mais pobres baixa, em termos absolutos, como consequência das complexas mudanças estruturais que acompanham os estádios iniciais e intermédios dos processos de desenvolvimento económico. «A conclusão assustadora deste trabalho — escrevem as autoras ⁽⁹⁴⁾ — é que centenas de milhões de pessoas deseperadamente pobres em todo o mundo têm sido prejudicadas e não ajudadas pelo desenvolvimento económico. A menos que os seus destinos se tornem abertamente no mais importante objectivo da política de desenvolvimento nos anos 70 e 80, o desenvolvimento económico pode servir apenas para promover a injustiça social».

⁽⁹⁴⁾ Cf. Adelman/Morris, pp. 160-161 e 187-192. A acentuação da desigualdade na distribuição do rendimento dentro dos esquemas kuznetsianos explicam-na as autoras, fundamentalmente, com base na ideia de que a desigualdade é tanto maior quanto mais acentuado for o dualismo estrutural (isto é, a existência de um sector tecnológica e estruturalmente retrógrado e de um sector moderno, tecnologicamente evoluído e bem organizado). E como o desenvolvimento de um sector moderno é o elemento decisivo em qualquer processo de crescimento económico, é fácil de aceitar que este mesmo constitua uma das causas principais do aumento da desigualdade distributiva.

Quanto ao empobrecimento, em termos absolutos, das camadas mais pobres da população, poderia ficar a dever-se à erosão das estruturas económicas tradicionais e do sistema económico que nelas assenta, em consequência do impacto do desenvolvimento de um sector moderno agressivo e em expansão acelerada sobre o sector tradicional, com o qual entra em competição, quer quanto aos recursos produtivos, quer quanto aos mercados.

2.2 — A contestação da *lei de Kuznets*.

Não tem sido pacífica, porém, a aceitação das conclusões de Kuznets e dos autores que têm procurado testar e confirmar a hipótese por ele levantada em 1954. Em sentido contrário têm-se invocado não só os resultados diferentes a que têm conduzido outras investigações, mas também o facto de não serem fidedignos e/ou comparáveis os dados disponíveis, bem como as deficiências metodológicas dos estudos que acabamos de referir.

Começa logo por ser contestada a pressuposição de Kuznets de que a desigualdade de rendimento é muito pequena nas sociedades agrárias ou pré-industriais, dado o nível muito baixo do seu rendimento *per capita*. Com efeito, Charles Wright, utilizando os dados coligidos por Felix Paukert, demonstra que era bastante grande a desigualdade existente nos actuais países desenvolvidos antes da industrialização, do mesmo modo que os actuais países em fase de pré-industrialização ou com uma industrialização incipiente apresentam elevado coeficiente de desigualdade na distribuição do rendimento⁽⁹⁵⁾.

Por outro lado, um estudo de L. Soltow⁽⁹⁶⁾ relativo à Grã-Bretanha, com base no tratamento de dados referentes ao período entre 1436 e 1963 (o período mais longo já estudado), não confirma a existência de

⁽⁹⁵⁾ Cf. Ch. Wright, pp. 52-55.

⁽⁹⁶⁾ *Apud* F. Paukert, pp. 109-112.

qualquer período inicial de concentração do rendimento: entre 1688 e 1880 não houve alterações sensíveis nos padrões distributivos; entre 1880 e 1913, verifica-se uma ligeira redução das desigualdades, e só a partir da Primeira Guerra Mundial se verificou um decréscimo significativo das diferenças de rendimento⁽⁹⁷⁾.

Também no referente à Alemanha, Dinamarca e Noruega os dados recolhidos por F. Paukert não condizem com a hipótese de Kuznets, evidenciando a exis-

⁽⁹⁷⁾ O facto — que o próprio Kuznets reconhece — de a desigualdade na distribuição do rendimento nos actuais países capitalistas desenvolvidos ter começado a reduzir-se apenas na sequência da Primeira Grande Guerra, ou mesmo só após a Segunda Guerra Mundial, tem sido invocado pelos autores que rejeitam a tese kuznetsiana de que o *trickle down effect* funcionou nos países da Europa capitalista e da América do Norte como resultado *normal* ou *natural* do próprio processo de desenvolvimento, uma vez atingido determinado *ponto de inflexão*, e que negam qualquer validade histórica à hipótese de uma transição pacífica para a fase da desigualdade decrescente, a qual só se verificaria por força de um processo violento de transformação social.

Na interpretação destes autores, mesmo nos actuais países capitalistas industrializados, foi necessário que o cataclismo produzido pelas duas guerras mundiais substituísse a *violência* de uma revolução que não se fez para que se tivessem verificado mudanças significativas no padrão de distribuição do rendimento: perante as exigências *nacionais* dos períodos de guerra, verificou-se uma redução da parte do rendimento nacional arrecadada pelo capital, a par de uma redução do próprio leque salarial, tendo os trabalhadores conseguido impor, após as duas guerras, os novos padrões de justiça social resultantes das pressões igualitárias do tempo de guerra. Por maioria de razão, nos actuais países subdesenvolvidos — que tenderão a apresentar, dentro dos parâmetros do desenvolvimento capitalista, um período mais dilatado de desigualdade crescente e um ritmo mais acentuado de aumento da desigualdade relativa — não são de esperar quaisquer resultados positivos do *trickle down effect*: o caminho da igualdade crescente só pode ser, pois, o da revolução socialista, isto mesmo para alguns autores que aceitam um certo ajustamento da hipótese de Kuznets à evolução verificada nos actuais países capitalistas industrializados da Europa e da América do Norte (para maiores desenvolvimentos e indicações bibliográficas, cf. E. Bacha, [6], pp. 195-197).

tência de uma tendência no sentido de maior igualdade na distribuição do rendimento logo a partir dos primeiros tempos da industrialização ⁽⁹⁸⁾.

Do mesmo modo, no que toca à Grã-Bretanha e ao período posterior à Segunda Grande Guerra, vários estudos fundamentam a conclusão de que o grau de desigualdade na distribuição do rendimento era menor no final da guerra do que em 1938, prosseguindo uma fase de desigualdade decrescente até meados dos anos cinquenta, registando-se a partir de então — ao invés do que seria de esperar em função da *curva de Kuznets* — um regresso a níveis de desigualdade idênticos aos de antes da guerra ⁽⁹⁹⁾.

No plano metodológico, a principal crítica que pode fazer-se quer a Felix Paukert quer a Montek Ahluwalia consiste no facto de — alegando a inexistência ou a natureza pouco fidedigna de séries temporais de dados que ilustram a evolução de muitos países (quer no que se refere ao nível de desenvolvimento, quer no que respeita ao grau de desigualdade) — utilizarem uma análise de tipo *cross-section*, comparando, relativamente a um ano ou a um período de tempo recente, a repartição do rendimento que se verifica em países com níveis diferentes de desenvolvimento económico.

A verdade, porém, é que tal processo de comparação sincrónica, através de um corte transversal da realidade, para analisar fenómenos que pressupõem o de-

⁽⁹⁸⁾ Cf. F. Paukert, pp. 109-112 e Ch. Wright, p. 52.

⁽⁹⁹⁾ Cf. F. Paukert, pp. 112-113.

curso do tempo só poderia considerar-se correcto — como Kuznets salientava, aliás, na sua *Presidential Address* — se a situação dos actuais países subdesenvolvidos pudesse considerar-se comparável à que se verificava nos países capitalistas hoje desenvolvidos no início das suas revoluções industriais. Ora as duas situações não são, manifestamente, comparáveis, conforme se têm esforçado por demonstrar o próprio Kuznets e Paul Barroche, entre outros ⁽¹⁰⁰⁾.

Finalmente, poderá ainda pôr-se em dúvida o bem fundado da relação de causalidade que alguns preten-

⁽¹⁰⁰⁾ Do conjunto das diferenças mais relevantes, do ponto de vista que agora nos interessa, entre a situação dos países subdesenvolvidos e a dos actuais países capitalistas desenvolvidos no início da sua industrialização, poderão referir-se as seguintes, acompanhando Ch. Wright, pp. 56-57: uma relação homem/terra muito mais elevada; maior escassez de recursos facilmente exploráveis; taxas mais elevadas de crescimento demográfico; uma história mais curta de desenvolvimento político e institucional autónomo; maiores carências de pessoal técnico e administrativo para poderem adoptar a nova tecnologia; maiores barreiras e concorrência mais apertada nos mercados externos; uma tecnologia raramente em conformidade com as suas necessidades e as suas dotações de recursos; um dualismo e um grau de desigualdade mais acentuados; uma situação de declínio de certos recursos naturais que podem comprometer os projectos de desenvolvimento de muitos países subdesenvolvidos.

Alguns autores consideram mesmo que a estrutura actual das relações internacionais e a inserção dos países subdesenvolvidos no sistema de domínio do capitalismo mundial se contam entre os principais factores determinantes das desigualdades de rendimento registadas. Este é o ponto de vista defendido em geral pelos adeptos da teoria da dependência (cf., por todos, Th. Santos) e por vários outros autores. Entre eles, além de P. Baran, [1] e [2] e de Baran/Sweezy, salientaremos J. Gurley (onde pode ver-se uma panorâmica dos pontos de vista dos *economistas radicais* norte-americanos); T. E. Weisskoff; C. Chase-Dunn; M. Best; Evans/Timberlake; S. Kobrin.

Entre os autores latino-americanos, merece destaque o facto de um autor como Raúl Prebisch ter realçado, em estudo relativamente recente, o interesse das multinacionais na manutenção da «sociedade privilegiada de consumo», baseada no con-

dem ver entre determinados factores que actuam no contexto de um processo de desenvolvimento (presentes na análise de Kuznets, mas realçados sobretudo nos trabalhos de Ahluwalia e de I. Adelman e C. Morris) e o nível de desigualdade na distribuição do rendimento. É o caso, especificamente, do nível de educação e da taxa de crescimento demográfico, considerados por Ahluwalia como factores importantes na determinação do nível de

sumo exorbitante dos estratos favorecidos. A não ser assim — escreve o economista argentino — «as multinacionais não teriam um campo tão fértil para explorar as inovações que impulsionam exageradamente a procura». Mas se as camadas mais ricas, em vez de consumirem desmedidamente — estimuladas pela publicidade e pela acção global do capital multinacional — dedicassem uma percentagem maior dos seus rendimentos à acumulação do capital, «o sistema ganharia maior eficiência social, e acelerar-se-ia o ritmo de absorção da força de trabalho, sobretudo dos estratos inferiores, e melhoraria progressivamente a distribuição» (cf. R. Prebisch, [2], p. 554).

Quanto a Celso Furtado, uma das teses centrais dos seus estudos sobre o *modelo brasileiro de desenvolvimento* é a de que a inserção da economia brasileira no sistema capitalista mundial conduziu a um modo específico de difusão do progresso técnico, que influenciou decisivamente as estruturas produtivas, os padrões de consumo e a própria distribuição do rendimento.

Considerando o subdesenvolvimento como «um aspecto do modo pelo qual o capitalismo industrial vem crescendo e se difundindo desde o seu surgimento», defende ser «totalmente enganoso construir um modelo de uma economia subdesenvolvida como um sistema fechado», uma vez que «isolar uma economia subdesenvolvida do contexto geral do sistema capitalista em expansão é pôr de lado, desde o início, o problema fundamental das relações externas de tal economia». Ora, em consequência da sua inserção no sistema capitalista mundial — alega Furtado —, o processo de industrialização e de desenvolvimento económico dos países subdesenvolvidos tem-se desenrolado essencialmente através da introdução de novos produtos e da adopção de padrões de consumo próprios de países com mais elevado nível de rendimento, orientação necessariamente associada, por um lado, a estruturas produtivas pouco adequadas à natureza dos recursos disponíveis nesses países e à satisfação das necessidades das suas populações e, por outro lado, a padrões distributivos caracterizados por uma enorme desigualdade. Cf. C. Furtado, [5], pp. 96-97.

desigualdade. Com efeito, parece mais adequada uma relação de sentido inverso: é o nível do rendimento *per capita* que, em primeiro lugar, influencia o nível de educação, e não o contrário; as elevadas taxas de natalidade registadas nas camadas pobres da população são mais uma consequência do que uma causa do nível de rendimento *per capita*.

2.3 — A adequação da hipótese de Kuznets aos actuais países subdesenvolvidos.

O problema da adequação da *hipótese de Kuznets* aos países subdesenvolvidos actuais tem sido ainda mais discutida e questionada.

A opinião mais corrente entre os autores sustenta não se verificar a hipótese posta por I. Adelman e C. Morris de uma redução do *nível de rendimento* das camadas mais pobres durante as fases iniciais e intermédias dos processos de crescimento económico e em consequência das transformações estruturais que os acompanham. Neste sentido, a maioria dos autores considera concludentes os resultados dos trabalhos de M. Ahluwalia, que não encontrou nenhum caso, de entre o grupo de países por ele analisados, em que possa falar-se de uma baixa do rendimento médio dos grupos sociais que integram os 40 % ou os 60 % mais pobres à medida que o processo de crescimento prossegue e o PBN *per capita* aumenta ⁽¹⁰¹⁾.

⁽¹⁰¹⁾ Cf. M. Ahluwalia, [1] e [2] (no mesmo sentido, como vimos, são as conclusões de C. Langoni e de A. Fishlow, entre outros, acerca da evolução registada no Brasil). Deve reconhecer-se, no entanto, que são razões sérias as invocadas pe-

Mas não pode deixar de sublinhar-se a grande diversidade que caracteriza o quadro de situações que se têm verificado em vários países subdesenvolvidos, no que se refere à relação entre o crescimento económico e a desigualdade na distribuição do rendimento ⁽¹⁰²⁾. A acentuação da desigualdade na distribuição do rendimento tem sido verificada em períodos de rápido cres-

los defensores de um empobrecimento em *termos absolutos* de algumas das camadas de rendimentos mais baixos (cf. *supra*, pp. 72-73). De resto, também M. Ahluwalia não afasta a possibilidade de a evolução ascendente do rendimento médio de grupos percentuais tão amplos (os 40 % ou 60 % mais pobres) esconder baixas significativas do rendimento absoluto de determinadas camadas sócio-económicas, compensadas pelo crescimento acima da média do rendimento de outras camadas incluídas no mesmo grupo percentual (cf. M. Ahluwalia, [2], pp. 134-135).

A ocorrência da baixa, em termos absolutos, do nível de vida de grandes massas da população registou-se no México, segundo Celso Furtado, entre 1940 e 1950, verificando-se igualmente no Brasil na década de sessenta, pelo menos no que se refere às populações pobres no Nordeste (cf. C. Furtado, [9], p. 344).

Em termos mais gerais, Stewart/Streeten, [2], p. 381, admitem também que o crescimento rápido do PNB tem sido acompanhado, em alguns casos, de um empobrecimento absoluto de certas camadas pobres da população.

⁽¹⁰²⁾ Ver referências bibliográficas em E. Bacha, [6], p. 179, e também os estudos incluídos no anexo do livro de Chenery *et alii*, pp. 305 e segs., sobre a Índia, Cuba, Sri Lanka, Tanzânia, Coreia do Sul e Taiwan, bem como a síntese de G. Fields, [2], pp. 181 e segs., relativamente a 6 países subdesenvolvidos (Costa Rica, Sri Lanka, Índia, Brasil, Filipinas e Taiwan).

Uma análise comparativa da distribuição do rendimento em vários países da América Latina pode ver-se em Weisskoff/Figueroa.

Segundo os cálculos de M. Ahluwalia [1], pp. 13-16, dos 13 países subdesenvolvidos para os quais existem séries temporais disponíveis (em geral referentes aos anos 60), em 8 deles ter-se-ia registado um agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento (México, 1963-1968; Brasil, 1960-1970; El Salvador, 1961-1969; Filipinas, 1961-1971; Peru, 1961-1971); um deles manteve a sua situação estacionária (Coreia do Sul, 1964-1970); nos restantes 4 a desigualdade teria sido reduzida graças a um aumento da percentagem do rendimento arrecadada pelos 40 % ou pelos 60 % mais pobres (Taiwan, 1953-1961; Irão, 1960-1968; Sri Lanka, 1963-1970; Colômbia, 1964-1970).

cimento económico, ocorridos entre meados dos anos 50 e início dos anos 70, em países de nível intermédio de industrialização (Brasil, Argentina, México, Peru e Malásia). Em outros casos (Colômbia e Porto Rico, v. g.), ter-se-ão verificado taxas razoáveis de crescimento económico a par da estabilidade do grau de concentração do rendimento (aliás bastante elevado) ⁽¹⁰³⁾. No caso da Índia, a quase estagnação em termos de crescimento dos níveis de rendimento *per capita* foi acompanhada da manutenção da situação no que toca à distribuição do rendimento ⁽¹⁰⁴⁾. Em Taiwan e na Coreia do Sul, vários estudos concluem pela verificação de taxas elevadas de crescimento económico a par de maior igualdade na distribuição do rendimento, pondo assim em causa a inevitabilidade dos «efeitos kuznetsianos» do crescimento acelerado ⁽¹⁰⁵⁾. No Sri Lanka e na Tanzânia ter-se-iam verificado taxas modestas de crescimento, mas registou-se melhoria considerável no referente à igualdade na distribuição do rendimento ⁽¹⁰⁶⁾. Cuba, por outro lado, é o exemplo de um país que não exhibe taxas muito elevadas de crescimento do PNB, mas que conseguiu eliminar o desemprego e

⁽¹⁰³⁾ R. Weisskoff apresenta, porém, resultados que comprovam uma acentuação da desigualdade em Porto Rico (1953-1963), assim como na Argentina (1953-1961) e no México (1950-1963).

⁽¹⁰⁴⁾ Cf. P. Bardhan, pp. 255-262.

⁽¹⁰⁵⁾ Para Taiwan, cf. G. Ranis, [2] e [3]; Fey/Ranis/Kuo e G. Fields, [2], pp. 229-238. Para a Coreia do Sul, cf. I. Adelman, pp. 280-285.

⁽¹⁰⁶⁾ Cf., respectivamente, L. Jawardena, pp. 273-279, e R. Green, [1], pp. 268-273.

a extrema pobreza nos primeiros anos após a revolução e apresenta talvez a mais igualitária distribuição do rendimento que o mundo conhece ⁽¹⁰⁷⁾.

Esta variedade de situações seria já bastante para pôr em causa seriamente a tentativa de transformar a *hipótese de Kuznets* em *teoria geral* ou *lei económica* de validade universal. O próprio Kuznets inclina-se para aceitar a possibilidade de se repetir nos actuais países em vias de desenvolvimento (desde logo em consequência da explosão demográfica) a evolução verificada, segundo a sua tese, nos países capitalistas hoje industrializados. Daí o admitir que nas primeiras fases da industrialização daqueles países a desigualdade na distribuição do rendimento tenda a aumentar até que as forças niveladoras sejam suficientemente fortes para *estabilizar* primeiro e *reduzir* depois aquela desigualdade. Mas ele mesmo chama a atenção para os riscos de se buscarmos a todo o custo analogias enganadoras.

⁽¹⁰⁷⁾ Cf. D. Seers, pp. 262-268. A. Orbaneja observa igualmente, a respeito da China Popular, que o país conseguiu eliminar a fome e a miséria e que a China apresenta, apesar do baixo nível de rendimento *per capita* (inferior ao *ponto crítico* kuznetsiano), uma distribuição do rendimento muito mais igualitária do que a registada nos países mais ricos do mundo. M. Ahluwalia [2], p. 132, sublinha que os países socialistas apresentam um grau de igualdade maior que os países não socialistas. Naturalmente que as estratégias de desenvolvimento e, mais ainda, o modelo económico-social adoptado têm a ver com a distribuição do rendimento e com o grau de igualdade que se verifica ao longo (e por força) de um processo de crescimento económico. Mas estes são factores que a análise de Kuznets deixa de fora. Os seus resultados poderiam, pois, provar apenas que *o desenvolvimento em moldes capitalistas* agrava, numa primeira fase, a desigualdade na distribuição do rendimento.

Uma das razões que invoca para a sua reserva consiste no facto de os grupos de rendimentos elevados dos actuais países em desenvolvimento terem uma propensão ao consumo muito mais alta do que a dos ricos do tempo das revoluções industriais na Europa. Os cuidados recomendados por Kuznets com vista a evitar a adopção de soluções com base na analogia fácil com o que se passou durante as revoluções industriais dos actuais países capitalistas desenvolvidos são filhos do seu receio de que o agravamento das desigualdades nos países em desenvolvimento possa gerar tensões sociais e económicas que acabem em *explosões revolucionárias* e na implantação de *regimes autoritários* ⁽¹⁰⁸⁾.

Ironicamente, têm sido, afinal, os regimes autoritários — não os saídos de explosões revolucionárias, mas

⁽¹⁰⁸⁾ Cf. S. Kuznets, [1], pp. 25-26. «É perigoso lançar mão de simples analogias; não pode argumentar-se que, pelo facto de uma desigual distribuição do rendimento ter conduzido no passado à acumulação, na Europa Ocidental, dos aforros necessários ao financiamento da formação do capital inicial, é hoje necessário, para garantir o mesmo resultado, preservar ou acentuar as actuais desigualdades nos países subdesenvolvidos [...] É perigoso admitir — continua S. Kuznets — que, porque deram resultado no passado práticas como a liberalização total do mercado, a ausência de penalização implícita nos impostos progressivos, etc., estas devem ser fomentadas nos países que começam agora o seu crescimento económico. Nas actuais condições os resultados podem ser completamente opostos: retirada dos activos acumulados para os colocar em lugares relativamente *seguros* (investimentos no estrangeiro, compra de bens imóveis) e incapacidade dos governos para actuar como agentes básicos da acumulação do capital indispensável ao crescimento económico. É perigoso admitir que, porque no passado os investimentos estrangeiros proporcionaram os recursos necessários para lançar satisfatoriamente o crescimento económico em alguns dos mais pequenos países da Europa ou nas ex-colónias europeias do ultramar, semelhantes efeitos podem esperar-se hoje se se conseguir vencer os países subdesenvolvidos da necessidade de criar um 'clima favorável'».

os que, como o Brasil, «utilizam a população como carne de canhão na luta pelas realizações económicas» (para utilizarmos palavras do próprio Kuznets) — que mais têm invocado a *hipótese de Kuznets*, com vista a assegurarem uma cobertura *científica* para as suas opções políticas. O caso do Brasil é dos mais representativos a este respeito. A desigualdade na distribuição do rendimento tem vindo a crescer ininterruptamente desde meados dos anos 50 e o período da desigualdade crescente do rendimento vem-se arrastando, para além dos limites mais elevados estimados como *ponto crítico* da *curva de Kuznets*, uma vez que, em meados dos anos 70, o rendimento *per capita* do Brasil tinha já ultrapassado o ponto de inflexão kuznetsiano ⁽¹⁰⁹⁾. Uma conclusão parece impor-se: aos *efeitos de Kuznets* não pode atribuir-se um peso significativo na configuração da tendência para a desigualdade crescente que tem caracterizado a distribuição do rendimento no Brasil a partir dos anos 60 ⁽¹¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁹⁾ Os autores sublinham, aliás, que, diferentemente do que Kuznets admitiu, a passagem à fase da redução da desigualdade através do *trickle down effect* não é automática (cf. H. W. Singer, pp. 31-36, e Ahluwalia/Carter/Chenery, pp. 309-310). Estes últimos autores sublinham que a diminuição das desigualdades se registou nos países capitalistas desenvolvidos a partir da Primeira e da Segunda Guerras Mundiais, em virtude das modificações sociais e políticas, que permitiram um reforço do movimento operário organizado, em condições que não se reproduzirão facilmente nos países subdesenvolvidos que hoje percorrem o caminho da industrialização.

⁽¹¹⁰⁾ Cf., neste sentido, A. Fishlow, [1] e [6]; Malan/Wells; P. Singer, [2]; J. Serra, [3]; Ch. Wright, p. 64; Bacha/Taylor, [2], p. 282, autores que atribuem um papel predominante às políticas económicas adoptadas.

Mas outra conclusão que não pode esconder-se é a de que a generalidade dos países subdesenvolvidos que têm tentado o desenvolvimento económico nos quadros do capitalismo e com base em estratégias ou estilos de desenvolvimento assentes em processos de industrialização semelhantes ao adoptado no Brasil vão tardando em conseguir atingir a fase que, na curva de Kuznets, corresponde à redução das desigualdades. Os efeitos da mancha que se espalha (*trickle down effect*) nunca mais chegam. E a questão que se põe é a de saber se as razões profundas deste facto não devem procurar-se no próprio *estilo de desenvolvimento* adoptado (inadequado às estruturas económicas e sociais dos actuais países subdesenvolvidos, marcado por um *paradigma* de desenvolvimento que nada tem a ver com as necessidades autênticas dos povos destes países) e no *quadro institucional*, nas políticas praticadas pelos respectivos governos (nos domínios laboral, fiscal, etc.).

IV

As concepções neoclássicas e a teoria do capital humano: sua validade no caso brasileiro

1 — A desigualdade como resultado das variações da oferta e da procura dos vários tipos de mão-de-obra (C. Langoni)

Um outro caminho de explicação da realidade brasileira em matéria de distribuição do rendimento tem sido o de considerar a desigualdade crescente como consequência das alterações provocadas pelo processo de crescimento económico na procura e na oferta das várias categorias de mão-de-obra, encaradas de acordo com o seu grau de qualificação.

Este é, pode dizer-se, o núcleo central da análise desenvolvida por Carlos Langoni. O autor considera que a economia brasileira se apresentava, nos anos cinquenta, dividida basicamente em dois sectores económicos: um fortemente intensivo em mão-de-obra não

qualificada, cuja oferta é muito elástica; outro fortemente *skill-intensive*, utilizando sobretudo mão-de-obra qualificada, cuja oferta é muito pouco elástica a médio prazo. Do ponto de vista da procura, por seu turno, o sector *skill-intensive* apresenta uma procura de mão-de-obra muito menos elástica que o sector intensivo em mão-de-obra não qualificada. Isto porque este último tipo de mão-de-obra pode substituir-se por mão-de-obra qualificada, mas a inversa não é verdadeira; por outro lado, os novos equipamentos substituem mão-de-obra não qualificada, mas exigem ser complementados por mão-de-obra qualificada ⁽¹¹⁾.

Sendo este o ponto de partida, segue-se que um processo de crescimento económico acelerado — como o verificado no Brasil a partir de meados da década de 50 — se traduz num desenvolvimento particularmente rápido das actividades incluídas no sector *moderno* da economia, provocando, a curto prazo, um aumento em flecha da procura de mão-de-obra qualificada. Sendo baixa e rapidamente decrescente nos níveis mais elevados da escala da qualificação profissional a elasticidade de substituição entre grupos especializados, o próprio

⁽¹¹⁾ A expansão diferenciada da procura de mão-de-obra em sentido favorável aos detentores de níveis mais elevados de educação, dado o carácter fortemente *skill-intensive* dos processos tecnológicos em que assentou a industrialização brasileira, é considerada por Langoni a razão primordial do facto de, entre 1960 e 1970, os grupos de educação mais elevada (acima do ensino primário) terem visto a sua participação no rendimento nacional aumentar entre 24% e 99%, enquanto que os grupos de nível inferior de educação, com particular destaque para os analfabetos, sofreram reduções sensíveis da sua quota no rendimento nacional (— 44%). Cf. C. Langoni, pp. 88 e 116.

jogo das forças do mercado provocaria a subida das remunerações destes grupos de mão-de-obra, tanto mais que a sua oferta é praticamente inelástica a curto prazo, dadas as características da função de produção do ensino tal como em regras se encontra organizado (rigidez dos programas e duração dos cursos).

Dada esta pressão da procura de mão-de-obra qualificada perante uma oferta inelástica, assistir-se-ia a uma ampla diferenciação entre as remunerações dos trabalhadores altamente qualificados e as remunerações dos trabalhadores não qualificados, podendo mesmo assistir-se ao aparecimento de verdadeiras *rendas de conjuntura* em proveito do reduzido núcleo da mão-de-obra altamente qualificada ⁽¹²⁾.

Embora reconheça que para cada nível de educação formal poderão detectar-se diferenças significativas na qualificação da mão-de-obra (resultantes, v. g., de cursos de aperfeiçoamento implementados pelas empresas e pela Administração Pública e da própria experiência adquirida no exercício da profissão), Carlos Langoni simplifica a sua análise associando essencialmente a qualificação da mão-de-obra à educação formal e medindo esta — também de modo imperfeito — pelo número de

⁽¹²⁾ Dados os *desequilíbrios no mercado de trabalho* provocados pelo comportamento da oferta e da procura referido no texto, «é natural encontrar-se várias categorias profissionais recebendo salários acima do valor da sua produtividade marginal», tendência que seria reforçada pelo facto de «existir alto grau de complementaridade entre capital físico moderno e mão-de-obra qualificada» e de «a oferta de mão-de-obra ser relativamente mais inelástica à medida que aumenta o seu nível de qualificação» (cf. C. Langoni, pp. 116 e 189).

anos de escolaridade ⁽¹¹³⁾. E a sua conclusão vai no sentido de que «a educação é a variável mais importante para explicar simultaneamente as diferenças individuais de renda em 1960 e 1970, bem como o aumento da concentração observado durante o período» ⁽¹¹⁴⁾.

Mas este aumento da desigualdade dos rendimentos individuais, verificado durante a fase inicial do processo de crescimento, viria a autocorrigir-se a longo prazo. Isto mesmo aconteceria à medida que a própria redução do ritmo de crescimento reduzisse a pressão da procura de mão-de-obra qualificada (e permitisse uma previsão mais fácil do seu comportamento) e à medida que as diferenças de remuneração incentivassem os indivíduos a dedicar maior número de anos à sua formação profissional, aproveitando eventuais acções das empresas e do Estado no sentido de fomentar um aumento da *produção* e da oferta de mão-de-obra qualificada.

Quer dizer: o jogo do mercado ditaria as diferenças de rendimento (sobretudo pela pressão da procura de mão-de-obra qualificada, que provoca a subida da respectiva remuneração), o jogo do mercado corrigiria também essas diferenças, agora essencialmente através da expansão apropriada da oferta em resposta àquelas solicitações da procura ⁽¹¹⁵⁾.

⁽¹¹³⁾ Cf. C. Langoni, pp. 88 e 105.

⁽¹¹⁴⁾ Cf. C. Langoni, p. 92. Segundo este autor, a importância da variável educação teria aumentado mesmo ao longo da década de 60: enquanto que em 1960 a diferença de níveis de educação explicaria cerca de 30% das diferenças de rendimento, em 1970 explicaria cerca de 41% (cf. C. Langoni, pp. 112-113).

⁽¹¹⁵⁾ «Em particular, com relação ao mercado de trabalho — escreve C. Langoni, p. 190 — existem forças poderosas, tanto do lado da oferta como do lado

1.1 — A influência da teoria marginalista da repartição

Apesar da relativa autonomia que aqui assume a variável qualificação da mão-de-obra, estamos perante um esquema perfeitamente enquadrável na *hipótese de Kuznets*: transformações decorrentes do próprio processo de crescimento económico explicam que a desigualdade na distribuição do rendimento aumente durante os primeiros tempos do processo, mas este fenómeno corrigir-se-á automaticamente à medida que o nível de rendimento *per capita* comece a elevar-se e a taxa de crescimento alcance valor mais estável.

Mas o esquema exposto faz apelo, essencialmente, às concepções neoclássicas sobre o funcionamento da economia, circunscrevendo a problemática da distribuição do rendimento a uma questão que se resolve de acordo com os princípios de racionalidade económica

da demanda, actuando no sentido de corrigir os ganhos excessivos de salários de certas qualificações de mão-de-obra. Em primeiro lugar, na medida em que os indivíduos respondem à sinalização fornecida pelo mercado, haverá estímulo para investimentos adicionais em capital humano em geral e, particularmente, no treinamento específico para as ocupações e qualificações em que maior é a expectativa de aumentos de demanda. Em nível de educação formal, esta pretensão pode evidentemente esbarrar na rigidez da oferta pelo sector público: de qualquer maneira, é razoável esperar-se que, sendo suficientemente forte a pressão da demanda, até mesmo as instituições (ainda que com certo atraso) respondam às necessidades da economia.

Por outro lado, a limitação da oferta de certos tipos de mão-de-obra significa aumento de custos para a firma individual, criando conseqüentemente incentivos para que também o sector privado invista relativamente mais no treinamento específico e até mesmo aumente as suas transferências para o sistema de educação formal».

que ditam as situações de equilíbrio nos mercados de concorrência, como resultado do livre jogo da oferta e da procura.

É nítida a presença das grandes linhas informadoras da teoria marginalista da repartição no modelo teórico de Carlos Langoni. Dentro do princípio de que cada factor de produção (designadamente o capital e o trabalho) prestam um *serviço produtivo*, o lucro e o salário serão o preço do *serviço produtivo* prestado, respectivamente, pelo capital e pelo trabalho, preço que é fixado no mercado de cada um desses factores de produção, de modo a corresponder à sua contribuição marginal para o produto (produtividade marginal).

Quanto à remuneração do *serviço produtivo* prestado pelos trabalhadores, as desigualdades verificadas explicar-se-iam em função das diferenças de produtividade das várias categorias de mão-de-obra (medidas pelo seu grau de qualificação profissional ou, mais linearmente, pelo número de anos de escolaridade). «A diferenciação da produtividade — escreve Carlos Langoni ⁽¹¹⁶⁾ — é reflectida no mercado por uma diferença de salários que toma a forma de um aumento de desigualdade». Não se justificaria, por isso mesmo, falar de *justiça* ou *injustiça* a respeito da distribuição do ren-

⁽¹¹⁶⁾ Cf. C. Langoni, p. 52.

dimento: as diferenças existentes são consequência do comportamento normal dos agentes económicos de acordo com os critérios da racionalidade económica ⁽¹¹⁷⁾.

1.2 — O apelo à teoria do capital humano

A análise desenvolvida por Carlos Langoni é ainda penetrada pela chamada *teoria do capital humano*, tal como tem sido formulada, a partir de finais dos anos cinquenta e início dos anos sessenta, na sequência dos trabalhos de Jacob Mincer, Theodore Schultz, Gary Becker e Barry Chiswick ⁽¹¹⁸⁾.

⁽¹¹⁷⁾ «O que parece injustiça ou exploração por parte das outras classes — escreve M. Delivanis, [1], p. 7 — não é mais que a consequência inevitável de um rendimento nacional [...] que se distribui segundo a utilidade social de cada classe». Para alterar a situação, a autora conclui que o único caminho é o de «admitir, com os marginalistas, que é melhor mudar a utilidade social de cada classe, desenvolvendo o país».

⁽¹¹⁸⁾ Cf. J. Mincer, [1]; Th. Schultz, [1] e [2]; G. Becker, [1] e [2]; B. Weisbrod; B. Chiswick e Becker/Chiswick. Para uma sùmula da evolução verificada na *teoria do capital humano* enquanto explicação da distribuição do rendimento, cf. J. Mincer, [2] e [3].

Classificando como investimento (*investment in human beings*) despesas que em regra são incluídas na categoria das despesas de consumo (designadamente as despesas directas em educação e saúde e em migrações internas para aproveitar melhores oportunidades de emprego), os defensores desta corrente consideram *capital humano* o conjunto de aptidões, competências e qualificações de que cada pessoa dispõe, capital em parte inato em parte adquirido ao longo da vida, através da escolaridade formal, de programas específicos de formação profissional, da experiência acumulada no exercício da profissão (*on-the-job-training*).

A teoria do capital humano procura exactamente explicar como se forma, desenvolve e acumula esse capital humano, bem como as relações existentes entre a sua distribuição e os diversos tipos de comportamento económico. A pedra de toque dessa explicação reside no princípio de que os consumidores não são indivi-

É o próprio Langoni a reconhecê-lo: «A relação entre nível de educação e remuneração do trabalho — escreve ele ⁽¹¹⁹⁾ — é justificada *a priori* pela teoria do capital humano. Os investimentos em educação resul-

duos passivos, mas sim unidades (famílias) capazes de efectuar cálculos racionais de utilização de recursos, não só arbitrando entre os vários produtos que o mercado coloca à sua disposição em cada momento, mas arbitrando também entre várias alternativas possíveis de consumos imediatos e satisfações futuras de natureza pecuniária e não pecuniária. Os agentes económicos actuariam sempre racionalmente, de acordo com as regras do *maximizing behaviour*, procurando maximizar o seu bem-estar económico investindo em *capital humano* até que a taxa marginal de rendimento esperada desse investimento se parifique com o custo marginal dos recursos investidos.

Nesta base, os adeptos da teoria do capital humano consideram que as diferenças de *escolaridade* — ou as diferenças de *especialização (training)*, incluindo nesta a escolaridade formal, cursos profissionais específicos e o *on-the-job-training* — explicam uma parte substancial da desigualdade de rendimento no seio de determinada área geográfica e uma parte ainda maior das desigualdades de rendimento entre regiões geográficas diferentes.

Em síntese, poderia dizer-se que a distribuição do rendimento é determinada essencialmente pela distribuição dos investimentos em educação e pela taxa de rendimento individual desses investimentos: quanto maior for a desigualdade absoluta no que se refere à escolaridade e quanto maior for o nível e a desigualdade das taxas de rendimento individual dos investimentos em educação, maior será a desigualdade relativa do rendimento (cf. Becker/Chiswick, pp. 368-369 e B. Chiswick, pp. 21 e 38).

⁽¹¹⁹⁾ O autor reconhece que do ponto de vista estrito da teoria do capital humano a relação referida é entre educação e *salários*. Mas admite que os ganhos salariais resultantes de investimentos em educação possam transformar-se ao longo da vida das pessoas em remuneração do capital físico. Tratar-se-ia de uma atitude normal, por parte de cada indivíduo, de ajustamento da composição da respectiva carteira de investimentos, de modo a maximizar o valor presente dos rendimentos esperados e a reduzir ao máximo o risco desses investimentos. Nestes termos, a transformação do capital humano em capital físico poderia explicar-se pela pouca liquidez do capital humano em geral, pelo risco que lhe é específico (desaparece com a morte do seu titular) e pelo facto de as oportunidades lucrativas de investimento em educação tenderem a reduzir-se fortemente com a idade. Cf. C. Langoni, pp. 103-104.

tam em acréscimos de produtividade, cuja contrapartida no mercado são ganhos de salário real e que se constituem justamente nos benefícios (privados) destes investimentos».

Para quem aceite, como Theodore Schultz, que «os trabalhadores se tornaram capitalistas não através da difusão da propriedade das acções das empresas [. . .], mas através da aquisição de conhecimentos e especialização que têm valor económico» e que este *capital humano* é, em grande parte, o resultado do *investimento das pessoas em si próprias* ⁽¹²⁰⁾, é claro que o salário aparece como a remuneração do *serviço produtivo* prestado pelo capital humano acumulado em cada indivíduo. E, nesta base, será *normal* que os indivíduos detentores de um reduzido capital humano (isto é, os analfabetos ou os que têm apenas a escolaridade básica, se se considerar o número de anos de escolaridade como o elemento essencial do capital humano) recebam remunerações (muito) baixas, do mesmo modo que é *normal* que os técnicos, gestores e outros indivíduos altamente qualificados recebam remunerações (muito) elevadas ⁽¹²¹⁾.

⁽¹²⁰⁾ Cf. Th. Schultz, [1], pp. 2-3.

⁽¹²¹⁾ A questão central da repartição do rendimento (e do desenvolvimento económico), no contexto da América Latina, residiria exactamente — segundo Kogut/Langoni, pp. 360-361 — em que «uma grande parte da população latino-americana não dispõe de informação sobre os custos e os benefícios dos *investimentos em filhos*». O essencial, deste ponto de vista, é que se forneçam aos interessados informações simples e concretas sobre as consequências da substituição da quantidade dos filhos pela qualidade: «uma vez de posse destas informações,

Também na vertente que acabámos de analisar, as teses defendidas por Carlos Langoni receberam ampla consagração a nível oficial ⁽¹²²⁾. O que se compreende, já que a aplicação à realidade brasileira das teses que ficam sumariamente enunciadas permite aos seus defensores não só *explicar* uma parte substancial das enormes desigualdades que caracterizam a sociedade brasileira, mas também *justificar* a conveniência de tais desigualdades, com fundamento em que, se os técnicos, *managers* e empresários qualificados — possuidores do *capital humano* que escasseia no Brasil — não ganhassem sensivelmente o que podem auferir em outros países, verificar-se-ia a sua saída do país, com a consequente *descapitalização* e baixa da produção e do emprego. E permite ainda justificar a correcção de determinadas opções em matéria de despesas públicas, designadamente no domínio da educação, as quais, em vez de contribuírem para a inversão da situação actual, promovem

os pais esforçar-se-ão por substituir a quantidade pela qualidade. É a única via capaz de melhorar a repartição do rendimento sem prejudicar o desenvolvimento económico».

⁽¹²²⁾ No próprio prefácio ao livro de Langoni escrevia Delfim Netto: «O comportamento das rendas relativas reflecte, primordialmente, o processo intenso de diferenciação da força de trabalho causada pela rápida expansão dos sectores modernos. Nestes sectores, entretanto, a mão-de-obra é altamente produtiva, recebendo, por isso mesmo, níveis de remuneração relativamente elevados, ainda que a sua dispersão seja maior».

Em finais de 1975, era o ministro M. H. Simonsen quem declarava na Câmara dos Representantes que o «factor principal da deterioração da distribuição do rendimento parece ter sido o inadequado perfil das qualificações da mão-de-obra relativamente às necessidades do mercado [...], perante as quais os trabalhadores não especializados eram superabundantes, enquanto que os trabalhadores especializados eram escassos» (*apud* Bacha/Taylor, [2], pp. 274 e 282).

a implementação de um sistema educativo que é ele próprio um mecanismo importante da estrutura de redistribuição negativa do rendimento.

O círculo fecha-se: se é escasso o *capital humano* existente em termos de mão-de-obra altamente qualificada, justifica-se a sua remuneração com prodigalidade para tornar atractivos os *investimentos individuais* em anos de escolaridade e justifica-se, por outro lado, a política do governo de financiar prioritariamente o ensino universitário, para assim corresponder às solicitações do mercado, aumentando a oferta de mão-de-obra qualificada. Passando por cima do facto de a outra face desta opção ser a ausência de uma política que forneça a todos uma educação de base e uma formação profissional adequada, alega-se que a orientação seguida é a imposta pelas *leis* (i. é, pela *racionalidade do mercado* e que ela constitui o caminho mais seguro para se conseguir a melhoria gradual da distribuição do rendimento ⁽¹²³⁾).

⁽¹²³⁾ Mas é claro que, na medida em que as diferenças de educação sejam um factor explicativo das desigualdades de níveis de rendimento, a própria política de conceder prioridade ao ensino de nível superior (acessível quase só à pequena minoria dos ricos), sacrificando a generalização do ensino básico a toda a população, actuará no sentido de reforçar ainda mais aquela desigualdade. Ao invés, uma política educacional orientada prioritariamente para a eliminação do analfabetismo entre os jovens (os jovens têm um peso muito grande na população dos países da América Latina, incluindo o Brasil) provocaria resultados positivos a curto prazo em termos de melhoria da produtividade e da produção em muitos sectores de actividade económica e actuará como factor de redução das desigualdades na distribuição do rendimento (cf. A. Fishlow, [1], pp. 401-402).

2 — Apreciação crítica das concepções de Langoni

Não vamos aqui analisar os pressupostos teóricos dos pontos de vista defendidos por Carlos Langoni e outros responsáveis pela condução da política económica brasileira. Limitar-nos-emos a averiguar se esses pontos de vista se ajustam ou não à realidade do Brasil, isto é, se eles, tal como têm sido apresentados, fornecem uma explicação fundamentada da crescente desigualdade registada no que se refere à distribuição do rendimento.

2.1 — Inadequação da lógica marginalista à realidade brasileira

É claro que a tese em análise tem, para os seus defensores, a vantagem de pôr a política governamental a coberto das críticas que a responsabilizam por tão dramáticos resultados: tudo seria consequência de uma situação perfeitamente *normal* nos países subdesenvolvidos (a escassez de mão-de-obra qualificada) e, a partir daí, do jogo das leis do mercado.

Mas a verdade é que os dados apurados por Carlos Langoni mostram que a mão-de-obra altamente qualificada melhorou consideravelmente a sua participação na população economicamente activa entre 1960 e 1970 (aumento de 79% para os indivíduos com preparação universitária), ao mesmo tempo que os analfabetos viram baixar a sua percentagem no conjunto da população economicamente activa em cerca de 25%.

Apesar desta evolução, verificou-se que o rendimento *per capita* dos analfabetos (expresso em cruzeiros com o poder de compra de 1970) se manteve praticamente estacionário entre 1960 e 1970, tendo sofrido uma redu-

ção de -26% no seu rendimento relativo, enquanto que o rendimento *per capita* do núcleo mais qualificado no conjunto da população economicamente activa (igualmente expresso em cruzeiros com o poder de compra de 1970) aumentou cerca de 52%, o que significou um aumento de 11% nos seus rendimentos relativos e a quase duplicação da sua participação no rendimento total ⁽¹²⁴⁾.

Trata-se, pois, de resultados que o comportamento da oferta de mão-de-obra acima referido não permitiria esperar, nas condições normais de um mercado concorrencial de força de trabalho. Na verdade, enquanto o aumento da oferta de mão-de-obra com educação primária e secundária é acompanhado da baixa do seu rendimento relativo (resultado que se amolda aos cânones da teoria neoclássica), já o aumento da oferta de mão-de-obra com formação universitária é acompanhado do aumento do respectivo rendimento relativo ⁽¹²⁵⁾.

Carlos Langoni acaba por justificar a sua tese fazendo apelo ao comportamento (determinante) da procura de mão-de-obra, com base em que «o desenvolvi-

⁽¹²⁴⁾ Cf. C. Langoni, p. 88.

⁽¹²⁵⁾ Na verdade, entre 1960 e 1970 a percentagem de activos com educação primária aumentou apenas 5%, e o seu rendimento relativo baixou 17%; a proporção de indivíduos habilitados com educação de nível secundário aumentou 96%, mas o seu rendimento relativo baixou apenas 7%; a participação dos indivíduos com curso superior aumentou 79%, mas o seu rendimento relativo aumentou 11%. Enquanto que em 1960 o rendimento médio dos activos com educação de nível universitário era dez vezes superior ao dos analfabetos, esta relação cifrou-se em um para quinze em 1970. Cf. C. Langoni, p. 88; P. Singer, [2], pp. 92-93; Malan/Wells, p. 248; J. Duarte *et alii*, p. 45, e Bacha/Taylor, [2], 282-285.

mento económico brasileiro levou a uma expansão diferenciada da demanda de mão-de-obra, que, devido à tecnologia utilizada, beneficiou desproporcionadamente os níveis de educação mais elevados. No extremo inferior, a obsolescência de qualificação, causada pela direcção do progresso tecnológico, mais que compensou a queda na participação dos analfabetos, comprimindo os salários relativos» (126).

A este respeito, porém, os estudiosos da realidade brasileira são unânimes em afirmar não haver dados estatísticos que permitam diagnosticar uma escassez generalizada de mão-de-obra qualificada e que permitam testar empiricamente a validade da tese que pretende explicar o aumento da desigualdade a partir do comportamento da procura de mão-de-obra de vários tipos de qualificação (127).

A tese de Langoni não consegue explicar, por outro lado, o brusco e acentuado agravamento das desigualdades na distribuição do rendimento que se verificou durante o primeiro governo da ditadura militar, em plena recessão económica, num período em que os

(126) Cf. C. Langoni, p. 121.

(127) Cf. J. Wells, [3], pp. 11-12 e 17; Malan/Wells, p. 248; J. Serra, [3], pp. 275-279. É bem possível, aliás, que a prática social se aproxime, em muitos casos, do padrão de comportamento que P. Singer, [2], p. 96, descreve deste modo: «Sendo alto o padrão de vida daqueles profissionais desde sua origem familiar, suas aspirações económicas são igualmente elevadas e tendem a ser satisfeitas não devido a sua escassez relativa mas porque os que tomam as decisões do lado da demanda, os empregadores, são da mesma classe social e compreendem perfeitamente quanto custa manter um padrão de vida *decente*.»

novos investimentos foram pouco significativos e em que parece ter sido muito reduzida a taxa de aumento da procura de mão-de-obra qualificada.

Admite-se que a partir de 1967 se tenha verificado um aumento da procura de mão-de-obra qualificada, mas os autores consideram que, ao menos no início do período de recuperação económica, existiria, também neste domínio, *capacidade não utilizada*, em virtude da acção conjugada do *arrefecimento* da economia durante a recessão e do considerável aumento registado, a partir de 1960, no número de indivíduos que concluíram cursos técnicos e cursos superiores.

Em 1971, os próprios círculos ligados à indústria proclamavam, na *Convenção Nacional da Indústria*, que a procura de mão-de-obra qualificada era satisfeita sem dificuldade pelo sistema de ensino superior, que lançava todos os anos no mercado de trabalho um número de profissionais de nível superior equivalente a 10% do estoque existente.

As deficiências relativamente à procura de profissionais de nível superior faziam-se sentir no que toca a especialidades tão importantes para o desenvolvimento económico e social, como os professores, os agrónomos e os veterinários. Mas o que é certo é que estas são categorias profissionais incluídas entre as de mais baixo nível de remuneração. A sua utilidade e a procura dos seus serviços não provocou, nestes casos, um aumento dos salários. Os autores sustentam mesmo que as fracas remunerações destes profissionais de nível superior são uma razão importante da sua escassez relativa.

«A óptica neoclássica — conclui John Wells ⁽¹²⁸⁾ — desvia a nossa atenção dos mecanismos reais de apropriação e distribuição de excedente, dirigindo-a para os fantasmas da oferta e da procura».

2.2 — O nível da educação e a grandeza do *investimento em educação* não explicam a desigualdade dos rendimentos pessoais no Brasil

O outro eixo das teses que temos vindo a criticar baseia-se na verificação de uma correlação entre o nível de educação (anos de escolaridade) e o nível de rendimento, para concluir que a causa das desigualdades na distribuição do rendimento reside na diferença de níveis de educação, à qual corresponderá a diferença no que se refere a níveis de produtividade. As modificações na estrutura da força de trabalho verificadas entre 1960 e 1970 corresponderiam a um aumento das diferenças relativas de níveis de educação e de qualificação profissional, o qual ampliou as diferenças relativas quanto à produtividade dos vários tipos de mão-de-obra, ampliação que *justificaria* o aumento da desigualdade das remunerações que se registou no período referido, concretizado, *naturalmente*, na melhoria da posição relativa da mão-de-obra mais produtiva (ou dos titulares de maior quantidade de *capital humano*).

Contra este raciocínio poderá dizer-se desde logo que ele comporta um grave vício lógico, ao transformar uma *correlação* em uma relação de *causalidade* de sentido

(128) Cf. J. Wells, [3], p. 17.

determinado. Como salienta Albert Fishlow, é puramente tautológico admitir que o mercado se limitou a compensar as diferenças de formação e de capacidade profissional apenas porque se verifica que, entre 1960 e 1970, os rendimentos reais dos indivíduos com formação universitária aumentaram 52%, enquanto os rendimentos dos activos habilitados com ensino de nível secundário aumentaram 20% e os rendimentos dos analfabetos se mantiveram sensivelmente constantes ⁽¹²⁹⁾.

O nível de educação (ou a grandeza do *investimento em educação*) é considerado pelos adeptos da teoria do capital humano como a variável explicativa mais importante das desigualdades na distribuição do rendimento. Mas será que tal variável *explica* verdadeiramente as diferenças de rendimento, ou a análise referida limita-se, afinal, a *descrever* uma dada situação de desigualdade da qual se parte sem a explicar? A realidade brasileira permite afirmar a existência de uma elevada correlação positiva entre nível de educação e nível de rendimento. Mas qual é o papel da educação nessa relação? Muitos autores sustentam — e com boas razões — que a suposta relação de causalidade *investimento em educação — produtividade — rendimento* pode não ter qualquer fundamento, se se admitir que o nível de riqueza e de rendimento e o nível de educação dos pais são os factores que condicionam, em primeira linha, o acesso dos filhos à educação (e a um nível de rendimento superior).

(129) Cf. A. Fishlow, [2], p. 277.

Uma análise atenta da realidade dos vários países parece apontar inequivocamente no sentido de que o nível de rendimento *per capita* é o principal factor determinante do nível de escolaridade. E, para um dado nível de rendimento, a percentagem da população que atinge os diferentes níveis de escolaridade varia em função da distribuição relativa do rendimento: quanto maior é a desigualdade na distribuição do rendimento maior é a dificuldade dos mais pobres no acesso ao ensino primário e secundário e maior é também a desigualdade no que se refere aos níveis de escolaridade. As famílias ricas monopolizam na prática o acesso aos níveis superiores da escolaridade, em virtude do seu poder económico e em virtude de o próprio sistema educativo apontar nesse sentido. Por isso elas transmitem aos seus descendentes as vantagens de um nível mais elevado de qualificação⁽¹³⁰⁾.

Um outro tipo de argumentação que pode desenvolver-se contra as teses de Langoni assenta na dificuldade de medir, em concreto, a produtividade marginal de cada trabalhador. Tal só seria possível numa situação de divisibilidade perfeita (infinita) dos factores de produção (designadamente da força de trabalho), condição que é um dos pressupostos da teoria marginalista, mas que não encontra realização prática, sobretudo no estágio actual de desenvolvimento das forças produtivas, caracterizado por uma acentuada divisão do

⁽¹³⁰⁾ Cf. A. Fishlow, [1], p. 398; Ch. Wright, pp. 62-63; Malan/Wells, p. 259; J. Serra, [4], pp. 273-275; W. Cline, p. 366.

trabalho e uma acentuada interdependência no seio de equipas integradas, onde não é fácil determinar a produtividade de um engenheiro ou de um economista e compará-la com a produtividade de um operário ou de um empregado de escritório⁽¹³¹⁾.

Assim sendo, não é possível testar empiricamente a teoria segundo a qual o salário remunera o serviço prestado pela força de trabalho ou constitui o rendimento do *capital humano* acumulado em cada trabalhador, correspondendo as diferenças salariais a diferentes níveis de *produtividade marginal* ou a diferentes quantidades de *capital humano*.

Afirmar que assim é não passará de um *juízo normativo*, no qual está implícita a ideia de que as pessoas com nível mais elevado de escolaridade têm maior utilidade social, dão maior contribuição para a sociedade, o que justificaria que se apropriassem de uma parcela mais que proporcional dos frutos do desenvolvimento económico. Ao fim e ao cabo, as teses que temos vindo a analisar limitam-se a tomar como um *dado* a repartição do rendimento em determinada sociedade, aceitando que as desigualdades observadas correspondem a diferentes níveis de produtividade ou a diferentes quantidades de capital humano acumulado em cada (e por cada) trabalhador. Corre-se o risco de, em vez de *explicar* a desigualdade existente, dar uma *justificação ideológica* para ela⁽¹³²⁾.

⁽¹³¹⁾ Cf. P. Singer, [2], pp. 96-97.

⁽¹³²⁾ Cf. J. Wells, [3], p. 11, e Malan/Wells, pp. 258-259.

O próprio Carlos Langoni refere a existência de amplas (e crescentes) disparidades quanto ao nível de rendimento entre indivíduos com o mesmo grau de qualificação profissional (isto é, com igual nível de educação) ⁽¹³³⁾, facto que não se explica dentro do princípio de que o nível da remuneração corresponde ao nível da produtividade da mão-de-obra ou à quantidade do investimento em capital humano (medidos, um e outro, pelo número de anos de escolaridade), nem se compadece com a tese de que o nível desigual dos salários resulta da pressão da procura de mão-de-obra (altamente) qualificada ⁽¹³⁴⁾.

Os autores salientam, a este respeito, a importância que assume, no que se refere ao acesso aos postos mais bem pagos, o nível de riqueza e de rendimento anterior das famílias de cada indivíduo interessado e o estatuto social de que goza a família. Com efeito, especialmente nas sociedades de tipo oligárquico, muito

⁽¹³³⁾ Cf. C. Langoni, p. 93.

⁽¹³⁴⁾ J. Serra, [3], pp. 274-275, refere o caso do Chile, onde, nos finais da década de 60, uma percentagem substancial da população tinha a instrução primária e uma boa parte tinha ainda cursos médios — o que significa níveis de educação formal muitíssimo mais elevados do que no Brasil —, e onde a distribuição do rendimento era quase tão regressiva como no Brasil.

Outros autores referem ainda, no contexto da América Latina, o exemplo de Cuba — onde os indivíduos altamente especializados ganham apenas duas ou três vezes o salário dos trabalhadores não-especializados — como suficientemente eloquente na demonstração de que a abertura do leque salarial não é consequência inevitável de diferenças efectivas de produtividade, do mesmo modo que a produtividade não tem de baixar necessariamente como consequência da redução do leque salarial (cf. Bacha/Taylor, [1], p. 200).

estratificadas, as famílias ricas proporcionam aos seus membros, para além do mais fácil acesso a níveis superiores de escolaridade, uma rede de relações sociais, uma *experiência* e um *status* que dão acesso a postos de trabalho e a cargos cuja remuneração tem muito pouco que ver com o nível de escolaridade ou com a produtividade efectiva desses elementos ⁽¹³⁵⁾.

2.3 — A importância da hierarquia na fixação dos salários

Muitos autores vêm chamando a atenção para o facto de, no âmbito das grandes empresas societárias, os executivos que ocupam os postos de trabalho mais elevados da hierarquia de uma empresa fixarem as suas próprias remunerações em função dos lucros dessa empresa, reflectindo a estrutura das remunerações, abaixo desse nível, posições relativas na mesma escala hierárquica ⁽¹³⁶⁾. Ao fim e ao cabo, as remunerações do pessoal mais *cotado* dependeriam muito menos do seu grau de qualificação e da sua produtividade do que da proximidade dos centros de poder e de decisão no seio da empresa.

No caso do Brasil, o estudo da organização empresarial tem levado à conclusão de que, ao nível das gran-

⁽¹³⁵⁾ Assim o defende J. Serra, [3], p. 275: «Dado o *espectro* ocupacional, o acesso às posições mais rentáveis estará condicionado, em grande medida, pela situação de classe e renda prévia dos indivíduos e de suas famílias. Pessoas de semelhante preparação ocupacional ocuparão posição e terão diferentes níveis de renda segundo sejam os condicionantes apontados.»

⁽¹³⁶⁾ Cf. E. Nell, em Ferguson/Nell, p. 445; J. Wells, [3], p. 17; A. Fishlow, [2], p. 278; Bacha/Taylor, [2].

des empresas públicas e privadas, o modelo organizacional assenta na *hierarquia*, em termos semelhantes aos da organização da Administração Pública. E a análise dos salários pagos aos vários tipos de trabalhadores permitiu a Edmar Bacha a conclusão de que é a *hierarquia* (a diferenciação gerentes-trabalhadores) e não a qualificação (diferenciação entre trabalhadores qualificados e trabalhadores não qualificados) o factor fundamental — que escapa à lógica da teoria do capital humano — na explicação da enorme abertura do leque salarial verificada nas actividades urbanas ao longo dos anos 60. Por outro lado, o mesmo autor regista uma relação funcional directa entre as remunerações do *personal superior* das empresas e o nível dos lucros por elas obtidos ⁽¹³⁷⁾.

A realidade brasileira mostra, pois, que a abertura do leque salarial — que alguns apontam como elemento

⁽¹³⁷⁾ Cf. E. Bacha, [8], pp. 107 e segs. e Bacha/Taylor, [2], pp. 291-294. Os dados resultantes de inquéritos efectuados com base numa amostra significativa de grandes empresas industriais indicam que as remunerações dos gerentes (ao nível de chefe de divisão e de departamento) subiram 7,2% ao ano em termos reais, entre 1966 e 1972, enquanto que os salários reais dos trabalhadores especializados e semiespecializados cresceram apenas 2,9% ao ano no mesmo período, durante o qual os trabalhadores não especializados viram os seus salários baixar anualmente 1,3%. Trata-se de dados sem dúvida favoráveis à tese de que a posição da hierarquia da empresa é um factor mais influente que a qualificação profissional na determinação dos rendimentos salariais.

A influência do factor hierarquia como elemento de diferenciação salarial parece ser maior ainda quando se consideram os quadros superiores da Administração Pública e das empresas públicas, o que leva alguns autores a sugerir que o sector público — até pela influência que exerce sobre o sector privado — tem sido o principal agente da abertura do leque salarial verificada a partir de 1964 (cf. Bacha/Taylor, [2], pp. 292-293).

responsável pela crescente desigualdade dos rendimentos ⁽¹³⁸⁾ — não pode explicar-se como o resultado de ajustamentos do mercado de trabalho provocados pela escassez de mão-de-obra qualificada no contexto de um processo de crescimento que se traduziria no aumento acentuado da procura deste tipo de mão-de-obra. A espectacular elevação das remunerações dos *funcionários superiores* (técnicos ligados à produção, mas também funcionários administrativos, técnicos de *marketing*, etc.) da Administração Pública e das empresas públicas e privadas só foi possível graças à conjugação de uma política activa de repressão salarial — que se traduziu, para a generalidade dos trabalhadores, em

⁽¹³⁸⁾ Dados referentes a 1966 mostram uma grande desigualdade e uma elevada concentração dos rendimentos salariais no conjunto da indústria transformadora, de tal forma que 1% dos trabalhadores recebiam cerca de 20% da massa salarial e os 5% mais bem pagos arrecadavam 30,4%, percentagem superior à que cabia aos 60% dos trabalhadores mais mal pagos (cf. C. Furtado, [4], p. 49, e J. Serra, [1], p. 265).

No período entre 1966 e 1972, enquanto o salário real dos trabalhadores não especializados baixou, o dos trabalhadores especializados aumentou cerca de 2,6% ao ano e o dos gerentes aumentou 8,1% ao ano. Daqui resultou, evidentemente, uma enorme abertura do leque salarial: a relação entre o vencimento de um gerente geral de empresa (sem incluir as regalias adicionais) e o salário de um servente da construção civil em São Paulo era de 65 para 1 em 1969, atingindo 81 para 1 em 1973 e 90 para 1 em 1975 (cf. E. Bacha, [8], e L. Carvalho, p. 57).

Medido através do coeficiente de Gini, o grau de concentração dos rendimentos salariais nas actividades urbanas passou, no que se refere aos trabalhadores da indústria, de 0,37 (Abril/1967) para 0,41 (Abril/1971) e, no tocante aos trabalhadores do comércio e serviços, de 0,40 para 0,46 no mesmo intervalo de tempo (cf. J. Duarte *et alii*, p. 44). Estudos recentes mostram que a relação entre salário médio e salário mínimo na indústria passou de 1,51 em 1965 para 3,03 em 1975, o que evidencia uma enorme acentuação das desigualdades de rendimento, mesmo entre os assalariados, durante o período do *milagre* (cf. Malan/Bonelli, nota 47).

aumentos dos salários nominais muito inferiores aos aumentos da produtividade e que significou, em muitos casos, diminuição dos salários reais ⁽¹³⁹⁾ — com um conjunto de medidas destinadas a proporcionar às empresas elevadas taxas de lucro. Estas, bem como o governo, puderam assim pagar principescamente aos seus funcionários superiores sem terem sequer de suportar qualquer aumento dos custos globais da mão-de-obra, uma vez que os ganhos resultantes da política do *arrocho salarial* mais que compensavam o acréscimo de despesas com o pessoal superior ⁽¹⁴⁰⁾.

2.4 — Os aspectos político-institucionais da distribuição do rendimento

A objecção mais importante que pode fazer-se às teses que vimos analisando reside, porém, a nosso ver, no facto de elas ignorarem em absoluto a natureza e a distribuição da propriedade da terra e dos meios de produção em geral, a natureza e a actuação do poder político dominante, a importância de vários factores sócio-económicos na determinação dos salários e dos

⁽¹³⁹⁾ Cf. W. Baer, p. 55, e E. Bacha, [8], pp. 130-134. Tomando o período de 1949-1969, E. Bacha e M. Mata concluem que o salário médio nas indústrias transformadoras cresceu 95,7 %, enquanto que a produtividade aumentou 106,5 %; mas, dividindo a mão-de-obra em *operários* (pessoal directamente ligado à produção) e *burocratas* (restante pessoal, incluindo directores, só indirectamente ligado à produção), os autores concluem que a relação entre a taxa de crescimento dos salários e a taxa de crescimento da produtividade foi apenas, para os operários, de 0,62 (0,56 entre 1958 e 1969), mas atingiu 2,01 para os burocratas (cf. Bacha/Mata, p. 97).

⁽¹⁴⁰⁾ Cf. Bacha/Taylor, [2], pp. 274-275.

rendimentos de outra(s) espécie(s), a influência do *estilo de desenvolvimento* adoptado e da actuação das empresas multinacionais, designadamente no que se refere ao controlo da tecnologia ⁽¹⁴¹⁾.

De acordo com os cânones neoclássicos, Carlos Langoni considera a distribuição pessoal do rendimento como o resultado de dois processos paralelos e independentes: o que conduz à formação dos salários (rendimentos resultantes da titularidade de *capital humano* e correspondentes à produtividade de cada tipo de mão-de-obra, de acordo com o jogo da oferta e da procura no mercado de trabalho); o que conduz à formação dos rendimentos resultantes da propriedade de *capital físico* ou *capital financeiro*, remuneradores dos *serviços produtivos* prestados por cada um destes factores de produção.

Esta é uma construção teórica que não se ajusta, em nossa opinião, às características estruturais do sistema capitalista, no quadro das quais a distribuição do rendimento é um processo único decorrente essencialmente da apropriação dos meios de produção por uns e da consequente exclusão de todos os outros do acesso a esses meios de produção, o que significa que a determinação dos rendimentos do trabalho não pode ver-se independentemente da determinação dos rendimentos do capital.

⁽¹⁴¹⁾ Assim comenta Edward Nell: «Os neoclássicos não gostam do mundo em que vivemos, mas ele é o mundo em que o rendimento é gerado e distribuído.» (Cf. Ferguson/Nell, p. 452.)

No caso do Brasil, é incontestável a importância decisiva da determinação institucional do salário mínimo e dos salários da grande massa dos trabalhadores. Com efeito, a partir de 1964, o governo passou a fixar não só o salário mínimo mas também os critérios de ajustamento dos salários da generalidade dos trabalhadores. Por outro lado, a repressão exercida sobre a actividade sindical e política dos trabalhadores (núcleo da política do *arrocho salarial*) contribuiu decisivamente para impor um esquema de repartição do produto que assenta na fixação institucional do custo de reprodução da força de trabalho da grande maioria dos trabalhadores em função de critérios sociais e políticos que afastam, à partida, qualquer ideia de fazer participar os trabalhadores, em moldes razoáveis, dos ganhos da produtividade.

É claro que estes elementos de carácter estrutural e institucional nada têm a ver com a lógica das concepções marginalistas ou da teoria do capital humano, aproximando-se, no entanto, do modelo ricardiano/marxista da distribuição do rendimento em economia capitalista. Mas só com base nesses elementos podem explicar-se, em nossa opinião, certos fenómenos que nenhum critério económico poderá justificar ⁽¹⁴²⁾.

⁽¹⁴²⁾ Só factores de carácter político-institucional poderão ajudar a compreender que o salário mínimo em São Paulo fosse, em Dezembro de 1971, inferior em 13% ao que vigorava em 1953, apesar de, entretanto, o produto *per capita* ter crescido 100%. Nenhum critério de racionalidade económica inerente às *leis do mercado* pode explicar que ao longo da década de 60, período durante o qual a produtividade global da economia aumentou mais de 37%, o rendimento real dos tra-

A razão está, pois, com aqueles autores que vêm na política económica adoptada no Brasil, e especialmente na política salarial praticada a partir de 1964, o factor mais relevante na conformação do padrão altamente concentrado de distribuição do rendimento. «Os rendimentos relativos não foram apenas o reflexo de diferentes produtividades marginais. Nos níveis mais baixos da escala de rendimentos — escreve Albert Fish-

balhadores analfabetos tenha permanecido constante, enquanto o rendimento dos activos habilitados com a escolaridade básica aumentou 13,7% e o das pessoas com educação de nível superior aumentou 51,9%. Do mesmo modo, a diferença de nível de escolaridade não poderá explicar que a diferença entre o salário dos profissionais com educação superior, o salário dos profissionais com educação de nível médio e o salário mínimo mais elevado praticado no Estado de São Paulo fosse a que vai de 20 cruzeiros/hora para 9,66 cruzeiros/hora e 1,30 cruzeiros/hora, respectivamente (cf. P. Singer, [2], pp. 96-97).

E. Bacha, [8], pp. 133-134, salienta ainda outros aspectos do quadro institucional em que decorrem as relações de trabalho no Brasil. Efectivamente, antes de ser declarada uma situação de conflito salarial entre uma empresa e os seus trabalhadores, é corrente as empresas despedirem em massa os trabalhadores menos qualificados, contratando outros ao nível mais baixo dos salários. Esta prática, que amarra os trabalhadores não qualificados a níveis salariais muito baixos, é possível não só porque é grande a reserva de mão-de-obra não qualificada e muito elástica a sua oferta, mas também — e sobretudo — graças à repressão sobre os sindicatos e à legislação permissiva em matéria de despedimentos, ligada ao regime do Fundo de Garantia de Tempo de Serviço. O FGTS, criado em 1966, consiste sumariamente no regime seguinte. As empresas podem despedir qualquer trabalhador, independentemente de haver ou não justa causa, sendo obrigadas, em compensação, a depositar mensalmente no Banco Nacional de Habitação, em nome dos seus trabalhadores, um montante correspondente a 8% dos salários pagos. A conta de cada trabalhador aumenta mensalmente, em função dos depósitos efectuados, beneficia da correcção monetária e vence juros variáveis entre 3% e 6% ao ano, conforme a duração do emprego, podendo os trabalhadores movimentar os seus depósitos, segundo critérios fixados legalmente, em caso de despedimento ou aposentação.

low⁽¹⁴³⁾ — as empresas tiraram partido da política governamental e da ausência de organizações sindicais para restringir os pagamentos salariais.» A importância da política salarial como factor da concentração dos rendimentos é igualmente posta em relevo por Paul Singer, demonstrando que tal política, «ao impedir que a remuneração da grande maioria dos assalariados acompanhe o aumento da produtividade, efectivamente acelera o crescimento do excedente e portanto das rendas que resultam da propriedade do mesmo»⁽¹⁴⁴⁾.

Impedida a grande massa dos trabalhadores de chamar a si uma parte dos ganhos de produtividade, as empresas ficam em condições de repartir estes ganhos pelos *colaboradores* colocados nos postos cimeiros da hierarquia da empresa (gerentes, engenheiros, economistas, técnicos de *marketing*, etc.), sem terem que sacrificar (ou mesmo aumentando) as suas margens de lucro⁽¹⁴⁵⁾.

⁽¹⁴³⁾ Cf. A. Fishlow, [2], p. 278.

⁽¹⁴⁴⁾ Cf. P. Singer, [2], pp. 99-100.

⁽¹⁴⁵⁾ Com efeito, a parte dos lucros no valor acrescentado da indústria aumentou na exacta medida em que baixou a parte dos salários e ordenados. E esta baixou efectivamente, mesmo durante os anos da recessão. Eis os dados apurados por John Wells (percentagem dos salários e ordenados no valor acrescentado da indústria): 1962=41 %; 1963=37 %; 1964=40 %; 1965=41 %; 1966=39 %; 1967=39 %; 1968=36 %; 1969=35 % (*apud* A. Fernandes, [1], p. 262). Para estes resultados muito contribuiu, naturalmente, o *arrocho salarial*. A política de *inflação correctiva*, prosseguida com particular vigor entre 1964 e 1967, afectou igualmente os trabalhadores assalariados urbanos pela via do aumento dos preços dos bens essenciais (habitação, alimentos, transportes e outros serviços públicos), agora em benefício dos rendistas urbanos e do sector público, o qual funcionou como placa de redistribuição em favor do capital privado, através de vários mecanismos de transferência.

No mesmo sentido da política salarial actuaram, como vimos no capítulo anterior, medidas de política adoptadas no domínio tributário, financeiro, cambial, etc., e orientadas claramente para propiciarem a obtenção de lucros elevados às (grandes) empresas implantadas nos sectores *dinâmicos* privilegiados⁽¹⁴⁶⁾. Ao mesmo tempo, como também já explicámos atrás, a *política de inflação controlada* e o modo de funcionamento do mercado de capitais vieram facilitar a obtenção de largos proventos especulativos aos estratos populacionais de rendimentos elevados.

Em resumo: a maioria dos autores críticos das teses *oficiais* destacam a política salarial (e a política de abertura deliberada do leque salarial) como o factor mais importante na explicação do crescimento da regressividade na distribuição do rendimento verificado sobretudo a partir de 1964⁽¹⁴⁷⁾.

A este respeito, será conveniente salientar que uma parte relativamente importante dos trabalhadores brasileiros não é abrangida pela legislação sobre o salário mínimo e que os vencimentos do *peçoal superior* das empresas e da Administração Pública escapam à fórmula legal que regula os reajustamentos salariais. A

⁽¹⁴⁶⁾ O próprio M. Simonsen, p. 184, reconhece que o *arrocho salarial* que se seguiu a 1964 era, afinal, «a contrapartida da melhoria da posição que se pretendia garantir aos locadores de imóveis, aos concessionários de serviços de utilidade pública, aos portadores de títulos de renda e aos demais beneficiários da inflação correctiva».

⁽¹⁴⁷⁾ Cf., entre outros, A. Fishlow, [1] e [2]; E. Bacha, [7] e [8]; P. Singer, [2]; J. Wells, [3]; Malan/Bonelli; Ch. Wright; Bacha/Taylor, [2].

política do *arrocho salarial*, com efeito, afectou sobretudo os 40% dos brasileiros que se situam, na escala de rendimentos, entre os 40% mais pobres (camponeses e *marginais* dos centros urbanos, em geral não abrangidos pela legislação social) e os 20% mais ricos.

Mas a verdade é que o núcleo dos atingidos directamente pelo *arrocho salarial* representa uma grande faixa da população urbana (operários, funcionários públicos, trabalhadores dos serviços, auferindo, em regra, o salário mínimo, que baixou 10,5% ao ano entre 1964 e 1966 e 3,8% ao ano entre 1964 e 1972), afectada pela neutralização dos sindicatos e pela anulação da importância da contratação colectiva, o que se concretizou numa acentuada deterioração da sua posição relativa na perspectiva da distribuição pessoal do rendimento (34,3% do rendimento nacional em 1960 e 27,8% em 1970). Os dados hoje disponíveis não se compadecem, manifestamente, com a tese dos que sustentam que a política salarial dos governos militares não prejudicou os trabalhadores nem pode responsabilizar-se pelo agravamento das desigualdades ⁽¹⁴⁸⁾.

⁽¹⁴⁸⁾ Os defensores da política dos governos militares invocam por vezes que a política de salários adoptada a partir de 1964, especialmente no que se refere à contenção dos salários mínimos, pode mesmo ter melhorado a distribuição do rendimento, através dos efeitos benéficos que terá produzido no que toca ao nível e estrutura do emprego. Uma política que tivesse conduzido a salários mínimos mais elevados teria beneficiado apenas os trabalhadores já abrangidos pela legislação social, mas prejudicaria os camponeses e os trabalhadores pobres das zonas urbanas, na medida em que reduziria o acesso aos empregos no sector moderno. Por um lado, os aumentos sectoriais dos custos reais da mão-de-obra traduzir-se-iam em efeitos sectoriais negativos quanto ao nível do emprego; por outro lado,

argumenta-se que, no plano macroeconómico, a prática de salários mais elevados se teria traduzido em redução do aforro global e, conseqüentemente, na redução do investimento, da produção e do emprego a longo prazo.

Não insistiremos aqui na discussão destes pontos de vista. Ninguém põe em dúvida que os custos salariais — aliás uma pequena parcela dos custos globais — baixaram sempre a partir de 1964 e que, graças ao seu poder de mercado, as empresas dominantes das *indústrias dinâmicas* poderiam facilmente repercutir nos preços os aumentos dos custos (ao capital couberam, de resto, todos os ganhos de produtividade entretanto verificados). Sabe-se também que esta política salarial, *secundo* o poder de compra dos trabalhadores, foi um dos factores principais de uma certa atrofia dos sectores industriais produtores de bens de consumo corrente (sendo estas indústrias, em regra, mais intensivas em mão-de-obra, muitos são os autores que defendem que com uma outra política de salários e uma distribuição dos rendimentos mais igualitária se teria aumentado o volume do emprego, e não o contrário). Referir-nos-emos a seguir aos efeitos que poderá ter sobre o aforro global e a taxa de crescimento do PNB uma política que vise um grau mais elevado de equidade social.

Mas é interessante deixar aqui esta reflexão de Edmar Bacha e Lance Taylor acerca das questões em análise: «Todos estes macro-argumentos apontam para claros conflitos entre as classes acerca da política salarial. Para pôr a questão sem rodeios, porque é que são os trabalhadores que têm de pagar, através da contenção dos seus salários nominais, o investimento dos ricos ou do Estado, em vez de serem as classes médias ou os próprios ricos? [...] De facto, sob outras políticas sócio-económicas, que vão desde uma estrutura fiscal mais humana até à expropriação total, o crescimento pode manter-se ou mesmo acelerar-se sem fazer piorar a situação dos trabalhadores.» (Cf. Bacha/Taylor, [2], p. 291.)

**A distribuição do rendimento,
o desenvolvimento capitalista e o *modelo brasileiro***

1 — O *modelo brasileiro de desenvolvimento* e a distribuição do rendimento

O que fica dito nas páginas anteriores leva-nos a concluir que o problema da desigualdade acentuada (e crescente) na distribuição do rendimento que tem caracterizado a sociedade brasileira nas últimas décadas — ao longo das quais se foi processando o desenvolvimento industrial do Brasil — não pode considerar-se isoladamente como uma questão *técnica*, para a qual há que encontrar uma explicação *técnica* e uma solução *técnica*.

A análise do caso brasileiro põe em evidência a importância e o significado da problemática da distribuição do rendimento enquanto objecto de estudo da economia política. Como procurámos demonstrar, a compreensão deste aspecto da realidade brasileira só pode alcançar-se através da análise da estrutura de classes, da estrutura e natureza do poder político e das formas de inserção da economia brasileira na divisão inter-

nacional capitalista do trabalho, que têm caracterizado as várias fases da penetração do capitalismo no Brasil e, especialmente, o desenvolvimento da indústria capitalista.

É bem sabido que as estruturas económicas e sociais herdadas do período colonial condicionaram o modo como se caracterizou o processo de industrialização por substituição de importações no Brasil. A ausência de uma burguesia nacional coesa e hegemónica no início da industrialização explica que esta se tivesse desenvolvido, nas primeiras fases, como um subproduto da política de protecção do café, do mesmo modo que explica a ausência de uma revolução agrícola que tornasse mais fácil a acumulação de capital e viabilizasse a *integração económica* do espaço nacional e de toda a população brasileira, possibilitando uma industrialização apoiada em (e orientada para) um amplo mercado interno.

A existência de uma oligarquia económica e politicamente forte e historicamente caracterizada pelo desejo de imitar os padrões de consumo e os hábitos de vida das burguesias *metropolitanas* explica o desperdício de grande soma de divisas na importação de bens de consumo destinados às classes dominantes e a tendência para produzir internamente os bens de consumo (de luxo) por elas procurados logo que as condições internas e/ou as dificuldades do sector externo da economia tornaram inviável a respectiva importação.

A debilidade da *burguesia nacional* para liderar o processo de acumulação do capital explica também o papel importante que o estado capitalista desde cedo assumiu no Brasil como elemento central da acumulação capitalista, designadamente — deve salientar-se — como instrumento de *integração* das grandes massas urbanas (com destaque para o jovem proletariado industrial) no projecto *desenvolvimentista* que caracterizou todo o período populista.

Nas condições concretas do sistema capitalista mundial na década de 50, agora claramente sob a liderança americana e com as empresas multinacionais (primeiro dos EUA e depois da RFA, França, Japão, etc.) a imporem o seu monopólio tecnológico e a controlarem o processo de acumulação à escala mundial, as debilidades do capitalismo brasileiro tornaram-no presa fácil do grande capital monopolista internacional, incentivado a implantar-se no Brasil pelo próprio Estado com o apoio das classes dominantes locais, logo que o populismo se revelou incapaz de continuar a assegurar o processo da acumulação capitalista.

As exigências da acumulação do capital, no quadro específico da formação social brasileira e das características do sistema capitalista mundial, é que conduziram à estreita *solidariedade orgânica* estado/multinacionais/grande capital nacional, que bem poderá considerar-se um dos elementos definidores do desenvolvimento do capitalismo no Brasil a partir de meados dos anos cinquenta e, mais acentuadamente ainda, depois de 1964.

Neste pano de fundo é que tem de analisar-se o processo de industrialização ocorrido no Brasil e têm de enquadrar-se as características estruturais do *modelo de crescimento* em que assentou o *milagre económico* de finais da década de 60 e primeiros anos da de 70. Tal modelo centra-se na prioridade concedida a determinados sectores industriais nos quais se concentraram fortemente os recursos financeiros, técnicos e humanos disponíveis, ao mesmo tempo que em seu benefício convergiam várias medidas de natureza proteccionista. Este tipo de desenvolvimento, em vez de provocar a difusão generalizada do progresso técnico e a crescente homogeneização de toda a economia, traduziu-se numa acentuada *heterogeneidade tecnológica*, caracterizada por uma brusca modernização da tecnologia das *indústrias dinâmicas*, uma lenta difusão do progresso técnico ao conjunto da economia e uma acentuação das disparidades inter e intra-sectoriais quanto a níveis de produtividade.

Esta distorção na penetração do progresso técnico nos países da América Latina é um fenómeno presente nas várias fases do processo de integração da região no sistema capitalista mundial. Alguns pretendem mesmo que ele remonta à época da conquista e colonização do subcontinente americano, mas é claro que o progresso técnico e a sua difusão só adquiriram importância decisiva a partir da revolução industrial, isto é, a partir do desenvolvimento do capitalismo. E essa importância aumentou com a revolução tecnológica verificada na sequência do último conflito mundial.

Desde 1949 que a CEPAL vem chamando a atenção para o facto de o progresso técnico se circunscrever às actividades e às regiões onde é necessário produzir alimentos e matérias-primas a baixo custo para alimentar os centros industriais e potenciar, portanto, a acumulação do capital⁽¹⁴⁹⁾. Nos anos cinquenta, os trabalhos de Raúl Prebisch e de Hans Singer puseram em relevo o modo diferente como os frutos do progresso técnico se repartiam nos países capitalistas dominantes e nos países subdesenvolvidos e entre os países do *centro* e os países da *periferia* do sistema capitalista. Em 1961, Celso Furtado falava já da *heterogeneidade tecnológica* que caracterizava as economias latino-americanas⁽¹⁵⁰⁾. A partir dos anos sessenta, vários autores ligados à CEPAL e ao pensamento estruturalista desenvolveram a noção de *heterogeneidade estrutural*, que constitui um elemento fulcral nas concepções estruturalistas acerca da problemática da distribuição do rendimento no contexto dos processos de industrialização ocorridos na América Latina nas últimas três décadas⁽¹⁵¹⁾.

⁽¹⁴⁹⁾ *Apud* Di Filippo/Jadue, p. 183.

⁽¹⁵⁰⁾ Cf. C. Furtado, [1], p. 195.

⁽¹⁵¹⁾ Muito sinteticamente, diremos que com a noção de *heterogeneidade estrutural* se pretende ultrapassar o conceito de *dualismo estrutural* que alguns pretendem ser *próprio* dos países subdesenvolvidos («Devemos afastar-nos — escreve O. Sunkel, [2], p. 13 — dos modelos dualistas convencionais que identificam o moderno com o urbano e industrial e o tradicional ou primitivo com o rural e agrícola. Sobretudo nos países relativamente mais desenvolvidos da América Latina, esta concepção é errada porque não pode captar a heterogeneidade dos níveis tecnológicos e das relações sociais dentro dos diversos sectores da economia, mais im-

Pensamos que a história da América Latina — e a do Brasil em especial — mostra que hoje, mais que nunca, a forma e a extensão da difusão do progresso técnico nos vários países da região está estreitamente ligada à inserção das economias regionais no sistema capitalista mundial. No caso do Brasil é por demais claro que o modelo de acumulação do capital e o estilo de desenvolvimento implantados a partir de meados dos anos cinquenta se traduziram na prioridade às indústrias produtoras de bens de consumo duradouros e às actividades criadoras das infra-estruturas e dos bens de produção necessários à expansão daquelas *indústrias dinâmicas*.

portante que a que se verifica entre eles»). A concepção *dualista* tradicional pretende que nos países subdesenvolvidos coexistem (isolados, mediante um corte vertical da realidade social) um sector (ainda) *atrasado* e sector(es) (já) *moderno(s)*. Os estruturalistas pretendem substituir este *corte vertical* que se traduz na divisão da sociedade em *sectores de actividade* (uns *modernos*, outros *arcaicos*) por um *corte horizontal* da realidade de acordo com *níveis* ou *estratos de produtividade*, que podem verificar-se no seio dos vários sectores de actividade económica.

A estrutura heterogénea das formações sociais latino-americanas é, assim, apresentada como uma realidade complexa que não cabe na visão *dualista* tradicional. As três grandes *áreas* ou *compartimentos* integrantes da realidade económica (a moderna, a intermédia e a primitiva) diferenciar-se-iam essencialmente pelos seus *níveis de produtividade* (ou, mais profundamente, pelo grau de absorção do progresso técnico e pelo esquema de relações sociais predominantes que determinam aqueles níveis de produtividade), apresentando cada um deles uma componente multisectorial (v. g., a área moderna compreenderá fracções da actividade industrial, dos serviços e do sector primário, do mesmo modo que compreenderá núcleos que laboram para o mercado interno e núcleos que produzem essencialmente para a exportação). Ou, noutra perspectiva, verificar-se-á uma espécie de *heterogeneidade sectorial*, isto é, cada sector económico — primário, secundário, terciário — encerra subsectores de características muito diferentes no que se refere ao nível de produtividade, ao grau de absorção do progresso técnico e às relações sociais predomi-

Uma tal estrutura produtiva obrigou à concentração de grande parte dos recursos disponíveis nas *indústrias dinâmicas* da economia, impedindo uma difusão mais ampla do progresso tecnológico e criando mesmo a necessidade de desviar uma parte da poupança para o financiamento do consumo, como também já vimos. Na verdade, o crescimento económico opera-se, no quadro do modelo de desenvolvimento que procurámos analisar neste nosso trabalho, através da introdução de novos produtos e de novos processos tecnológicos, de par com a diversificação e sofisticação dos padrões de consumo, à semelhança do que se passa nos países capitalistas desenvolvidos, os quais apresentam um nível de acumulação de capital e de rendimento médio *per capita* bas-

nantes (cf. A. Pinto, [5], pp. 164-165). Alguns autores salientam mesmo que as diferenças de produtividade são particularmente acentuadas e crescentes *dentro* do sector industrial, fenómeno especialmente visível na Argentina, país onde se regista uma razoável homogeneidade intersectorial, mas uma acentuada heterogeneidade no seio do sector industrial (cf. Di Filippo/Jadue, p. 194).

Os desníveis de produtividade constituem, porém apenas «a expressão mais facilmente quantificável da heterogeneidade estrutural» (cf. Pinto/Di Filippo, [1], p. 93), uma vez que com esta noção pretendem os autores abranger os traços dominantes das sociedades actuais da América Latina, constituindo como que «a síntese contemporânea da formação histórica destas sociedades», expressando quer as formas produtivas e as relações sociais com raízes coloniais quer as que foram sendo introduzidas na sequência das sucessivas fases de penetração do progresso técnico no quadro do desenvolvimento capitalista (cf. Pinto/Di Filippo, [2], p. 578). Esses autores põem em relevo, por isso mesmo, as três dimensões da *heterogeneidade estrutural*: a referente às estruturas produtivas; a relativa às relações sociais que se desenvolvem no quadro dos diferentes processos produtivos; a que diz respeito às estruturas do poder (para maiores desenvolvimentos, cf. Pinto/Di Filippo, [1], pp. 94 e segs. e [2], pp. 579 e segs.; Di Filippo/Jadue, pp. 173 e segs.).

Considerando que, no seu estrito sentido económico, a heterogeneidade estrutural é uma consequência das distorções na distribuição do progresso técnico que

tante mais elevados, um índice mais avançado de satisfação das necessidades essenciais e um maior grau de homogeneidade do conjunto da economia no que se refere ao desenvolvimento tecnológico.

É claro que um tal modelo de desenvolvimento é o mais adequado ao monopólio tecnológico dos grandes conglomerados internacionais, mas não é o que melhor se adequa à satisfação em mais larga escala — para cada nível de investimento — das necessidades fundamentais da grande maioria da população, ao incremento dos investimentos na agricultura, à absorção, em empregos melhor remunerados, das grandes reservas de mão-de-obra (resultantes, em larga medida, das estruturas da propriedade fundiária, do inerente regime de exploração da terra e da escassez dos investimentos na agricultura).

acompanham o desenvolvimento das economias capitalistas periféricas, e que essas distorções são, por sua vez, resultantes do monopólio das fontes geradoras desse progresso técnico por parte das economias capitalistas centrais, os estruturalistas latino-americanos e a própria CEPAL contrapõem a noção de *heterogeneidade estrutural* às supostas situações *dualistas* nas quais coexistiriam, no mesmo território nacional, duas estruturas sócio-económicas (uma *moderna*, outra *tradicional*) praticamente estanques. A heterogeneidade estrutural pode, pois, definir-se, com A. Di Filippo e S. Jadue, como «uma cristalização de formas produtivas, relações sociais e mecanismos de dominação correspondentes a diferentes fases e modalidades do desenvolvimento periférico mas coexistentes no tempo e interdependentes na sua dinâmica dentro de sociedades nacionais politicamente unificadas» (cf. Di Filippo/Jadue, p. 167). Para maiores desenvolvimentos sobre a génese e o significado deste conceito, além dos trabalhos já citados nesta nota, cf. também A. Pinto, [1], [2], e [4]; O. Sunkel, [1]; Foxley/Muñoz e R. Infante. Uma síntese do pensamento estruturalista latino-americano acerca da problemática da distribuição do rendimento pode ver-se em E. Bacha [6], pp. 174 e segs. e em J. Sánchez.

Mantendo a grande massa da população afastada dos benefícios do progresso técnico e do crescimento económico, o *modelo brasileiro de desenvolvimento* cedo exigiu a adopção de um quadro político-institucional que facilitasse a acentuação da concentração do rendimento, condição de sobrevivência do próprio modelo, assente na produção de bens de luxo apenas acessíveis a uma minoria reduzida da população.

As exigências de rentabilização dos investimentos nas *indústrias dinâmicas* (isto é, as exigências da acumulação do capital inerentes a um modelo de desenvolvimento assente em estruturas produtivas como as que referimos, em que o coeficiente do capital por trabalhador é função do nível de rendimento de uma escassa minoria) pressionaram no sentido de o Estado assegurar elevadas margens de lucro ao (grande) capital e de apoiar e alargar o nível de rendimento (isto é, o poder de compra) dos consumidores potenciais de automóveis e outros bens de luxo de elevado preço unitário em comparação com o nível médio do rendimento.

Neste contexto é que ganha sentido a política do *arrocho salarial* (que impediu a maioria dos trabalhadores de beneficiar dos ganhos da produtividade e permitiu às empresas pagar bem ao seu *peçoal superior*, alargando as vantagens do sistema a grupos sociais que não integram o núcleo dos detentores dos meios de produção) e as medidas adoptadas no âmbito da *política de reorientação da inflação* ou de *inflação contro-*

lada — com vista à *redistribuição mediadora*, destinada a assegurar um crescimento do *terceiro mercado* adequado às necessidades de realização de indústrias altamente exigentes em capital, dotadas de tecnologia que postula elevados níveis de produção e que sofre uma rápida obsolescência dos equipamentos e dos processos de fabrico ⁽¹⁵²⁾.

⁽¹⁵²⁾ A necessidade de prosseguir deliberadamente uma *redistribuição mediadora* (em favor dos 15% que se seguem na escala de rendimentos aos 5% mais ricos) que engrosse o poder de compra das camadas médias altas à custa das grandes massas populares pode também associar-se, nas condições de regimes ditatoriais, ao objectivo político de tentar alargar a base de apoio de tais regimes para além das camadas monopolistas, que têm os seus interesses económicos ligados a um tal modelo de industrialização. E esta ordem de preocupações não terá sido estranha à adopção das medidas de política orientadas, em primeira linha, a partir de 1967, para a maximização das taxas de crescimento do PNB a curto prazo, o que conduziu a uma ainda maior concentração de recursos e de privilégios nos referidos *sectores dinâmicos* da economia e nas camadas sociais interessadas no seu desenvolvimento e/ou suas clientes efectivas e potenciais.

A adopção de uma política deliberada de concentração dos rendimentos, não só por razões de ordem económica, mas também por razões de carácter político, é defendida expressamente, para o Brasil, por Kenneth S. Mericle (*apud* S. Kobrin, p. 119) e, para a Argentina (sob o regime militar do general Onganía, a partir de 1967), por E. Laclau, pp. 645-646.

Também C. Furtado defende ([5], pp. 103-104) que a crescente concentração do rendimento registada sob os governos militares e especialmente durante o período do *milagre* é a consequência de uma política adoptada deliberadamente com esse objectivo, nomeadamente a partir de 1967-1968, com vista a atrair as empresas multinacionais e a, com base nelas, relançar o crescimento económico assente na produção de bens de luxo e na adopção de padrões de consumo que reproduzissem os das metrópoles dominantes. Estrutura produtiva e padrão de consumo que exigiam um perfil adequado da procura e, portanto, dado o baixo nível médio de rendimento, uma forte concentração do rendimento na minoria rica (a demonstração de que as empresas multinacionais estão interessadas em que nos países subdesenvolvidos se mantenham padrões altamente concentrados de distribuição do rendimento é feita por S. Kobrin. Cf. também E. Bacha, [4], p. 48).

As opções políticas adoptadas em meados da década de cinquenta, fruto de uma determinada estrutura económica e social no plano interno e das características que então assumiu o esquema de dominação no quadro do sistema capitalista mundial, impuseram um modelo de desenvolvimento cuja lógica de funcionamento exigiu um reforço das desigualdades sociais, uma *desintegração nacional* crescente à medida que se processa a integração da economia brasileira no *capitalismo transnacional* (O. Sunkel). As exigências da acumulação do capital capaz de assegurar as condições de crescimento económico no quadro desse modelo de desenvolvimento e de garantir a sua própria sobrevivência conduzem à acentuação da concentração do rendimento e dos frutos do progresso técnico nas mãos de uma minoria da população, que constitui a pequena *Bélgica* da riqueza no meio da enorme *Índia* da pobreza.

As estruturas produtivas implantadas e as exigências da acumulação do capital são, a nosso ver, o factor determinante da estrutura do consumo (com dois mercados paralelos e em grande parte estanques, o preenchido pela pequena minoria de privilegiados e o integrado pela grande massa pobre da população) e da estrutura da repartição do rendimento, num país onde as estruturas fundiárias mantêm as populações e as zonas rurais impossibilitadas de alcançar um nível de rendimento que potencie um desenvolvimento industrial orientado para (e necessário para) satisfazer as necessidades crescentes dessas populações e para absorver os

excedentes de mão-de-obra libertados pela melhoria da produtividade nos campos.

Não subscrevemos, por isso mesmo, a tese de Celso Furtado segundo a qual o factor básico que governa a distribuição do rendimento é a pressão gerada pelo processo de modernização, isto é, pelo esforço das classes dominantes no sentido de reproduzir as formas de consumo diversificado e em permanente renovação dos países do *centro*, esforço que determinaria a opção por uma tecnologia não adequada ao nível de acumulação do capital atingido no Brasil. Esta tecnologia capital-intensiva — muito mais que a oferta elástica de mão-de-obra — é que determinaria, por sua vez, o diferencial entre os salários industriais e os salários do sector de subsistência, criando assim as condições para que os salários reais se mantenham próximos do nível de subsistência e para que a taxa de exploração aumente com a produtividade do trabalho ⁽¹⁵³⁾.

E não perfilhamos também a tese dos que responsabilizam a ISI pelo agravamento das desigualdades na distribuição do rendimento registado em determinados países (entre os quais os da América Latina) que registaram recentemente processos de industrialização acelerada. É o que parece resultar da comparação feita por Gustav Ranis entre a experiência de Taiwan a partir dos anos cinquenta, alicerçada em uma estratégia de *substituição de exportações*, e a experiência de *Colphil*

(153) Cf. C. Furtado, [3], pp. 340-342 e [4], pp. 80 e segs.

(amalgama das experiências da Colômbia e das Filipinas), que, na mesma altura, apostou na *substituição de importações* de bens de consumo duradouros, bens de capital e indústrias processadoras de matérias-primas e só recentemente lançou uma política de *promoção de exportações* ⁽¹⁵⁴⁾.

Sem dúvida que as formas concretas que a ISI assumiu, por força dos condicionalismos resultantes das estruturas económicas e sociais dos países que por ela optaram e por força do modo de integração das economias desses países no sistema capitalista mundial, têm que ver com o problema que nos ocupa. Mas o reconhecimento disto mesmo não deve levar à conclusão de que a industrialização pela via da substituição de importações é geradora de crescente desigualdade social, enquanto que outras estratégias de desenvolvimento, designadamente a estratégia de *substituição de exportações*, conduzem a uma igualdade maior sem prejuízo do ritmo de crescimento económico. O próprio G. Ranis, aliás, salienta a importância dos factores naturais e dos factores histórico-culturais na explicação das diferenças de evolução entre Taiwan e *Colphil*, bem como a importância das políticas adoptadas (designadamente no respeitante às estruturas agrárias e à preparação profissional da mão-de-obra), que não têm que ver com a adopção da ISI ou de outra estratégia de industrialização.

(154) Cf. G. Ranis, [3], pp. 403 e segs. e [4], pp. 566-568.

Finalmente, reconhecemos a importância da acção das multinacionais em ordem a consolidar estruturas produtivas que lhes permitam tirar partido do seu monopólio tecnológico, pressionando no sentido do desenvolvimento de indústrias caracterizadas por elevada intensidade de capital, por uma rápida rotação dos processos de fabrico e pela renovação constante dos modelos lançados no mercado. Daí que a publicidade das multinacionais se oriente para a dinamização do *efeito de imitação* e para a implantação de padrões de consumo próprios das *sociedades de consumo* das *metrópoles*, os quais exigem, por sua vez, um padrão distributivo altamente concentrado, *excluyente* das grandes massas da população que, em países com um nível muito baixo de rendimento *per capita*, não integram, em termos significativos, o núcleo de clientes dos bens de consumo duradouros produzidos pelas multinacionais.

Concordamos com Raúl Prebisch, quando defende que a *sociedade de consumo*, enxertada no *capitalismo imitativo* que caracteriza a generalidade dos *países subdesenvolvidos industrializados*, pode ter muita eficácia económica, mas «carece fundamentalmente de eficácia social», exactamente porque «a sociedade de consumo é incompatível com a integração no sistema das grandes massas que vegetam na sociedade de infraconsumo» (155). Mas não aceitamos a tese de certos adeptos da teoria da dependência que pretendem reduzir esta *colonização cultural* (ou *dependência cultural*) e as suas

(155) Cf. R. Prebisch, [2], p. 548.

consequências em matéria de distribuição dos rendimentos a uma imposição *externa* por parte das multinacionais, sem qualquer relação com a estrutura económica, com a estrutura de classes e com a estrutura política que caracteriza cada um dos países subdesenvolvidos. É hoje perfeitamente claro que a penetração das multinacionais, designadamente no caso brasileiro, corresponde perfeitamente aos interesses económicos, sociais e políticos das classes dominantes brasileiras e foi por elas incentivada.

2 — Imperialismo e industrialização dos *países subdesenvolvidos*

O caso brasileiro — a par de outros — mostra claramente que a manutenção das relações de domínio no seio do sistema capitalista mundial não é incompatível com o desenvolvimento industrial dos países dominados (156).

Nas novas condições do capitalismo enquanto sistema mundial, alicerçado nos grandes monopólios multinacionais, parece ter-se ultrapassado a velha forma da divisão internacional capitalista do trabalho entre *países industrializados* (= países desenvolvidos = países

(156) A problemática das relações entre imperialismo e industrialização dos *países subdesenvolvidos* tem sido objecto de análise por parte de numerosos autores, a partir dos anos setenta. Não cabe discutir aqui essa complexa problemática. Deixaremos apenas alguma bibliografia onde ela é expressamente abordada (e onde podem colher-se outras indicações), para além dos trabalhos conhecidos de A. Gun-der Frank, Samir Amin, Arghiri Emmanuel e dos adeptos da teoria da dependência: R. B. Sutcliffe; Owen/Sutcliffe; B. Warren; B. Cohen; P. Evans, [3]; A. Brewer.

imperialistas) e *países produtores e exportadores de bens primários* (= países subdesenvolvidos = países dominados no seio do sistema capitalista mundial). Cada vez mais claramente se vai afirmando um novo tipo de divisão internacional capitalista do trabalho que assenta não já na mera internacionalização do capital e na especialização de cada grupo de países em determinado sector da actividade produtiva (que reservava aos países dominados a situação de produtores e exportadores de bens primários e de importadores de produtos industrializados originários dos países imperialistas), mas antes na *internacionalização do próprio processo produtivo industrial*, no âmbito de uma *nova especialização*, comandada, a partir dos países dominantes, pelas empresas multinacionais e pelos estados dos seus países de origem ⁽¹⁵⁷⁾.

⁽¹⁵⁷⁾ O comportamento das multinacionais americanas é elucidativo: em 1929, os investimentos externos na indústria transformadora representavam apenas 24% do total dos seus investimentos em todo o mundo e apenas 7% dos investimentos por elas realizados na América Latina. A partir da Segunda Guerra Mundial, os investimentos das multinacionais dos EUA passaram a orientar-se essencialmente para a Europa e para a indústria transformadora. No seu conjunto, a América Latina, que em 1950 absorvia 39% dos investimentos feitos no exterior pelas multinacionais dos EUA, recebia em 1968 apenas 20% desses investimentos. Tal facto — a que não é estranha a abertura dessa *nova fronteira* que a CEE significou para as multinacionais americanas — parece dever-se, porém, em boa parte, a uma quebra do ritmo dos investimentos nas actividades extractivas, uma vez que os investimentos americanos nas indústrias transformadoras da América Latina foram crescendo a ritmo superior ao dos investimentos exteriores totais das multinacionais dos EUA no sector industrial, embora a ritmo mais lento que o verificado quanto aos investimentos americanos na Europa, África do Sul, Austrália, Filipinas e Japão (entre 1960 e 1968, o ritmo de crescimento médio anual dos investimentos industriais americanos no exterior foi de 11,5%; 12,8% para os efectuados na América Latina;

Nos anos cinquenta, muitos acreditaram que a industrialização em que apostaram vários países da América Latina seria capaz, sob a liderança das *burguesias nacionais* desses países, de cortar as amarras relativamente aos interesses da oligarquia latifundiária e de lançar as bases de um desenvolvimento *não dependente*.

7,4% para os realizados no Canadá; 13,9% para os efectuados na Europa). Deste modo, os investimentos americanos na indústria transformadora da América Latina representavam, em 1972, 33% dos investimentos americanos totais na região (42% dos investimentos das multinacionais americanas em todo o mundo eram investimentos nas indústrias transformadoras), concentrando-se tais investimentos industriais num reduzido número de países. A Argentina, o Brasil e o México somavam 74% desses investimentos, os quais, nestes países, representavam, em 1968, 68% dos investimentos efectuados pelas multinacionais americanas no México e 64% dos efectuados na Argentina, atingindo 70% no Brasil em 1972. Entre 1967 e 1977, os investimentos americanos totais na América Latina aumentaram cerca de 131%, mas os investimentos americanos na indústria transformadora da região aumentaram, no mesmo período, cerca de 178%. Actualmente, parece, aliás, poder afirmar-se que a percentagem dos *investimentos internacionais* das empresas multinacionais originárias dos EUA nas indústrias transformadoras dos países subdesenvolvidos tende a ser sensivelmente idêntica à percentagem que tais investimentos representam nos países desenvolvidos (48% na Itália; 60% na RFA; 64% na Grã-Bretanha; 70% na França).

No que se refere ao Brasil, as suas riquezas naturais, a abundância de mão-de-obra barata, a dimensão do seu mercado interno, a elevada concentração dos rendimentos, os hábitos de consumo *metropolitanos* das classes ricas, o tradicional proteccionismo da política brasileira, são factores que justificam a preferência que os capitais estrangeiros de há muito lhe concedem (reforçada, a partir de 1964, pela *lei e ordem* reinantes, com todo o cortejo de vantagens daí decorrentes para o grande capital): Em 1956 — antes, portanto, da entrada em funcionamento da CEE —, o volume dos investimentos directos de empresas americanas no Brasil só era ultrapassado pelo volume dos investimentos feitos no Canadá, no Reino Unido e na Venezuela (petróleo), sendo de realçar que mais de metade (58%) desses investimentos se localizavam já nas indústrias transformadoras. Em 1948, esta percentagem andava pelos 28%, mas atingiu em 1972 os 70% (alguns autores referem mesmo uma percentagem superior a 80%). A parte do capital estrangeiro na indústria transformadora brasileira aumentou significativamente entre 1965 e 1975

Perante a notória falência dos projectos nacional-desenvolvimentistas, desenvolveu-se uma corrente de pensamento que, identificando esta falência com a impossibilidade de qualquer desenvolvimento em moldes capitalistas, proclamou a inevitável estagnação dos *países periféricos* ⁽¹⁵⁸⁾, aos quais não restaria outra alternativa que não fosse a da *revolução socialista já* (A. G. Frank, Theotônio dos Santos, Rui M. Marini, v. g.).

A realidade do Brasil e de outros países da América Latina parece, porém, infirmar estas teses, bem como a leitura do imperialismo nos termos da qual (Paul Baran, por exemplo) o imperialismo é incompatível com o desenvolvimento da indústria capitalista nos países dominados.

A industrialização dos países da América Latina e a participação de capitais estrangeiros em investimentos directos nas indústrias transformadoras, especialmente no sector da produção de bens de consumo duradouros, só poderão compreender-se, porém, se tivermos

(1965 = 18,9 ‰; 1966 = 20,9 ‰; 1967 = 20,9 ‰; 1968 = 22,4 ‰; 1969 = 22,7 ‰; 1970 = 23,6 ‰; 1971 = 24,3 ‰; 1972 = 25,6 ‰; 1973 = 26,3 ‰; 1974 = 28,0 ‰; 1975 = 28,6 ‰), e, no que se refere aos investimentos feitos neste sector pelas multinacionais sediadas nos EUA, eles representavam, em 1977, 76 ‰ do total dos investimentos estrangeiros no Brasil. Cf. G. Blardone, p. 14; P. Vuskovic, p. 11; Malan/Bonelli, pp. 24 e 34; L. Bresser Pereira, [2], p. 303.

⁽¹⁵⁸⁾ A única fuga à estagnação tentou R. M. Marini explicá-la através da sua *teoria do subimperialismo*, concebida para o caso brasileiro (cf. R. Marini, pp. 80-85; para uma crítica, cf. Serra/Cardoso, pp. 29 e segs.)

presentes as condições do desenvolvimento do capitalismo no após-guerra, o que muito sumariamente tentaremos a seguir.

É conhecida a importante revolução tecnológica que se operou a seguir à última guerra mundial, na sequência do esforço de investigação e de produção desenvolvido sob a pressão das exigências militares. No quadro do que já se designou por *Terceira Revolução Industrial*, assistiu-se ao aparecimento da energia nuclear, da automação, da electrónica, da informática e da indústria espacial, características de um período de intensa inovação científica e de rápida aplicação à actividade produtiva das novas conquistas da ciência. Esta afirma-se como força produtiva de primeira importância, ao mesmo tempo que a tecnologia se converte no elemento fundamental do desenvolvimento industrial (mais que a posse de matérias-primas, que a redução do custo dos transportes colocou ao alcance dos vários países).

Também como consequência da guerra, os EUA ficaram numa posição de nítida predominância, nos planos político e económico, sobre todo o mundo capitalista. E foi sob a liderança americana que se processaram as profundas modificações estruturais por que passou, nas últimas décadas, o sistema capitalista mundial.

No plano político, os EUA lideram um sistema de segurança unificado que abrange todo o mundo capitalista e que lhes permite exercer, em maior ou menor grau, uma tutela efectiva sobre os estados nacionais por ele abrangidos.

No plano económico, também sob a liderança americana e em nome da defesa do sistema capitalista como um todo frente à comunidade dos países socialistas (considerados, no clima da guerra fria, como um inimigo a abater para garantir a sobrevivência do capitalismo), a reconstrução estrutural operou-se através de medidas tomadas à escala internacional, rompendo as barreiras entre os estados nacionais, a partir da defesa (política) dos princípios do liberalismo económico (os que mais convinham aos interesses da potência dominante). É o que se verifica desde a aprovação, no quadro da ONU, dos Acordos de Bretton Woods e consequente criação do Fundo Monetário Internacional, passando pelo Plano Marshall, a criação da OECE e depois da OCDE, pelo GATT, até à criação da Comunidade Económica Europeia, verdadeiro paraíso (uma *nova fronteira*) para as multinacionais americanas.

A já referida revolução tecnológica e esta crescente homogeneização e unificação dos mercados nacionais dos países dominantes no seio do sistema capitalista mundial criaram as condições para o acelerado crescimento económico destes países, para o fortalecimento do poder dos grandes monopólios multinacionais e para uma certa industrialização dos países capitalistas *subdesenvolvidos* ⁽¹⁵⁹⁾.

Com efeito, entre o final da guerra e o início dos anos 70, a taxa média de crescimento do PNB *per capita*

⁽¹⁵⁹⁾ Para maiores desenvolvimentos, cf. C. Furtado, [5], pp. 35 e segs., o qual põe em relevo o facto de que «a reunificação do centro capitalista constitui, possivelmente, a mais importante consequência do segundo conflito mundial».

dos países capitalistas dominantes mais que duplicou relativamente à respectiva taxa histórica; a taxa de crescimento das exportações desses países rondou os 10% anuais nos anos 60 (8,6% entre 1948 e 1980) e o comércio entre eles cresceu ainda mais.

Por outro lado, o novo condicionalismo favoreceu a posição das grandes empresas multinacionais no acesso privilegiado ao grande mercado unificado no *centro* do sistema capitalista (mais de 800 milhões de pessoas com padrões de consumo bastante homogéneos), o que explica o crescimento das empresas subsidiárias instaladas no estrangeiro (especialmente nos outros países capitalistas desenvolvidos) a um ritmo superior ao do crescimento das empresas-mãe e a transformação das relações comerciais entre países capitalistas em operações internas dessas grandes empresas (as relações de *comércio internacional* transformaram-se, em boa parte, em *comércio fechado* entre filiais de cada um dos poderosos conglomerados multinacionais).

Na verdade, são as grandes empresas multinacionais que controlam a produção e a comercialização da tecnologia, instrumento decisivo de expansão e de domínio, no âmbito do que poderá considerar-se um *neocolonialismo tecnológico*: no mundo capitalista, os países dominantes realizam 98% das despesas com *investigação e desenvolvimento* (70% os EUA e 28% os restantes países capitalistas *desenvolvidos*), cabendo 2% aos países subdesenvolvidos ⁽¹⁶⁰⁾. Este estado de coisas

⁽¹⁶⁰⁾ Cf. L. Dowbor, pp. 24-25.

arrasta consigo, naturalmente, um reforço da situação de dependência dos países *colonizados*, através da mais fácil penetração dos padrões da *metrópole*, não só no plano dos consumos mas também ao nível das estruturas produtivas ⁽¹⁶¹⁾. Os poderosos conglomerados multinacionais influenciam também substancialmente as relações económicas *internacionais*, na medida em que controlam os circuitos de acesso aos mercados externos, actuam de acordo com planos que os governos, isoladamente, não são capazes de orientar ou determinar, têm acesso directo e fácil (quando não privilegiado) aos mercados financeiros internacionais e podem dispor de vastos recursos financeiros que escapam ao controlo dos bancos centrais.

Finalmente, os países *subdesenvolvidos* viram a sua posição relativa deteriorar-se na medida em que os paí-

(161) Muitos autores não hesitam em considerar como um dos tópicos fundamentais da caracterização dos países dependentes o facto de as despesas com a importação de tecnologia atingirem valores que ultrapassam o montante do investimento directo das multinacionais e o facto de pertencerem a estrangeiros (empresas multinacionais) a quase totalidade dos processos tecnológicos patenteados. Estimativas recentes apontam, aliás, no sentido de que a venda de tecnologia (arma decisiva do imperialismo nos nossos dias) vem aumentando a sua participação no total das exportações efectuadas pelas empresas multinacionais: 5% em 1968; 10% em 1975; 15% em 1980.

Mesmo num país como o Brasil (privilegiado entre os países *subdesenvolvidos*), calcula-se que em 1974 cerca de 97% da capacidade produtiva industrial dependia de tecnologia estrangeira, o que significa, sem dúvida, um elevadíssimo grau de dependência (cf. R. Packenham, pp. 101). Uma nova forma de *especialização* ganha corpo no seio do sistema capitalista mundial: os países dominantes *especializam-se* na produção dos conhecimentos científicos e técnicos indispensáveis ao desenvolvimento industrial moderno e os países dominados são remetidos à posição de *consumidores* passivos e rotineiros da tecnologia vendida pelas empresas multinacionais.

ses dominantes registaram taxas elevadas de crescimento do rendimento *per capita*, mais elevadas — ainda por cima — do que as verificadas nos países do *Terceiro Mundo*. E, na medida em que tais países se caracterizam por uma deficiente integração económica do espaço nacional e por uma acentuada heterogeneidade tecnológica, é claro que a importância preponderante da ciência e da técnica como força produtiva e com o factor decisivo do desenvolvimento industrial, a crescente difusão de tecnologias altamente sofisticadas (dimensionadas para a produção em larga escala e fortemente indivisíveis), bem como o *monopólio tecnológico* de que gozam as empresas multinacionais originárias dos países dominantes, tornaram praticamente inviável a criação, nos países subdesenvolvidos e no quadro do capitalismo, de sistemas económicos nacionais mais ou menos autónomos.

Nestas condições, a industrialização de tais países teria fatalmente de processar-se, dentro da via capitalista, em moldes qualitativamente diferentes dos que caracterizaram as *revoluções industriais* dos actuais países capitalistas desenvolvidos e dos que informam nos nossos dias as economias industriais destes países ⁽¹⁶²⁾.

No contexto definido pela falência histórica das *burguesias nacionais* enquanto classe capaz de impulsionar

(162) Acerca das diferenças entre esta industrialização em curso em vários países da América Latina e a revolução industrial dos sécs. XVIII-XIX nos actuais países capitalistas dominantes, cf. A. Ferrer, pp. 175-176; A. Pinto, [2], especialmente pp. 11-16 e 21-24; C. Furtado, [4], pp. 7-15, e [5], pp. 45 e segs. e 77 e segs.

e dirigir o processo de desenvolvimento capitalista no quadro de *sistemas económicos nacionais*, e abandonados — no âmbito da América Latina — os últimos resquícios de *nacionalismo desenvolvimentista* dos regimes populistas, bem como os seus compromissos com os vários estratos das classes dominantes tradicionais, a industrialização exigia que o Estado assumisse, nos países *periféricos*, a posição de fonte principal do processo de acumulação, apresentando esta redefinição do papel do Estado nos *países em desenvolvimento* (particularmente na sua veste de estado-empresário) importância significativa como elemento da reorganização global do sistema capitalista.

Por outro lado, no estágio actual, a industrialização em moldes capitalistas, e no contexto do sistema capitalista mundial, não podia dispensar o acesso à tecnologia em permanente renovação, tanto no que se refere aos processos de fabrico como no que toca ao lançamento de novos produtos e modelos, e esta só pode obter-se através da cooperação com as empresas multinacionais sediadas nos países capitalistas dominantes.

Só com base nesta *solidariedade orgânica* entre os estados nacionais dos países *subdesenvolvidos* e as grandes empresas multinacionais foi possível ultrapassar as dificuldades próprias de uma industrialização moldada no exemplo dos países com níveis muito mais elevados de rendimento *per capita* e de acumulação de capital (necessidade de elevadas somas de capital, dificuldade de acesso à tecnologia, estreiteza do mercado interno).

Assim enquadrado, o capital *nacional* dos países *periféricos* tem ocupado posição de parente pobre numa estrutura industrial tripartida, particularmente nítida na América Latina e muito especialmente no Brasil ⁽¹⁶³⁾.

A partir dos anos 50, verifica-se um processo de rápida internacionalização do capital e uma modificação qualitativa na divisão internacional capitalista do trabalho, com base na internacionalização do processo produtivo, tornada possível e comandada pelo *monopólio tecnológico* das grandes empresas multinacionais. Pois foi nestas condições que se tornou interessante para estas empresas participar na industrialização dos países *subdesenvolvidos*, utilizando tecnologia total ou parcialmente amortizada e equipamentos por vezes obsoletos e igualmente amortizados no todo ou em parte, e mobilizando em boa medida capitais obtidos nos países de

⁽¹⁶³⁾ Entre outros, os estudos de P. Evans, [1] e [2], de L. Bresser Pereira, [1] e [2], e de L. Martins, [2], põem em relevo os dois factores fundamentais que têm caracterizado o processo de industrialização e o actual modelo de subdesenvolvimento dos *países periféricos*: por um lado, a internacionalização do processo produtivo capitalista por acção dos grandes conglomerados multinacionais; por outro lado, a evolução do papel do Estado nos *países periféricos*, no quadro do que P. Evans chama «Tri-pé model» e que L. Martins designa por «*Joint-venture estado/empresa multinacional/empresários locais*».

Também Celso Furtado se ocupa desta problemática, para concluir, em síntese, que «o crescente controlo *internacional* das actividades económicas dos países periféricos acarreta uma precoce autonomia do aparelho burocrático estatal», autonomia que «reflecte, em certa medida, o sentido das modificações ocorridas na superestrutura do conjunto do sistema» (incluindo nestas modificações a destruição das formas tradicionais de colonialismo), modificações em função das quais «o crescimento do aparelho estatal é inevitável, e a necessidade de aperfeiçoamento dos seus quadros superiores passa a ser uma exigência das grandes empresas que investem no país» (cf. C. Furtado, [5], pp. 61-62).

acolhimento (para além da transformação em *capital estrangeiro* dos lucros reinvestidos) ⁽¹⁶⁴⁾.

Na verdade, as empresas multinacionais implantaram à escala mundial a sua rede de produção e comercialização, bem como os canais de mobilização e centralização dos meios de financiamento disponíveis, acautelando assim múltiplos interesses (garantia de segurança no aprovisionamento de matérias-primas; controlo dos mercados externos, salvaguardando a exportação de produtos nacionais dos países de origem; anulação dos riscos de concorrência por parte de empresas dos países de destino, participando elas próprias na industrialização por substituição de importações dos países subdesenvolvidos; aproveitamento da mão-de-obra barata para a produção de bens *labour-intensive* consumidos nos países capitalistas desenvolvidos). A acção das multinacionais traduziu-se no fraccionamento do processo produtivo e na localização em regiões ou países diversos de cada uma das fases desse processo, por forma a acumular, em cada caso, todas as vantagens possíveis. As próprias multinacionais acabaram por substituir o *mercado* como

⁽¹⁶⁴⁾ Calcula-se que, entre 1957 e 1959, 67% dos investimentos directos de multinacionais americanas em países da América Latina foram financiados com recursos obtidos nos países de acolhimento, através do crédito e do reinvestimento de lucros, tendo subido esta percentagem para 90% entre 1963 e 1965 (cf. L. Martins, [1], pp. 200).

R. Davis, p. 176, refere, por outro lado, que, no período de 1966 a 1969, 45% do investimento líquido das empresas americanas na América Latina corresponderam a reinvestimento de lucros obtidos localmente, percentagem que seria superior se se considerassem apenas os investimentos nas indústrias transformadoras.

mecanismo de organização das trocas internacionais. E isto verificou-se não apenas nas indústrias tradicionais *labour-intensive*, mas também em indústrias que exigem simultaneamente uma razoável intensidade de mão-de-obra (v. g. quando a montagem assume importância considerável) e uma tecnologia relativamente avançada (indústria electrónica e de material eléctrico, química, automóvel, etc.).

Foi neste ambiente de acentuada revolução tecnológica e de implantação mundial e de *transnacionalização* das bases produtivas das grandes empresas monopolistas que se verificou a exportação pelas multinacionais, a partir dos seus países de origem, de tecnologia e de capital produtivo já de difícil valorização nesses países, especialmente os ramos industriais — como acima referidos — em que são mais rápidos e por isso mesmo mais decisivos os fluxos de inovação tecnológica e em que, conseqüentemente, é mais acelerada a rotação do capital fixo.

Uma parte do capital fixo assim tornado obsoleto e desvalorizado podia ser exportada para regiões onde a sua utilização ainda seria rentável, facilitando a renovação tecnológica nos países dominantes e alongando, na perspectiva das empresas, a vida económica de equipamentos cuja utilização se tornava onerosa e não rentável nos países onde se produziam as matrizes do progresso tecnológico, países onde é exactamente o progresso tecnológico que comanda a concorrência entre

as empresas monopolistas e as relações capital-trabalho ⁽¹⁶⁵⁾.

Num primeiro momento, essa exportação de capital produtivo fez-se na base de equipamentos já usados, parcial ou totalmente amortizados, como aconteceu nos anos 50, período durante o qual as multinacionais iniciaram a sua implantação em força na América Latina, designadamente na indústria automóvel.

Mais tarde, as multinacionais passaram a exportar equipamentos novos, embora já ultrapassados tecnologicamente ou incapazes de proporcionar ganhos significativos de produtividade, tendo em conta os níveis atingidos nos países capitalistas desenvolvidos (isto é, equipamentos que incorporam tecnologia já total ou parcialmente amortizada). Foi o que se verificou nos anos 60, com o reforço das posições das multinacionais, que contaram — na América Latina como em outras zonas *subdesenvolvidas* do globo — com a colaboração dos estados nacionais dos países onde se foram instalando, os quais assumiram a função de garantir a *estabilidade* e a *paz social*, de promover a instalação das infra-estruturas indispensáveis, de criar as condições para a fácil exploração dos trabalhadores e a apropriação dos recursos naturais, de estimular o aumento da procura interna de bens de consumo duradouros, de garantir uma forte procura interindustrial com base nos investimentos do estado e das empresas públicas, de promo-

(165) Acerca desta problemática pode ver-se P. Salama.

ver e subsidiar as exportações, de facilitar a remessa dos lucros para o exterior.

Foi esta exportação de capital produtivo e de tecnologia já amortizados, nas condições referidas, que permitiu às empresas multinacionais vencer facilmente os obstáculos à industrialização que tradicionalmente se apontam como *próprios* dos países subdesenvolvidos (estreiteza do mercado, deficiência de economias externas, etc.) e substituir a exportação de bens produzidos nos seus países de origem por investimentos directos nos países de destino, chamando a si os sectores *dinâmicos* da economia dos países em desenvolvimento, nos quais, por isso mesmo, se não foi além de uma «industrialização dependente», de uma «industrialização subdesenvolvida», transformando as economias desses países em «economias industriais subdesenvolvidas» ou «economias subdesenvolvidas industrializadas».

Deve salientar-se que o que caracterizou, desde o início, a partir da revolução industrial dos séculos XVIII e XIX, a formação das actuais *economias subdesenvolvidas* foi o facto de a divisão internacional capitalista do trabalho — que emergiu em função dos interesses das potências que então detinham o *monopólio tecnológico* em que se traduziu a *revolução industrial* — ter provocado um tipo de *especialização* em que os países *especializados* na produção-exportação de bens primários (muitas vezes reservas de recursos naturais não renováveis) beneficiavam em escala muito limitada da difusão do progresso técnico ao nível das actividades

produtivas e em que o excedente neles criado em consequência dos ganhos da especialização não foi canalizado para a acumulação de capital nesses mesmos países. Ou porque ele era transferido para o exterior (situação típica das economias coloniais e neocoloniais), ou porque, na parte em que ele foi apropriado pelas classes dirigentes locais, o seu destino foi o de financiar, mediante a importação de novos produtos, a difusão dos padrões de consumo que iam surgindo nas *metrópoles* e eram *imitados* pelas elites locais. Esta circunstância impediu a *difusão do progresso técnico* e a *homogeneização tecnológica* ao nível das estruturas produtivas, que caracterizaram a revolução industrial nas *metrópoles* capitalistas, verificando-se tão-só um processo de *modernização* que se traduziu na assimilação do progresso técnico apenas ao nível da procura de bens de consumo importados, sem correspondência no processo de acumulação do capital e no progresso dos métodos produtivos.

Celso Furtado considera que tais sociedades são, desde a sua integração *económica* no sistema capitalista mundial, essencialmente *sociedades dependentes*, isto é, sociedades cujos padrões de consumo foram modelados do exterior e mantidos, na fase pré-industrial, através da importação financiada pelo excedente criado no sector exportador, excedente que assim circulava através do comércio internacional, em benefício da acumulação capitalista nas *metrópoles*.

A industrialização destas economias dependentes e a participação dominante que nela tiveram os investi-

mentos directos das empresas multinacionais (facilitada pela intensa aceleração das inovações tecnológicas e pelo custo crescente da tecnologia) significa apenas um aprofundamento da *dependência*, na medida em que esta — até então concretizada na simples imitação de padrões de consumo alheios através da importação de bens de luxo das *metrópoles* dominantes — tem agora as suas bases numa estrutura produtiva implantada nos próprios países subdesenvolvidos.

A estreita cooperação entre as empresas multinacionais, os estados nacionais dos países de acolhimento e as classes dirigentes locais facilita a contaminação dos padrões de consumo que interessam aos monopólios internacionais, já que agora o *efeito de imitação* não opera a partir do exterior, mas actua *dentro do sistema*, apoiado em todo o arsenal da publicidade e à margem das restrições derivadas da capacidade de pagamentos externos, frequentes durante o período anterior. Assim se torna mais fácil ganhar para aspirações de consumo inadequadas à realidade substancial dos países subdesenvolvidos camadas cada vez mais amplas da população destes países, acentuando as consequências sociais negativas da contradição profunda entre aquelas aspirações e esta realidade.

Assim sendo — e esta é a tese defendida, entre outros, por Celso Furtado ⁽¹⁶⁶⁾ —, não poderá aceitar-se identificar o *subdesenvolvimento* e a *dependência*

⁽¹⁶⁶⁾ Cf. C. Furtado, [3] e [6].

como inerências da presença dos investimentos directos estrangeiros na industrialização dos países do Terceiro Mundo. Na verdade, a situação de dependência verificou-se igualmente durante a fase primário-exportadora correspondente à primeira forma de divisão internacional capitalista do trabalho, resultante da revolução industrial, fase durante a qual não tiveram qualquer significado os investimentos directos estrangeiros nas indústrias transformadoras.

Ao contrário do que sugerem as teses do «desenvolvimento do subdesenvolvimento», o subdesenvolvimento (por vezes identificado com *estagnação*) não pode, pois, considerar-se uma consequência necessária do novo carácter das sociedades dependentes, marcadas pela sua inserção numa nova divisão internacional capitalista do trabalho.

A história recente da industrialização da América Latina (com particular revelo para o Brasil), sobretudo a partir dos finais dos anos cinquenta, contraria a tese de que se verifica um «processo de subdesenvolvimento acelerado» — como pretende A. G. Frank, justamente criticado por Aníbal Pinto ⁽¹⁶⁷⁾ —, antes ilustra claramente a possibilidade de se desenvolver simultaneamente um *processo de dependência* e um *processo de desenvolvimento capitalista*. Poderemos caracterizá-lo como «desenvolvimento dependente», na expressão de Fernando Henrique Cardoso, mas não deve negar-se um

⁽¹⁶⁷⁾ Cf. A. Pinto, [3], pp. 245 e segs.

certo desenvolvimento, que seria incorrecto reduzir limitadamente a um mero *crescimento sem alterações estruturais*, já que o processo de industrialização se traduziu em alterações na composição das forças produtivas, na atribuição dos recursos disponíveis, na distribuição da mão-de-obra, na modernização e no fortalecimento do aparelho de estado, e nas relações de classe, no sentido de maior adequação a uma estrutura capitalista de produção ⁽¹⁶⁸⁾.

Verificou-se um ritmo acelerado de crescimento da produção industrial e uma diversificação assinalável das estruturas produtivas, mas a verdade é que a industrialização e conseqüente modernização e diversificação das estruturas não bastaram para arrastar consigo a rotura com a situação de subdesenvolvimento. Isto porque a industrialização operada nas condições referidas pode avançar sem se traduzir na difusão dos benefícios do progresso técnico; sem criar um sistema económico progressivamente homogéneo, em que o nível dos salários vá crescendo em todas as actividades económicas paralelamente à melhoria da produtividade média do sistema; sem lançar as estruturas económicas e sociais adequadas aos recursos internos disponíveis e à satisfação das necessidades fundamentais das populações.

E o Brasil é bem o exemplo mais flagrante do que acabamos de dizer, na medida em que o *milagre brasi-*

⁽¹⁶⁸⁾ Cf. F. Cardoso, pp. 345-346.

leiro e o poderoso surto de industrialização que o caracterizou não foram bastantes para fazer sair a sociedade brasileira da sua situação de país subdesenvolvido, se por tal entendermos, com Celso Furtado, um país com grandes diferenças de produtividade entre zonas rurais e zonas urbanas; com uma parcela substancial da população vivendo a níveis próximos da mera subsistência fisiológica; com grandes massas populacionais condenadas à *marginalidade*, *excluídas* dos benefícios do crescimento económico; com uma acentuação progressiva do fosso que separa as condições de vida da minoria privilegiada das da quase totalidade da população, «fosso que é a essência mesma do subdesenvolvimento» (169).

Com efeito, uma industrialização como a que se vem processando no Brasil, assente em estruturas produtivas e pautada por padrões de consumo idênticos aos dos países capitalistas desenvolvidos — caracterizados por uma dotação média de capital por pessoa ocupada e um rendimento *per capita* de níveis muito superiores aos dos países subdesenvolvidos — exige, por um lado, uma cada vez mais intensa acumulação do capital em benefício da minoria, provocando uma concentração do rendimento cada vez maior, com o conseqüente *agravamento da taxa de exploração interna*. E, por outro lado, enquadrando-se num estilo de desenvolvimento que adopta como paradigma as *sociedades opulentas* das

(169) Cf. C. Furtado, [4], p. 77, e [5], p. 95.

metrópoles capitalistas, a industrialização prosseguida nestas condições não só arrasta consigo um afastamento crescente entre o *centro* e a *periferia*, como *reforça as relações de dependência externa*.

De facto, nas condições actuais do sistema capitalista, a prossecução pelos países subdesenvolvidos de um tal paradigma de desenvolvimento exige o acesso às novas técnicas, tanto no plano dos processos de fabrico como no que se refere aos novos produtos a lançar no mercado. Mas estas técnicas são controladas pelas multinacionais, o que significa que a adopção daqueles padrões de produção e de consumo conduz necessariamente à *internacionalização* cada vez mais acentuada das economias dos países *periféricos* (importação de equipamentos, componentes, tecnologia, insumos vários e pagamentos de patentes, assistência técnica, juros, dividendos, etc.) e à crescente participação, nessas economias, das empresas multinacionais originárias dos países dominantes, que vão chamando a si uma parte crescente dos ganhos de produtividade obtidos nesses países e mais facilmente vão *criando* e impondo necessidades de consumo programadas em função dos padrões das *sociedades opulentas* (170).

Por outro lado, a elevada diversificação dos consumos da minoria *modernizada* resulta numa estrutura produtiva integrada por indústrias e empresas que fatal-

(170) Eis a conclusão de C. Furtado, [6], p. 49: «O controle das actividades industriais periféricas pelas transnacionais conduz, de uma ou outra forma, ao reforçamento da estrutura de dominação Centro-Periferia».

mente não poderão beneficiar de quaisquer *economias de escala*. É certo que, ao nível das empresas, tais dificuldades podem ser superadas através da acção do Estado, com esquemas vários de protecção, facilidades concedidas no domínio do crédito ao consumo, subsídios à exportação, etc. Mas é claro que essa estrutura produtiva não deixa, por esse facto, de traduzir-se em pesados custos de funcionamento do sistema produtivo industrial, designadamente porque ela significa *custos mais elevados em divisas*, mesmo das indústrias ligadas ao mercado interno. E daqui derivam, naturalmente, para além da ocorrência de períodos de quebra do crescimento económico, dificuldades estruturais cada vez mais graves ao nível da balança de pagamentos e um contínuo e perigoso recurso à dívida externa, uma *desnacionalização* crescente da indústria nacional e dos centros de decisão fundamentais no que toca à definição das políticas económicas, à definição de uma política de desenvolvimento científico e tecnológico, ao acesso aos meios de financiamento e aos mercados externos, o que tudo significa uma *acentuação do processo externo de dependência* ⁽¹⁷¹⁾.

⁽¹⁷¹⁾ Acresce que um modelo de desenvolvimento que assenta na expansão dos consumos de luxo da minoria rica implica um mais elevado coeficiente de desperdício social, na medida em que tal modelo obriga à permanente renovação de processos de fabrico e de produtos e modelos a lançar no mercado, com a consequente aceleração da obsolescência dos equipamentos e dos próprios bens de consumo duradouros e o aumento desnecessário de despesas em *investigação e desenvolvimento*, enquanto um modelo voltado para a satisfação, à escala mundial, das necessidades da grande massa se traduziria na difusão do acesso a bens já conhecidos, cujo aumento de produção pode significar custos decrescentes, desde logo em resultado das economias de escala tornadas possíveis (cf. C. Furtado, [5], pp. 70 e 93).

3 — A necessidade de novas estratégias de desenvolvimento e de um novo desenvolvimento.

A experiência da industrialização brasileira é certamente o exemplo mais acabado da não verificação da hipótese implícita no modelo de W. A. Lewis, segundo a qual a concentração do excedente de uma economia subdesenvolvida no sector industrial (aquele que mais facilmente absorveria o progresso técnico) conduziria a um sistema económico de homogeneidade crescente: uma vez esgotado o excedente de mão-de-obra rural e iniciada a fase da redução da população rural efectiva, os salários rurais e os salários urbanos tenderiam a crescer à custa dos lucros, acompanhando a produtividade média do sistema, o que se traduziria numa distribuição do rendimento mais igualitária.

A falência do *milagre brasileiro* constitui também o caso mais extremo de *development disaster* (A. O. Hirschman), mostrando estrondosamente que os planos de desenvolvimento centrados na formação do capital físico e no crescimento acelerado do PNB, mesmo quando conseguem resultados apreciáveis na concretização dos seus objectivos, podem não dar qualquer contribuição positiva para a resolução dos problemas relacionados com o baixo nível de vida das populações dos países subdesenvolvidos e podem inclusivamente acentuar as desigualdades sociais, se é que, em alguns casos, não conduzem mesmo ao agravamento, em termos absolutos, da situação dos mais pobres.

A desilusão provocada por este e outros casos de «industrialização subdesenvolvida» está na base de vários estudos levados a efeito, a partir dos anos setenta, por alguns grupos de trabalho constituídos no seio da OIT, no âmbito do *Programa Mundial do Emprego*, nos quais se dedica especial atenção aos problemas do emprego e da distribuição do rendimento, considerados como questões centrais dos processos de desenvolvimento económico dos países do *Terceiro Mundo* (172).

Perante um certo desajustamento dos conceitos de *emprego* e de *desemprego* à realidade dos países subdesenvolvidos, especialmente dos menos penetrados pela industrialização (173), não tardou que começasse a ser posta em causa a capacidade das estratégias voltadas

(172) Entre tais estudos merecem referência os relativos à Colômbia (*Towards Full Employment — A Programme for Colombia, Prepared by an Inter-Agency Team Organised by the International Labour Office, Genebra, 1970*); ao Ceilão, actual Sri Lanka (*Matching Employment Opportunities and Expectations: A Programme of Action for Ceylon, 1971*); ao Quênia (*Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya, Genebra, 1972*); ao Irão (*Employment and Income Policies for Iran, Genebra, 1973*) e às Filipinas (*Sharing in Development: A Programme of Employment, Equity and Growth for the Philippines, 1973*), bem como o relatório do Director-Geral da OIT à Conferência Mundial Tripartida sobre o Emprego, a Repartição do Rendimento, o Progresso Social e a Divisão Internacional do Trabalho (Genebra, 1970), subordinado ao tema «Employment, growth and basic needs — A one-world problem». Uma exposição sucinta destes relatórios pode ver-se em E. Thorbecke; R. Jolly, pp. 43 e segs., e em G. Ranis, [1]; cf. também Emmerij/Ghai.

(173) O facto de o desemprego, concentrado nas zonas urbanas, constituir um problema politicamente mais perigoso que a *pobreza* em geral poderá explicar a maior atenção que inicialmente se dedicou aos problemas do emprego (cf. J. Adler, pp. 54-55).

Mas para a generalidade das populações pobres dos países subdesenvolvidos, na ausência de esquemas de segurança social e dada a extensão das situações de

prioritariamente para a criação de empregos para melhorar as condições de vida dos *trabalhadores pobres*, muitos dos quais não são trabalhadores assalariados, mas antes trabalhadores independentes ou que trabalham em actividades da família não directamente remuneradas ou cujas remunerações afluem apenas ao chefe de família. Daí que tivesse passado ao primeiro plano o objectivo de *reduzir as desigualdades* através de políticas voltadas para a distribuição do rendimento e dos frutos do crescimento económico em benefício dos estratos mais pobres da população.

Para contornar a inadequação dos conceitos tradicionais de *emprego* e de *desemprego*, os autores começaram a adoptar os conceitos de *working poor* ou de *productive employment*, considerados mais adequados à situação dos países subdesenvolvidos. A noção de *working poor* implica a fixação de uma linha de pobreza normalmente em termos de um rendimento mínimo, em regra diferenciado para as zonas rurais e urbanas e aumentando com o decurso do tempo, como se fez no relatório da OIT sobre o Quênia. Do mesmo modo, quando se define *productive employment*, pretende-se significar que ele proporciona um rendimento acima de um dado nível mínimo (174).

auto-emprego ao de trabalho familiar, os pobres têm de encontrar um qualquer trabalho para não morrer, não podendo considerar-se *desempregados* «in the strict western sense» (cf. H. W. Singer, p. 34).

(174) A introdução destes conceitos permitiria ainda detectar outras limitações de conceito de emprego: a) Há grupos sociais importantes para os quais o emprego não pode ser a resposta contra a pobreza (velhos, doentes, etc.); b) As noções de

Esta nova perspectiva visa, pois, a *redução da pobreza*, a partir de uma *linha de pobreza* previamente definida, o que não se verifica quando o objectivo reside apenas em reduzir as desigualdades (v. g., reduzindo o coeficiente de Gini) ⁽¹⁷⁵⁾. Neste último caso, o que importa é redistribuir o rendimento dos estratos de rendimento mais elevado para os estratos situados em níveis inferiores na escala de rendimento, sem ter de haver preocupação com a posição dos beneficiários efectivos da política prosseguida relativamente a uma qualquer linha de pobreza. Ao invés, quando o objectivo é *reduzir a pobreza*, com base na definição de uma *linha de pobreza*, a preocupação fundamental reside em orientar a política de desenvolvimento de modo a que dela beneficiem essencialmente aqueles que se situam abaixo dessa linha, até que eles a ultrapassem.

linha de pobreza ou de *nível mínimo de vida* não se reduzem aos bens que podem obter-se a partir dos rendimentos proporcionados por um emprego produtivo, incluindo também o acesso à saúde, educação, água potável, saneamento básico, etc., o que exige uma acção do Estado, não podendo concretizar-se através do acesso individual a um posto de trabalho (cf. H. W. Singer, p. 35).

⁽¹⁷⁵⁾ Pode conceber-se uma política intermédia entre as políticas orientadas para a *redução da desigualdade* através da redistribuição do rendimento e as políticas orientadas para a *redução da pobreza*. Será o caso quando se define como objectivo a melhoria da situação dos 20% ou dos 40% mais pobres, v. g. Neste caso, em vez de se definir o grupo de pobreza com base num padrão de *pobreza absoluta* (expresso sob a forma de rendimento mínimo ou através de indicadores físicos), faz-se apelo a uma ideia de *pobreza relativa*, de modo que o objectivo da *redução da pobreza* aparece relacionado com o objectivo de *reduzir a desigualdade de rendimento* entre os vários estratos populacionais. Ainda neste caso, porém, embora a pobreza seja definida como pobreza relativa, o objectivo é o de *reduzir a pobreza*, o que significa que, em princípio, não se atribui importância ao que acontece aos grupos sociais situados acima da linha de divisão (cf. H. W. Singer, p. 38).

Nesta óptica, admite-se que numa economia em crescimento será possível reduzir (ou eliminar) a pobreza através da criação de *emprego produtivo*. Esta política será tanto mais viável quanto mais rápido for o ritmo do crescimento económico, sendo certo que a redistribuição do rendimento prosseguida por esta via encontrará menos resistência política do que se fosse prosseguida por meios que exigissem a deterioração, em termos absolutos, da situação das classes mais ricas ⁽¹⁷⁶⁾.

Nos últimos anos, têm vindo a acentuar-se as vantagens de uma estratégia de desenvolvimento que, sem ignorar a necessidade do crescimento económico enquanto crescimento do PNB, bem como a necessidade de criar novos empregos e de promover a igualdade

⁽¹⁷⁶⁾ A primeira tentativa conhecida de conciliar, em termos de planeamento económico, os objectivos do crescimento económico e da redução das desigualdades e da pobreza sem romper com os quadros do desenvolvimento capitalista foi levada a cabo em 1962, pela Comissão de Planificação da Índia. No que se refere especificamente à estratégia de *redistribuição do rendimento com crescimento económico*, ela foi exposta pela primeira vez de uma forma sistemática por H. W. Singer, em 1972, no âmbito do Relatório da Missão da OIT sobre o Quênia (cap. VII). Na sequência deste e de outros relatórios da OIT desenvolveram-se estudos que reuniram a colaboração do Banco Mundial (Development Research Center), e da Universidade de Sussex (Institut of Development Studies), sob a direcção de H. B. Chenery, M. Ahluwalia, C. L. Bell, J. H. Duloy e R. Jolly, cujos resultados foram publicados em 1974, num volume intitulado *Redistribution with Growth*, o qual constitui ponto de referência obrigatório para o estudo desta problemática (cf. Chenery *et alii*). Uma síntese desta estratégia e das suas variantes pode ver-se em Ahluwalia/Chenery, em R. Jolly e em Ahluwalia/Carter/Chenery, pp. 323 e segs. Uma análise desta e de outras estratégias de desenvolvimento que procuram integrar o objectivo do crescimento económico com o da redução das desigualdades e o da redução da pobreza pode ver-se em Stewart/Streeten, [2], e em F. Lisk, pp. 191 e segs.

social, atribui a primeira prioridade à *satisfação das necessidades básicas das populações* (saúde, alimentação, educação de base, serviços de água e saneamento, transportes e habitação).

Esta reconversão da estratégia de *redução da pobreza* numa *basic needs strategy* permite, por um lado, substituir o conceito negativo de reduzir (eliminar) a pobreza pelo conceito positivo e mais operacional de *satisfação das necessidades básicas* e permite, por outro lado, que se passe de uma definição de pobreza em termos de um rendimento monetário (inadequada às condições de muitos dos realmente *pobres* nos países subdesenvolvidos: camponeses em economia de subsistência ou pequenos produtores autónomos) a uma definição em termos de *necessidades físicas* (determinada quantidade de calorias, acesso à rede de saneamento básico ou à escolaridade primária, etc.), comuns aos produtores para autoconsumo e aos que auferem rendimentos monetários.

A ideia de *necessidades fundamentais* aponta, finalmente, para o *carácter social* destas necessidades, incluindo nelas, para além do acesso à saúde, à educação, ao saneamento básico, etc., a participação na vida económica e na vida política do país e até outros direitos fundamentais, entre os quais tende a integrar-se o direito a uma situação de igualdade razoável perante outros grupos sociais. Ultrapassa-se assim uma certa limitação sugerida pela ideia de pobreza, entendida como a carência de bens e serviços que podem ser produzidos pelas pessoas (famílias) para seu próprio uso

ou que podem ser comprados com os rendimentos que se recebem.

Em último termo, pode dizer-se que o objectivo de *satisfação das necessidades básicas das populações*, além de ser um fim em si mesmo, é considerado como um caminho mais adequado, mais operacional e mais rápido para reduzir a pobreza, para valorizar a mão-de-obra e mobilizar mais correctamente os recursos humanos, para proporcionar maior economia de recursos escassos, com melhores perspectivas de crescimento económico a longo prazo ⁽¹⁷⁷⁾.

Parece, pois, não ser ousado afirmar terem entrado definitivamente em crise as teses de que a desigualdade na distribuição do rendimento é uma condição essencial para se obterem altas taxas de aforro e elevados ritmos de crescimento económico, teses legitimadoras das estratégias baseadas no princípio de *crescer primeiro e distribuir depois*. Hoje a maioria dos autores concor-

(177) Para uma síntese dos objectivos e dos meios de uma estratégia de desenvolvimento orientada para a satisfação prioritária das necessidades básicas das populações, em confronto com os objectivos e os meios dos modelos centrados no crescimento económico, na criação de empregos e na redistribuição do rendimento, cf. F. Lisk; P. Streeten, [2]; N. Hicks; M. U. Haq, [1] e [2], e R. H. Green, [2]. Em Portugal foi ensaiada, no plano a médio prazo 1977-1980, uma estratégia de desenvolvimento que considerava a melhoria do nível de satisfação das necessidades básicas das populações como o objectivo prioritário a atingir, a ele se devendo subordinar o próprio ritmo do crescimento (cf. Ministério do Plano e Coordenação Económica — *Plano de Médio Prazo, 1977-1980*). Tal Plano, porém, talvez por isso mesmo, não chegou a ser aprovado pelas instâncias competentes. Existe um relatório da OIT sobre *Employment and Basic Needs in Portugal* (Genebra, 1979).

dará com Raúl Prebisch em que, ao contrário do que se verificou durante as revoluções industriais dos actuais países capitalistas desenvolvidos (em que a formação líquida do capital veio primeiro e a redistribuição do rendimento só veio mais tarde), «nos países da América Latina [e nos países subdesenvolvidos em geral] os dois problemas têm que ser encarados e resolvidos simultaneamente»⁽¹⁷⁸⁾.

Para uns, porque esta será a atitude mais correcta dentro de uma estratégia eficaz de desenvolvimento que tenha em vista a satisfação das necessidades básicas das grandes massas. Para outros, porque os homens não podem viver apenas de taxas de crescimento do PNB, tanto mais que o *depois* da estratégia *crescer primeiro e distribuir depois* parece nunca mais chegar. Para outros, finalmente, porque a realidade começa a tornar-se intolerável para os milhões de explorados, e, por isso mesmo, politicamente perigosa, «particularmente — confessa Raúl Prebisch — com o modelo soviético de desenvolvimento permanentemente e para sempre diante dos nossos olhos».

Em geral, porém, os autores salientam a incapacidade das políticas tradicionais de redistribuição do rendimento para resolver os problemas dos países subdesenvolvidos. Para além do mais, os ricos são muito poucos e os pobres são quase todos, crescendo o seu

(178) Cf. Raúl Prebisch, em CEPAL, [1], p. 268.

número a um ritmo muito maior do que o dos ricos; daí que para os pobres melhorarem um pouco tivessem os ricos de perder muito. Por isso, aliás, resistirão estes a tais políticas, as quais não agradam também aos vários centros de poder económico e político cujos interesses estão intimamente ligados aos modelos de industrialização voltados para a satisfação do consumo (estimulado) dos ricos, na base de uma severa concentração do rendimento e da exclusão da maioria da população dos frutos do crescimento e do progresso técnico.

A prossecução de objectivos relacionados com a redução da desigualdade na distribuição do rendimento, com a erradicação da pobreza, com a satisfação das necessidades básicas das populações, vem integrada em estratégias alternativas de desenvolvimento que interferem, em maior ou menor medida, com o próprio conceito de desenvolvimento e seus objectivos (*como, o quê e para quem* produzir) e que afectam — umas mais que outras — as estruturas condicionantes da distribuição originária do rendimento (as estruturas da propriedade, as relações de produção, as estruturas sociais, as estruturas do poder político).

Em regra, os defensores de tais estratégias sustentam a necessidade de alterações ao nível do poder político, a partir do reconhecimento de que o que há a fazer — mesmo que de meras reformas se trate — afectará muitos e poderosos interesses que só desarmarão se forem vencidos por um poder político que disponha da força de um amplo apoio popular. Talvez, afinal, o pro-

blema da distribuição do rendimento seja mais um problema de poder do que um problema de economia.

Pensamos que I. Adelman e C. Morris têm razão quando defendem que «os únicos instrumentos de política que oferecem alguma esperança de melhorias significativas no padrão de vida dos pobres exigem uma reorientação de base da estratégia de desenvolvimento» e quando concluem que «a única estratégia aceitável nas décadas futuras é o desenvolvimento do povo, pelo povo e para o povo. Sem novas instituições e políticas especificamente orientadas para melhorar a sorte dos pobres não há alternativa realista de justiça social no mundo subdesenvolvido do nosso tempo»⁽¹⁷⁹⁾.

A questão que permanece — sem dúvida a grande questão do nosso tempo, o tempo do «capitalismo e socialismo em um mundo só» — é a de saber se esse *desenvolvimento do povo, pelo povo e para o povo* pode ter lugar no quadro do desenvolvimento capitalista. Por nós, defendemos que a via socialista é aquela que permite a mais eficaz mobilização dos recursos disponíveis para a prossecução dos objectivos enunciados, garantindo uma distribuição mais igual de sacrifícios e de benefícios. Acreditamos, com Teixeira Ribeiro, que «o socialismo realizado mostra ser uma técnica eficiente de desenvolvimento de países pobres»⁽¹⁸⁰⁾.

⁽¹⁷⁹⁾ Cf. Adelman/Morris, pp. 201-202.

⁽¹⁸⁰⁾ Cf. J. J. Teixeira Ribeiro, p. 15.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADELMAN, Irma — «Some Country Experience — South Korea», em CHENERY *et alii*, pp. 280-285.
- ADELMAN, Irma, and Cynthia Taft MORRIS — «Economic Growth and Social Equity in Developing Countries», *Stanford University Press*, 1974 [cit. ADELMAN/MORRIS].
- ADLER, John H. — «Desenvolvimento e distribuição do rendimento», em Manuela SILVA, [2], pp. 51-65.
- AGARWALA, A. N., and S. P. SINGH (eds.) — «The Economics of Underdevelopment», *The Oxford University Press*, 1958 [cit. AGARWALA/SINGH].
- AHLUWALIA, Montek S. — [1] — «Income Inequality: Some Dimensions of the Problem», em CHENERY *et alii*, pp. 3-37;
[2] — «Income Distribution and Development: Some Stylized Facts», em *The American Economic Review — Papers and Proceedings*, vol. 66, Maio/1976, pp. 128-135.
- AHLUWALIA, Montek S., and Hollis B. CHENERY — «The Economic Framework», em CHENERY *et alii*, pp. 38-51 [cit. AHLUWALIA/CHENERY].
- AHLUWALIA, Montek S., Nicholas G. CARTER and Hollis B. CHENERY — «Growth and Poverty in Developing Countries», em *Journal of Development Economics*, vol. 6, 1979, pp. 299-341 [cit. AHLUWALIA/CARTER/CHENERY].
- AHLUWALIA, Montek S., John H. DULOY, Graham PYATT and T. N. SRINIVASAN — «Who Benefits from Economic Development?: A Comment», em *The American Economic Review*, vol. 70, n.º 1, Março/1980, pp. 242-245 [cit. AHLUWALIA *et alii*].
- BACHA, Edmar Lisboa — [1] — «O subemprego, o custo social da mão-de-obra e a estratégia brasileira de crescimento» (1970), em E. BACHA, [5], pp. 63-73;
[2] — «O rei da Belíndia (uma fábula para tecnocratas)» (1970), em E. BACHA, [5], pp. 57-61;
[3] — «Os mitos de uma década» (1974), em E. BACHA, [5], pp. 13-16;
[4] — «Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida» (1974), em E. BACHA, [5], pp. 41-50;
[5] — «Os mitos de uma década — Ensaio de economia brasileira», Ed. Paz e Terra, 2.ª ed., 1978;
[6] — «Além da curva de Kuznets: Crescimento e desigualdade», em *Economia* (Rev. da Univ. Católica Portuguesa), vol. II, n.º 2/1978, pp. 173-200;
[7] — «Issues and Evidence on Recent Brazilian Economic Growth», em *World Development*, vol. 5, 1977, n.ºs 1/2, pp. 47-67;
[8] — «Hierarquia e remuneração gerencial», em E. BACHA, [5], pp. 107-134.

- BACHA, Edmar Lisboa, e Milton da MATA — «Emprego e salários na indústria de transformação, 1949-1969» (original de 1972), em E. L. BACHA, [5], pp. 75-106 [cit. BACHA/MATA].
- BACHA, Edmar Lisboa, e Lance TAYLOR — [1] — «The Unequalizing Spiral: A First Growth Model for Belíndia», in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. xc, n.º 2, Maio/1976, pp. 197-218 [cit. BACHA/TAYLOR]; [2] — «Brazilian Income Distribution in the 1960's: Facts, Model Results and the Controversy», em *The Journal of Development Studies*, vol. 14, n.º 3, Abril/1978, pp. 271-297 [cit. BACHA/TAYLOR].
- BAER, Werner — [1] — «Inflation and the Economic Growth: An Interpretation of the Brazilian Case», em *Economic Development and Cultural Change*, vol. xi, n.º 1, Outubro de 1962, pp. 85-97; [2] — «The Brazilian Growth and Development Experience: 1964-1975», em R. ROETT (Ed.), pp. 41-62.
- BAER, Werner, and Paul BECKERMAN — «Indexing in Brasil», em *World Development*, vol. 2, n.ºs 10-12, Outubro-Dezembro/1979, pp. 35-47 [cit. BAER/BECKERMAN].
- BAER, Werner, e Andrea MANESCHI — «Substituição das importações, estagnação e mudança estrutural — Uma interpretação do caso brasileiro», em *Revista Brasileira de Economia*, vol. 23, n.º 1, Janeiro-Março/1969, pp. 72-91 [cit. BAER/MANESCHI].
- BARAN, Paul A. — [1] — «The Political Economy of Growth», em *Monthly Review Press*, N. York, 1975; [2] — «On the Political Economy of Backwardness», em AGARWALA/SINGH, pp. 75-82.
- BARAN, Paul, and Paul SWEEZY — «Monopoly Capital — An Essay on the American Economic and Social Order», N. York, *Monthly Review Press*, 1966 [cit. BARAN/SWEEZY].
- BARDHAN, Pranab K. — «Some Country Experience — India», em CHENERY *et alii*, pp. 255-262.
- BAUMFELD, Carlos Minc — «Transformações nas formas de dominação no Brasil», em *Economia e Socialismo*, ano iv, n.º 34, Outubro/1979, pp. 14-25.
- BECKER, Gary S. — [1] — «Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis», em *The Journal of Political Economy*, vol. 70, Outubro/1962, n.º 5, parte 2 (*Supplement*), pp. 9-49; [2] — «Human Capital — A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education», N. York, 1964.
- BECKER, Gary S., and Barry R. CHISWICK — «Education and the Distribution of Earnings», em *The American Economic Review — Papers and Proceedings*, vol. lvi, n.º 2, Maio/1966, pp. 358-369 [cit. BECKER/CHISWICK].

- BECKERMAN, Paul, and Donald COES — «Who Benefits from Economic Development?: Comment», em *The American Economic Review*, vol. 70, n.º 1, Março/1980, pp. 246-249 [cit. BECKERMAN/COES].
- BELL, C. L. G. — «The Political Framework», em CHENERY *et alii*, pp. 52-72.
- BEST, Michael H. — «Uneven Development and Dependent Market Economies», em *The American Economic Review — Papers and Proceedings*, vol. 66, n.º 2, Maio/1976, pp. 136-141.
- BLARDONE, Gilbert — «Les Nouvelles Politiques Économiques: Brésil, Chili», em *Informations et Commentaires*, Centre Croissance des Jeunes Nations, Univ. Catholique, Institut de Sciences Sociales Appliquées, n.º 27, Abril-Junho/1979, pp. 5-29.
- BOISSONAT, Jean — «Le Brésil vu d'en haut», em *Problèmes Économiques*, 10-9-1977, pp. 26-31.
- BREWER, Anthony — «Marxist Theories of Imperialism — A Critical Survey», em Routledge & Kegan Paul, Londres, 1980.
- CAIRNCROSS, Alec, and Mohinder PURI (Eds.) — «Employment, Income Distribution and Development Strategy — Problems of the Developing Countries», *Essays in Honour of H. W. Singer*, Londres, MacMillan, 1976 [cit. CAIRNCROSS/PURI].
- CARDOSO, Fernando Henriques — «Notas sobre el estado actual de los estudios sobre dependencia», em José SERRA, [2], pp. 325-356.
- CARVALHO, Lívio de — «Políticas salariais brasileiras no período 1964-81», em *Revista Brasileira de Economia*, vol. 36, n.º 1, Janeiro-Março/1982, pp. 51-84.
- CEPAL — [1] — «Development Problems in Latin America — An Analysis by the United Nations Economic Commission for Latin America», em *Univ. of Texas Press*, Austin e Londres, 1970; [2] — «Income Distribution in Latin America», N. York, 1971; [3] — «Diferentes modelos e estilos de desarrollo», em *Boletín Económico de América Latina*, vol. xix, n.ºs 1/2, 1974, pp. 39-63.
- CHASE-DUNN, Christopher — «The Effect of International Economic Dependence on Development and Inequality: A Cross-National Study», em *American Sociological Review*, vol. 40, Dez/1975, pp. 720-738.
- CHENERY, Hollis, Montek S. AHLUWALIA, C. L. G. BELL, John H. DULOY and Richard JOLLY — «Redistribution with Growth» (A Joint Study by the World Bank's Development Research Center and the Institut of Development Studies at the University of Sussex), em *Oxford Univ. Press*, 1974 [cit. CHENERY *et alii*].
- CHISWICK, Barry R. — «Earnings Inequality and Economic Development», em *The Quarterly Journal of Economics*, vol. lxxxv, n.º 1, Fevereiro/1971, pp. 21-39.
- CLINE, WILLIAM R. — «Distribution and Development — A Survey of Literature», em *Journal of Development Economics*, vol. 1, 1975, pp. 359-400.

- COHEN, Benjamim I. — «The Question of Imperialism — The political Economy of Dominance and Dependence», Londres, Macmillan, 1973.
- DAVIS, Ricardo Ffrench — «La inversión extranjera en la América Latina: tendencias recientes y perspectivas», em *El Trimestre Económico*, vol. XL, n.º 157, Janeiro-Março/1973, pp. 173-194.
- DELIVANIS, Maria Negrepointi — [1] — «Influencia del desarrollo económico sobre la distribución de la renta nacional», em *Moneda y Crédito*, n.º 81, Junho/1952, pp. 3-29;
[2] — «Les conséquences de l'industrialization dans les pays en voie de développement sur l'emploi et sur la répartition du revenu national», em *Revue d'Économie Politique*, ano 83, n.º 1, Janeiro-Fevereiro/1973, pp. 76-107.
- DI FILIPPPO, Armando, y Santiago JADUE — «La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones», em *El Trimestre Económico*, vol. XLIII, n.º 169, Janeiro-Março/1976, pp. 167-214 [cit. DI FILIPPO/JADUE].
- DOBB, Maurice — «Theories of value and distribution since Adam Smith — Ideology and economic theory», *Cambridge University Press*, 1973 (há trad. port.: «Teorias do valor e distribuição desde Adam Smith», Editorial Presença — Livraria Martins Fontes, Lisboa, 1977).
- DOWBOR, Ladislau — «Salários e lucros na divisão internacional do trabalho», em *Economia e Socialismo*, ano IV, n.º 45, Dezembro/1979, pp. 15-28.
- DUARTE, J. Carlos, P. Ferreira de Camargo, B. Lamounier, Felícia Madeira, C. R. Spindel — «Composição da população brasileira», *Cadernos Cebrap*, n.º 15, São Paulo, 1973 [cit. J. DUARTE *et alii*].
- EMMERIJ, Louis, et Dharam GHAI — «La Conférence Mondiale de l'Emploi: Évaluation Préliminaire», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 114, n.º 3, Novembro-Dezembro/1976, pp. 333-344 [Cit. EMMERIJ/GHAI].
- EVANS, Peter — [1] — «The Military, the Multinationals and the *Miracle*: The Political Economy of the *Brazilian Model of Development*», em *Studies in Comparative International Development*, vol. IX, 1974, n.º 3, pp. 26-45;
[2] — «Multinationals, State-owned Corporations and the Transformation of Imperialism: A Brazilian Case Study», em *Economic Development and Cultural Change*, vol. 26, n.º 1, Outubro/1977, pp. 43-64;
[3] — «Dependent Development — The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil», *Princeton University Press*, Princeton, New Jersey, 1979.
- EVANS, Peter B., and Michael TIMBERLAKE — «Dependence, Inequality, and the Growth of the Tertiary: A Comparative Analysis of Less Developed Countries», em *American Sociological Review*, vol. 45, Agosto/1980, pp. 531-552 [cit. EVANS/TIMBERLAKE].
- FAJNZYLBER, Fernando — «Oligopólio, empresas transnacionais y estilos de desarrollo», em *El Trimestre Económico*, vol. XLIII, n.º 171, Julho-Setembro/1976, pp. 625-656.

- FERGUSON, C. E., and Edward J. NELL — «Two Books on The Theory of Income Distribution: A Review Article», em *The Journal of Economic Literature*, n.º 10 (2), Junho/1972, pp. 437-453 [cit. FERGUSON/NELL].
- FERNANDES, André — [1] — «Dictature militaire et nouvelles formes d'accumulation/distribution au Brésil (1964-1974)», em *Critiques de l'Économie Politique*, n.º 16/17, Abril-Setembro/1974, pp. 260-278;
[2] — «Internationalisations et crise du capitalisme brésilien», em *Critiques de l'Économie Politique*, n.º 22, Outubro-Dezembro/1975, pp. 109-138.
- FERRER, Aldo — «Distribución del ingreso y desarrollo económico», em *El Trimestre Económico*, vol. XXI, n.º 2, Abril-Junho/1954, pp. 141-184.
- FEY, John C., Gustav RANIS and Shirley W. KUO — «Growth and the Family Distribution of Income by Factor Components», em *The Quarterly Journal of Economics*, vol. XCII, n.º 1, Fevereiro/1978, pp. 17-53 [cit. FEY, RANIS/KUO].
- FIELDS, Gary S. — [1] — «Who Benefits from Economic Development? — A Re-examination of Brazilian Growth in the 1960's», em *The American Economic Review*, vol. 67, n.º 4, Setembro/1977, pp. 570-582;
[2] — «Poverty, Inequality, and Development», *Cambridge University Press*, 1980;
[3] — «Who Benefits from Economic Development?: A Comment», em *The American Economic Review*, vol. 70, n.º 1, Março/1980, pp. 257-262.
- FIGUEROA, Adolfo — «Distribuição da renda, estrutura da demanda e emprego», em *Pesquisa e Planejamento Económico*, vol. 2, n.º 2, Dezembro/1972, pp. 227-256.
- FISHLOW, Albert — [1] — «Brazilian Size Distribution of Income», em *The American Economic Review — Papers and Proceedings*, vol. 62, n.º 2, Maio/1972, pp. 391-402;
[2] — «Indexing Brazilian Style: Inflation Without Tears?», em *Brookings Papers on Economic Activity*, 1974/1, The Brookings Institution, Washington, D. C., pp. 261-282;
[3] — «Who Benefits from Economic Development?: A Comment», em *The American Economic Review*, vol. 70, n.º 1, Março/1980, pp. 250-256.
- FOXLEY, Alejandro — [1] — «Income Distribution in Latin America» (A. Foxley, ed.), *Cambridge University Press*, 1976;
[2] — «Redistribution or Consumption: Effects on Production and Employment», em A. FOXLEY, [1], pp. 179-200;
[3] — «Infación con recesión: las experiencias del Brasil y Chile», em *El Trimestre Económico*, vol. XLVII, n.º 188, Outubro-Dezembro de 1980, pp. 919-979.
- FOXLEY, Alejandro, e Oscar MUÑOZ — «Políticas de empleo en economías heterogéneas», em *El Trimestre Económico*, vol. XLIII, n.º 172, Outubro-Dezembro de 1976, pp. 1027-1049 [cit. FLOXLEY/MUÑOZ].

- FURTADO, Celso — [1] — «Desenvolvimento e subdesenvolvimento», Ed. Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961;
- [2] — «Développement et Stagnation en Amérique Latine — Une Approche Structuraliste», em *Annales — Économies, Sociétés, Civilisations*, ano 21.º, n.º 1, Jan.-Fev./1966, pp. 1-31;
- [3] — «Dependencia externa y teoria económica», em *El Trimestre Económico*, vol. xxxviii, n.º 150, Abr.-Jun./1971, pp. 335-349;
- [4] — «Análise do modelo brasileiro», Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1972;
- [5] — «O Mito do Desenvolvimento Econômico», Editora Paz e Terra, Rio de Janeiro, 3.ª ed., 1974 (1.ª ed. 1974);
- [6] — «Estado e Empresas Transnacionais na Industrialização Periférica», em *Revista de Economia Política*, vol. 1, n.º 1, Jan.-Mar./1981, pp. 41-49.
- GRACIARENA, Jorge — «El problema del poder en los estilos de desarrollo. Una perspectiva heterodoxa», em *El Trimestre Económico*, vol. XLIII, n.º 172, Outubro-Dezembro/1976, pp. 1077-1101.
- GREEN, Reginald H. — [1] — «Some Country Experience — Tanzania», em *CHE-NERY et alii*, pp. 268-273;
- [2] — «Basic Human Needs: A Strategy Conceptualization Toward Another Development», em *International Foundation for Development Alternatives*, IFDA Dossier 2, Novembro/1978, pp. 1-12.
- GURLEY, J. — «The State of Political Economics», em *The American Economic Review — Papers and Proceedings*, vol. 61, n.º 2, Maio/1971, pp. 52-62.
- HAQ, Mahbud ul — [1] — «A New Perspective on Development», em A. E. RICE (ed.), pp. 60-68;
- [2] — «Perspectives Internationales et Besoins Fondamentaux», em *Finances et Développement*, vol. 17, n.º 3, Setembro/1980, pp. 11-14.
- HICKS, Norman L. — «Peut-on éviter un arbitrage entre la croissance et les besoins fondamentaux?», em *Finances et Développement*, vol. 17, n.º 2, Junho/1980, pp. 17-20.
- HIGGINS, Benjamin — «Economic Development. Problems, principles and policies», Londres, 1959.
- HOUTHAKKER, H. S. — «On Some Determinants of Saving in Developed and Under-Developed Countries», em E. A. G. ROBINSON (Ed.), «Problems in Economic Development», Londres, MacMillan, 1965, pp. 212-227.
- INFANTE B., Ricardo — «Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso», em *El Trimestre Económico*, vol. XLVIII, n.º 190, Abril-Junho/1981, pp. 319-340.
- JAYAWARDENA, Lal — «Some Country Experience — Sri Lanka», em *CHE-NERY et alii*, pp. 273-279.
- JOLLY, Richard — «Redistribution with Growth», em CAIRNCROSS/PURI, pp. 43-55.

- JUD, Gustav Donald — «Inflation and the Use of Indexing in Developing Countries», N. York, Praeger, 1978.
- KAHIL, Raouf — «Inflation and Economic Development in Brazil, 1946-1963», Oxford, Clarendon Press, 1973.
- KOBRIK, Stephen J. — «Multinational Corporations, Sociocultural Dependence and Industrialization: Need Satisfaction or Want Creation?», em *The Journal of Developing Areas*, vol. 13, n.º 2, Janeiro/1979, pp. 109-125.
- KOGUT, Edy Luiz, et Carlos Geraldo LANGONI — «Croissance démographique, répartition du revenu et développement économique», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 111, Janeiro-Junho/1975, pp. 347-361 [cit. KOGUT/LANGONI].
- KRAVIS, Irving G. — «International differences in the distribution of income», em *Review of Economics and Statistics*, vol. 42, n.º 4, 1960, pp. 408-416.
- KUZNETS, Simon — [1] — «Economic Growth and Income Inequality», em *The American Economic Review*, vol. XLV, n.º 1, Março/1955, pp. 1-28;
- [2] — «Modern Economic Growth — Rate, Structure and Spread», *Yale University Press*, New Haven, 1966;
- [3] — «Long-Term Changes in the National Income of the United States of America since 1870», em *Income and Wealth*, series II (*Income Wealth of the United States — Trends and Structure*), Cambridge, 1952.
- LACLAU, Ernesto — «Argentine: stratégie impérialiste et crise de Mai 1969», em *Les Temps Modernes*, Outubro/1974, pp. 636-664.
- LANGONI, Carlos Geraldo — «Distribuição da Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil», 2.ª edição, Rio de Janeiro, 1978 (1.ª edição, Julho/1973).
- LECAILLON, Jacques, et Dimitrios GERMIDIS — [1] — «Part des salaires dans le revenu national et développement économique», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 111, Janeiro-Junho/1975, pp. 427-445 [cit. LECAILLON/GERMIDIS];
- [2] — «Le rôle des inégalités de revenu dans la dynamique du développement», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 114, n.º 1, Julho-Agosto/1976, pp. 31-48 [cit. LECAILLON/GERMIDIS].
- LECAILLON, Jacques; Felix PAUKERT; Christian MORRISSON e Dimitrios GERMIDIS — «Income Distribution and Economic Development — An Analytical Survey», Genebra, OIT, 1984 [cit. J. LECAILLON et alii].
- LEFF, Nathaniel H. — «Marginal Savings Rates in the Development Process: The Brazilian Experience», em *The Economic Journal*, vol. LXXVIII, n.º 311, Setembro/1968, pp. 610-623.
- LEWIS, William Arthur — [1] — «Economic Development with Unlimited Supply of Labour», em *The Manchester School*, Maio/1954 (as referências do texto reportam-se à versão publicada em AGARWALA/SINGH, pp. 400-449);
- [2] — «Development and Distribution», em CAIRNCROSS/PURI (eds.), pp. 26-42.

- LIM, David — «Income Distribution, Export Instability and Savings Behaviour», em *Economic Development and Cultural Change*, vol. 28, n.º 2, Janeiro/1980, pp. 359-364.
- LISK, Franklyn — «Les stratégies traditionnelles du développement et la satisfaction des besoins essentiels — Une révision des objectifs et des moyens», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 115, n.º 2, Março-Abril/1977, pp. 187-205.
- LOPES, Francisco Lafaiete Pádua — [1] — «Subsídios à formulação de um modelo de desenvolvimento e estagnação no Brasil», em *Revista Brasileira de Economia*, vol. 23, n.º 2, Junho/1969, pp. 59-77;
[2] — «Desigualdade e Crescimento: um modelo de programação com aplicação ao Brasil», em *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 2, n.º 2, Dezembro/1972, pp. 189-226.
- LOPES, José Sérgio Leite — «Sobre o debate da distribuição da renda: leitura crítica de um artigo de Fishlow» (publicado em primeira versão na *Revista de Administração de Empresas*, em Julho-Setembro/1973), em TOLIPAN/TINELLI, pp. 289-317.
- MALAN, Pedro S., and Regis BONELLI — «The Brazilian Economy in the Seventies: Old and New Developments», em *World Development*, vol. 5, 1977, n.º 1/2, pp. 19-45 [cit. MALAN/BONELLI].
- MALAN, Pedro, e John WELLS — «Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil», em TOLIPAN/TINELLI, pp. 241-262 [cit. MALAN/WELLS].
- MARINHO, Luiz Claudio — «The transnational corporations and Latin America's present form of economic growth», em *Cepal Review*, n.º 14, Agosto/1981, pp. 9-34.
- MARINI, Ruy Mauro — «Las razones del neodesarrollismo (respuesta a F. H. Cardoso e J. Serra)», em *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XL, 1978 (número extraordinário sobre: *Polemica sobre la dependencia e Clases, Ideologías y Política*), pp. 57-106.
- MARTINS, Luciano — [1] — «La política de las corporaciones multinacionales de los Estados Unidos en América Latina», em José SERRA, [2], pp. 159-200;
[2] — «Pouvoir et Développement Économique — Formation et Évolution des Structures Politiques au Brésil», Éditions Anthropos, Paris, 1976.
- MATTOS, Teresa, e Mariana CARVALHO — «Efeitos da superexploração sobre a classe operária», em *Brasil Socialista*, ano I, n.º 3, Julho/1975, pp. 26-47 [cit. MATTOS/CARVALHO].
- MINCER, Jacob — [1] — «Investment in human capital and personal income distribution», em *The Journal of Political Economy*, vol. 66, n.º 4, Agosto/1958, pp. 281-302;
[2] — «The distribution of labor incomes: A survey with special reference to the human capital approach», em *The Journal of Economic Literature*, vol. VIII, n.º 1/1970, pp. 1-26;

- [3] — «Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings», em A. B. ATKINSON (Editor), *The Personal Distribution of Incomes*, Londres, 1976, pp. 137-192.
- MINISTÉRIO DO PLANO E COORDENAÇÃO ECONÓMICA (Secretaria de Estado do Planeamento) — «Plano de Médio Prazo 1977-1980», Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Junho/1977.
- MOLINA, Matias A. — «A agonia do modelo», em *Gazeta Mercantil*, ano II, n.º 2, Setembro de 1978 (*Balanço Anual*), pp. 23-34.
- MORGAN, Theodore — [1] — «Distribution of Income in Ceylon, Puerto Rico, The United States and the United Kingdom», em *The Economic Journal*, vol. LXIII, Dezembro/1973, pp. 821-834;
[2] — «Income Distribution and Under-Developed Countries: A Rejoinder», em *The Economic Journal*, vol. LXVI, n.º 261, Março/1965, pp. 160-164.
- MORLEY, Samuel A., and Gordon W. SMITH — «The Choice of Technology: Multinational Firms in Brazil», em *Economic Development and Cultural Change*, vol. 25, n.º 2, Janeiro/1977, pp. 239-263 [cit. MORLEY/SMITH].
- MORLEY, Samuel A., and Jeffrey G. WILLIAMSON — «Demand, Distribution and Employment: The Case of Brazil», em *Economic Development and Cultural Change*, vol. 23, n.º 1, Outubro/1974, pp. 33-60 [cit. MORLEY/WILLIAMSON].
- OLIVEIRA, Francisco de — «La economía brasileña: crítica a la razón dualista», em *El Trimestre Económico*, vol. XL, n.º 158, Abr.-Jun./1973, pp. 411-484 (o original bras., *Estudos Cebrap*, n.º 3, São Paulo, é de 1972).
- ORBANEJA, Antonio Gómez — «Igualdad y Desarrollo Económicos», em *Moneda y Crédito*, n.º 155, Dez./1980, pp. 73-81.
- OSHIMA, Harry T. — [1] — «A Note on Income Distribution in Developed and Underdeveloped Countries», em *The Economic Journal*, vol. LXVI, n.º 261, Março/1956, pp. 156-160;
[2] — «The International Comparison of Size Distribution in Relation to the Role of Economic Growth», em *Review of Economics and Statistics*, vol. 44, Novembro/1962, pp. 439-445.
- OWEN, Roger and Bob SUTCLIFFE (eds.) — «Studies in the Theory of Imperialism», Longman, Londres, 1972 [cit. OWEN/SUTCLIFFE].
- PACKENHAM, Robert A. — «Trends in Brazilian National Dependency Since 1964», em Riordan ROETT (ed.), pp. 89-115.
- PASHARDES, Panos — «Income Distribution, the Structure of Consumer Expenditure and Development Policy», em *The Journal of Development Studies*, vol. 16, n.º 2, Janeiro/1980, pp. 244-245.
- PAUKERT, Felix — «La répartition du revenu à différents niveaux de développement: Quelques aspects concrets», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 108, Julho-Dezembro/1973, pp. 103-134.

- PEREIRA, Luiz C. Bresser — [1] — «Le sous-développement industrialisé», em *Revue Tiers-Monde*, t. XVIII, n.º 68, Outubro-Dezembro/1976, pp. 891-930;
- [2] — «Les entreprises multinationales et le sous-développement industrialisé», em *Revue Tiers-Monde*, t. XIX, n.º 74, Abril-Junho/1978, pp. 299-329.
- PINTO, Aníbal — [1] — «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», em *El Trimestre Económico*, vol. XXXI, n.º 125, Janeiro-Março/1965, pp. 3-69;
- [2] — «Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina», em *El Trimestre Económico*, vol. XXXVII, n.º 145, Janeiro-Março/1970, pp. 83-100;
- [3] — «Notas sobre Desarrollo, Subdesarrollo y Dependencia», em *El Trimestre Económico*, vol. XXXIX, n.º 154, Abril-Junho/1972, pp. 243-264;
- [4] — «Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la distribución» (original de 1962), em A. PINTO, [6], pp. 202-218;
- [5] — «Factores Estructurales y Modalidades del Desarrollo, su Incidencia sobre la Distribución del Ingreso» (original de 1967), em A. PINTO, [6], pp. 162-184;
- [6] — «Inflación — Raíces Estructurales», Fondo de Cultura Económica, México, 1975;
- [7] — «El modelo de desarrollo reciente de América Latina», em *El Trimestre Económico*, vol. XXXIX, n.º 154, Abril-Junho/1972, pp. 243-264;
- [8] — «Estilos de desarrollo: conceptos, opciones, viabilidad», em *El Trimestre Económico*, vol. XLV, n.º 179, Julho-Setembro/1978, pp. 557-610.
- PINTO, Aníbal, e Armando DI FILIPPO — [1] — «Notes on Income Distribution and Redistribution Strategy in Latin America», em Alejandro FOXLEY, [2], pp. 91-106 [cit. PINTO/DI FILIPPO];
- [2] — «Desarrollo y pobreza en la América Latina; un enfoque histórico-estructural», em *El Trimestre Económico*, vol. XLVI, n.º 183, Julho-Setembro/1979, pp. 569-590 [cit. PINTO/DI FILIPPO].
- PREBISCH, Raúl — [1] — «Economic Development or Monetary Stability: The False Dilemma», em *Economic Bulletin for Latin America*, vol. VI, n.º 1, Março/1961, pp. 1-25;
- [2] — «Introducción al estudio de la crisis del capitalismo periférico», em *El Trimestre Económico*, vol. LVI, n.º 183, Julho-Setembro/1979, pp. 547-567;
- [3] — «La dinámica del capitalismo periférico y su transformación» (comunicação ao 6.º Congresso Mundial de Economistas, México, 4-8 Agosto 1980), em *El Trimestre Económico*, vol. LVIII, n.º 189, Janeiro-Março/1981, pp. 234-245.
- QUARTIM, João — «La nature de classe de l'État brésilien», em *Les Temps Modernes*, n.º 304, Novembro/1971, pp. 651-675 (I), e n.º 305, Dezembro/1971, pp. 853-878 (II).

- RANIS, Gustav — [1] — «Emploi, équité et croissance économique (Les enseignements d'une mission aux Philippines)», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 110, Julho-Dezembro/1974, pp. 19-31;
- [2] — «Some Country Experience — Taiwan», em CHENERY *et alii*, pp. 285-290;
- [3] — «Equity with Growth in Taiwan: How Special is the Special Case», em *World Development*, vol. 5, 1978, n.º 3, pp. 397-409;
- [4] — «Equity and Growth: New Dimensions of Development», *Center Paper* n.º 230, Economic Growth Center, Yale University, 1975, pp. 558-568 (publicado inicialmente em *Journal of Conflict Resolution*, vol. 19, n.º 3, Setembro 1975, pp. 558-568);
- [5] — «Challenges and Opportunities posed by Asia's Superexporters: Implications for Manufactured Exports from Latin America», *Center Paper* n.º 303, Yale University — Economic Growth Center, New Haven, 1981, pp. 202-226;
- [6] — «Economic Development and Financial Institutions», *Center Paper* n.º 250, Economic Growth Center, Yale University, New Haven, 1977.
- RAO, V. K. R. V. — «Redistribution of Income and Economic Growth in Underdeveloped Countries», em *Income and Wealth: Series X*, «Income Redistribution and the Statistical Foundations for Economic Policy» (edited by Colin Clark and Geer Stuvell), Londres, 1964, pp. 307-333.
- RICE, Andrew E. (ed.) — «International Development — 1971» (*Development Targets for the 70's Jobs and Justice — From the 12th World Conference of the Society for International Development*, Ottawa, 16-19 Maio/1971), Oceana Publications, N. York, 1972.
- ROBERT, Philippe — «Égalité des revenus, inflation et stagflation», em *Revue Économique*, vol. 29, n.º 2, Março/1978, pp. 332-372.
- ROBINSON, Joan — «An Essay on Marxian Economics», 2.ª ed., Londres, MacMillan, 1966 (1.ª ed., 1942).
- ROBINSON, Sherman — «A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development», em *The American Economic Review*, v. LXVI, Junho/1976, pp. 437-440.
- ROETT, Riordan (Ed.) — «Brazil in the Seventies», American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D. C., 1976.
- SAHOTA, Gian Singh — «Theories of Personal Income Distribution: A Survey», em *The Journal of Economic Literature*, vol. 16, Março/1978, pp. 1/55.
- SALAMA, Pierre — «Spécificités de l'internationalisation du capital en Amérique Latine», em *Revue Tiers-Monde*, t. XIX, Abril-Junho/1978, pp. 259-297.
- SÁNCHEZ, Javier Salinas — «La estructura de la distribución del ingreso como obstáculo al desarrollo económico de América Latina», em *Revista de Economía Política* (Madrid), Jan-Abr/1977, pp. 83-134.

- SANTOS, Theotônio dos — «The Structure of Dependence», em *The American Economic Review—Papers and Proceedings*, vol. LX, n.º 2, Maio/1970, pp. 231-236.
- SCHULTZ, Theodore W. — [1] — «Investment in Human Capital», em *The American Economic Review*, vol. LI, n.º 1, Março/1961, pp. 1-17;
[2] — «Reflections on Investment in Man», em *The Journal of Political Economy*, vol. LXX, Outubro/1962, n.º 5, Parte 2 (Supplement), pp. 1-8.
- SEERS, Dudley — «Some Country Experience — Cuba», em CHENERY *et alii*, pp. 262-268.
- SERRA, José — [1] — «El milagre económico brasileño: realidad o mito?», em *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XXXIV, n.º 1, Janeiro-Março/1972, pp. 245-292;
[2] — «Desarrollo Latinoamericano — Ensayos Críticos», selecção de José SERRA, F. C. E., México, 1974;
[3] — «A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas», em TOLIPAN/TINELLI, pp. 263-288;
[4] — «El estilo de desarrollo reciente en América Latina — Notas introductorias» (original de 1973), em *El Trimestre Económico*, vol. XLIV, n.º 174, Abril-Junho/1977, pp. 427-454.
- SERRA, José, e Fernando H. CARDOSO — «Las desventuras de la dialéctica de la dependencia», em *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XL, 1978 (número extraordinário: *Polemica sobre la dependencia e Clases, Ideologias y Política*), pp. 9-55 [cit. SERRA/CARDOSO].
- SILVA, Manuela — [1] — «Crescimento económico e pobreza em Portugal: (1950-74)», em *Análise Social*, vol. XVIII, n.ºs 72-73-74, 1982, pp. 1077-1086;
[2] — «Desenvolvimento económico e repartição do rendimento» (organização e prefácio de Manuela Silva), Lisboa, Estampa, 1983.
- SIMONSEN, Mário Henrique — «Inflação: Gradualismo X Tratamento de Choque», APEC Editora, Rio de Janeiro, 1970.
- SIMONSEN, Mário Henrique, e Roberto de Oliveira CAMPOS — «A nova economia brasileira», 3.ª edição, Livraria José Olympio Editora, Rio de Janeiro, 1979 (1.ª edição 1974) [cit. SIMONSEN/CAMPOS].
- SINGER, Hans W. — «Poverty, Income Distribution and Levels of Living», em *Reflections on Economic Development and Social Change — Essays in Honour of Professor V. K. R. V. Rao* (Ed. C. H. Rao and P. C. Joshi), N. Dehli, 1979, pp. 29-40.
- SINGER, Paul Israel — [1] — «A crise do milagre — Interpretação crítica da economia brasileira», 5.ª edição, Rio de Janeiro, 1980 (1.ª ed., 1977);
[2] — «Desenvolvimento e repartição da renda no Brasil», em TOLIPAN/TINELLI, pp. 73-104 (publicada pela primeira vez em *Debate e Crítica*, vol. 1, n.º 1, 1973).

- SOARES, Alcides Ribeiro — «Monopólio, Dívida Externa e Inflação», Edições FIX, São Paulo, 1980.
- STEWART, Frances, and Paul STREETEN — [1] — «Conflicts Between Output and Unemployment Objectives in Developing Countries», em *Oxford Economic Papers*, vol. 23, n.º 2, Julho/1971, pp. 145-168 [cit. STEWART/STREETEN];
[2] — «New Strategies for Development: Poverty, Income Distribution and Growth», em *Oxford Economic Papers*, vol. 28, n.º 3, Novembro/1976, pp. 381-405 [cit. STEWART/STREETEN].
- STREETEN, Paul — «De la croissance aux besoins fondamentaux», em *Finances et Développement*, vol. 16, n.º 3, Setembro/1979, pp. 28-31.
- SUNKEL, Osvaldo — [1] — «Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina», em *El Trimestre Económico*, vol. XXXVIII, n.º 150, Abril-Junho/1971, pp. 571-628;
[2] — «La dependencia y la heterogeneidad estructural», em *El Trimestre Económico*, vol. XLV, n.º 177, Janeiro-Março/1978, pp. 3-21.
- SUTCLIFFE, R. B. — «Industry and Underdevelopment», em Addison-Wesley Publishing Company, Londres, 1971.
- TAVARES, Maria da Conceição — «La dinámica cíclica de la industrialización reciente en Brasil», em *El Trimestre Económico*, vol. XLVII, n.º 185, Janeiro-Março de 1980, pp. 3-47.
- TEIXEIRA RIBEIRO, J. J. — «Capitalismo e Socialismo em um Mundo só», Separata do *Boletim de Ciências Económicas* (Fac. Direito de Coimbra), Coimbra, 1961.
- THORBECKE, Erik — «Le problème de l'emploi: évaluation critique de rapports du BIT concernant quatre pays», em *Revue Internationale du Travail*, vol. 107, n.º 5, Maio/1973, pp. 425-459.
- THORP, Rosemary, and Lawrence WHITEHEAD (eds.) — «Inflation and Stabilisation in Latin America», Londres, Macmillan, 1979 [cit. THORP/WHITEHEAD].
- TOKMAN, Victor E. — «Distribución del ingreso, tecnologia y empleo — Un análisis del sector industrial del Ecuador, El Perú y Venezuela», em *El Trimestre Económico*, vol. 41, n.º 164, Outubro-Dezembro/1974, pp. 747-773.
- TOLIPAN, Ricardo, e Arthur Carlos TINELLI (orgs.) — «A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento», Zahar Editores, Rio de Janeiro, 2.ª ed., 1978 [cit. TOLIPAN/TINELLI].
- VUSKOVIC, Pedro — «Acusação ao Imperialismo», trad. port., Iniciativas Editoriais, Lisboa, 1976.
- WARREN, Bill — «Imperialism and Capitalist Industrialization», em *New Left Review*, n.º 81, Setembro-Outubro/1973, pp. 3-44.

- WEBB, Richard — «The Distribution of Income in Peru», em A. FOXLEY, [1], pp. 11-25.
- WEISBROD, Burton A. — «Education and Investment in Human Capital», em *The Journal of Political Economy*, vol. LXX, Outubro/1962, n.º 5, Parte 2 (Suplement), pp. 106-123.
- WEISSKOFF, Richard — «Income distribution and economic growth in Puerto Rico, Argentina and Mexico», em A. FOXLEY, [1], pp. 27-58.
- WEISSKOFF, Richard, and Adolfo FIGUEROA — «Traversing the social pyramid: A comparative review of income distribution in Latin America», Yale University, Economic Growth Center, *Center Paper* n.º 246, New Haven, 1977 [cit. WEISSKOFF/FIGUEROA].
- WEISSKOFF, Thomas E. — «Capitalism, Underdevelopment and the Future of the Poor Countries», em J. BHAGWATI (editor), «Economics and World Order — From the 1970's to the 1990's», Londres, MacMillan, 1972, pp. 43-77.
- WELLS, John R. — [1] — «The diffusion of durables in Brazil and its implications for recent controversies concerning Brazilian development», em *Cambridge Journal of Economics*, 1977, 1, pp. 259-279;
- [2] — «Brazil and post-1973 Crisis in the International Economy», em THORP/WHITEHEAD, pp. 227-263;
- [3] — «Distribution of Earnings, Growth and the Structure of Demand in Brazil during the 1960's», em *World Development*, vol. 2, n.º 1, Janeiro/1974, pp. 9-24.
- WRIGHT, Charles L. — «Income Inequality and Economic Growth: Examining the Evidence», em *The Journal of Developing Areas*, vol. 13, n.º 1, Outubro/1978, pp. 49-66.

ÍNDICE DE ASSUNTOS

- Abertura do leque salarial — 130-134, 139/140.
- Absolute poverty approach* — 15-17.
- Arrocho salarial — 136-141, 151.
- Belíndia — 72.
- Capitais estrangeiros — 107, 157-160, 167/168.
- Capital humano (teoria do) — 85/86, 114/115, 117-121, 126/127, 129, 132, 135.
- Capitalismo dependente — Ver: desenvolvimento dependente.
- Capitalismo imitativo — 156/157.
- Colonialismo tecnológico — 162-167.
- Concentração do rendimento (Brasil) — 11-29, 79-81.
- Concentração do rendimento:
- e crescimento económico — 31 ss., 58 ss.
 - e estagnação económica — 49/50, 71-73.
 - e taxa de aforro — 32-36, 41-49, 59-66, 71.
 - e taxa de investimento — 59 ss.
- Concentração dos rendimentos salariais — 130-133, 139/140.
- Crédito ao consumo — 63-65.
- «Crescer primeiro e distribuir depois» — 36 ss., 185/186.
- Crescimento económico:
- e agravamento das desigualdades distributivas — 79 ss., 104 ss.
 - e promoção do emprego — 180.
 - e erradicação da pobreza — 181-183.
 - e satisfação das necessidades básicas — Ver: necessidades básicas.
- Dependência — 156/157, 164, 172/173, 177.
- Desenvolvimento dependente — 171-177.
- «Desenvolvimento do subdesenvolvimento» — 174.
- Distribuição do rendimento — 7 ss.:
- e desenvolvimento capitalista — 143 ss.
 - e *modelo brasileiro* — 143 ss.
- Distribuição funcional do rendimento — 138.

- Dualismo estrutural — 147-150.
 Empobrecimento absoluto dos pobres (na sequência de um processo de crescimento económico) — 24/25, 96/97, 103/104.
 Estado (importância do papel do) — 145, 165-167.
 Estagnacionismo (teses estagnacionistas) — 49/50, 71-73.
 Estilo de desenvolvimento — 32, 40, 135, 148, 176.
 Exportações (estratégia de substituição de) — 154/155.
 Exportações (política de promoção das) — 154/155.
 Fundo de Garantia de Tempo de Serviço — 137.
 Heterogeneidade estrutural — 146-150.
 Hierarquia e diferenciação salarial — 131 ss.
 Hipótese de Kuznets — 85 ss., 106-109, 115/116.
 Imperialismo e industrialização dos países subdesenvolvidos — 157 ss.
 Industrialização e subdesenvolvimento — 157 ss.
 Linha de pobreza (padrão de pobreza absoluta) — 15-17, 181-183.
 Marginalismo e distribuição do rendimento — 115-117, 128, 136.
 Multinacionais — 152, 156-160, 167-171.
 Necessidades básicas (estratégia de satisfação das) — 81, 183-185.
 Pobreza absoluta — Ver: linha de pobreza.
 Pobreza relativa — 182/183.
 Redistribuição com crescimento (estratégia de) — 10/11, 182/183.
 Redistribuição intermédia (ou mediadora) — 152.
 Redistribuição do rendimento (política de) — 77/78, 186/187.
 Redistribuição do rendimento (e crescimento económico) — 51-58.
 Salários/produktividade (relação) — 111 ss., 133-139.
 Salário mínimo (Brasil) — 24, 136-141.
 Solidariedade orgânica (Estado/multinacionais/capital privado *nacional*) — 144/145, 166.
 Taxa de aforro (Brasil) — 59-63.
 Taxa de investimento (Brasil) — 59 ss.
 Terceira procura (ou terceiro mercado) — 152.
 Teoria do capital humano — Ver: capital humano.
Trickle down effect — 91-93, 99, 108-109.
Working poor — 181.

ÍNDICE GERAL

I

O crescimento económico no Brasil durante a década de 60 e o agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento:

	Pág.
1 — Os dados do censo de 1970. As primeiras análises de Albert Fishlow	7
2 — Os estudos de S. Morley e J. Williamson e de Gary Fields sobre o caso brasileiro	10
2.1 — A perspectiva da <i>pobreza absoluta</i>	15
2.2 — As deficiências metodológicas da análise de G. Fields	17
3 — A análise baseada no <i>rendimento monetário</i> das famílias brasileiras (A. Fishlow)	26

II

A concentração do rendimento é um factor favorável (indispensável) do crescimento económico?

1 — As concepções evolucionistas e a tese de crescer primeiro e distribuir depois	31
2 — As teses de W. A. Lewis e de S. Kuznets sobre a relação negativa entre o grau de igualdade na distribuição do rendimento e a taxa de aforro, a taxa de investimento e a taxa de crescimento económico	41

	Pág.
3 — Novas hipóteses de trabalho: os efeitos positivos de uma distribuição mais igual do rendimento sobre a taxa de crescimento do PNB através da alteração da composição da procura	45
4 — A concentração do rendimento é um método antieconómico de obtenção de poupança	58
4.1 — A reduzida importância da poupança pessoal	59
4.2 — A elevada propensão ao consumo dos ricos	63
4.3 — A concentração do rendimento provoca uma autêntica <i>destruição de capital</i>	66
5 — O carácter político do problema. As virtualidades da redistribuição do rendimento em favor dos mais pobres	71

III

O agravamento da desigualdade é consequência inevitável do processo de crescimento económico?

1 — Aplicação das <i>leis do crescimento kuznetsiano</i> à realidade brasileira (as teses de Carlos Langoni e de Delfim Netto)	79
2 — A <i>hipótese de Kuznets</i>	87
2.1 — Tentativas de transformar a <i>hipótese de Kuznets</i> em lei económica de validade universal	92
2.2 — A contestação da <i>lei de Kuznets</i>	98
2.3 — A adequação da <i>hipótese de Kuznets</i> aos actuais <i>países subdesenvolvidos</i>	103

IV

As concepções neoclássicas e a teoria do capital humano: na sua validade no caso brasileiro:

1 — A desigualdade como resultado das variações da oferta e da procura dos vários tipos de mão-de-obra (C. Langoni)	111
1.1 — A influência da teoria marginalista da repartição	115
1.2 — O apelo à teoria do capital humano	117
2 — Apreciação crítica das concepções de Langone	122
2.1 — Inadequação da lógica marginalista à realidade brasileira	122
2.2 — O nível de educação e a grandeza do <i>investimento em educação</i> não explicam a desigualdade dos rendimentos pessoais no Brasil	126
2.3 — A importância da hierarquia na fixação dos salários	131
2.4 — Os aspectos político-institucionais da distribuição do rendimento	134

A distribuição do rendimento, o desenvolvimento capitalista e o «modelo brasileiro»:

	Pág.
1 — O <i>modelo brasileiro de desenvolvimento</i> e a distribuição do rendimento	143
2 — Imperialismo e industrialização dos <i>países subdesenvolvidos</i>	157
3 — A necessidade de novas estratégias de desenvolvimento e de um novo desenvolvimento	179
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	189
ÍNDICE DE ASSUNTOS	203
ÍNDICE GERAL	205

CADERNOS DE CIÊNCIA E TÉCNICA FISCAL

CIÊNCIA FISCAL

- 4 — A RELAÇÃO JURÍDICA FISCAL — *António Braz Teixeira.*
- 6 — A INCIDÊNCIA DA SISA — *Nuno Sá Gomes.*
- 7 — OS IMPOSTOS SOBRE AS TRANSACÇÕES — *Paulo de Pitta e Cunha.*
- 9 — A FORMA JURÍDICA DOS FACTOS TRIBUTÁRIOS — *Vitor Faveiro.*
- 11 — A OBRIGAÇÃO TRIBUTÁRIA — *Pedro Soares Martinez.*
- 14 — A INCIDÊNCIA DA SISA E AS SOCIEDADES COMERCIAIS — *Eduardo Luís Loup.*
- 15 — SUBSÍDIOS PARA UMA TEORIA DA INFRACÇÃO FISCAL — *Domingos Martins Eusébio.*
- 18 — ASPECTOS FISCAIS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA INTERNACIONAL — *Paulo de Pitta e Cunha.*
- 19 — NOTAS SOBRE O IMPOSTO DE TRANSACÇÕES — *Armando Eduardo Alves.*
- 21 — JORNADAS DE ESTUDO DE DIREITO FISCAL.
- 23 — APONTAMENTOS PARA O ESTUDO DE UMA REFORMA DA TRIBUTAÇÃO DIRECTA NA PROVÍNCIA DE MOÇAMBIQUE — *Pedro Soares Martinez.*
- 26 — O PRIVILÉGIO CREDITÓRIO DA FAZENDA NACIONAL — *Domingos Martins Eusébio.*
- 27 — O IMPOSTO PROFISSIONAL — *António Braz Teixeira.*
- 28 — QUESTÕES DE PROCESSO FISCAL (I) — *Francisco Rodrigues Pardal.*
- 29 — SUBSÍDIOS PARA UM CONCEITO JURÍDICO DE CONTRIBUINTE — *A. A. Galbarido Simões.*
- 31 — PROBLEMAS DE ORGANIZAÇÃO ECONÓMICA EUROPEIA — *André Marchal.*
- 33 — SUPRIMENTOS AMORTIZAÇÕES, PROVISÕES E MAIS-VALIAS — *Rogério Fernandes Ferreira.*
- 34 — JUROS DE MORA — *António Cândido Mouteira Guerreiro.*
- 35 — A TRANSMISSÃO ZE PROPRIEDADE POR MEIO DE HASTA PÚBLICA — *Américo de Campos Costa.*
- 36 — PROJECTO DE CONVENÇÃO DESTINADA A EVITAR AS DUPLAS TRIBUTAÇÕES — OCDE.
- 37 — RECLAMAÇÃO, VERIFICAÇÃO E GRADUAÇÃO DE CRÉDITOS EM PROCESSO DE EXECUÇÃO FISCAL — *Francisco Rodrigues Pardal.*
- 38 — O DIREITO DO AUTOR E O DIREITO FISCAL — *M. Moreira da Silva.*

- 39 — AS LETRAS NO CÓDIGO DO IMPOSTO DE CAPITAIS — *Domingos Martins Eusébio*.
- 41 — ESTUDOS SOBRE A SISA (I) — *Francisco Alves dos Santos*.
- 42 — A VALORIZAÇÃO INTEGRAL DO HOMEM EM PLANO REGIONAL — *Vítor Faveiro*.
- 44 — CONTABILIDADE E FISCALIDADE — *Rogério Fernandes Ferreira*.
- 47 — ESTUDOS SOBRE A INCIDÊNCIA DO IMPOSTO DE CAPITAIS — *Domingos Martins Eusébio*.
- 48 — QUESTÕES DE PROCESSO FISCAL (II) — *Francisco Rodrigues Pardal*.
- 50 — MEDIDAS FISCAIS PARA O FOMENTO DOS INVESTIMENTOS — *OCDE*.
- 53 — ASPECTOS FISCAIS DO NOVO CÓDIGO CIVIL — *António Luciano de Sousa Franco*.
- 54 — OS CONCEITOS FISCAIS DE PRÉDIO — *Nuno Sá Gomes*.
- 56 — AS DÍVIDAS LITIGIOSAS NO IMPOSTO DE CAPITAIS — *Domingos Martins Eusébio*.
- 59 — A RESPONSABILIDADE FISCAL DAS PESSOAS COLECTIVAS E DOS SEUS ÓRGÃOS — *António Braz Teixeira*.
- 60 — A TRIBUTAÇÃO DAS TRANSACÇÕES DE MERCADORIAS — *Rogério Fernandes Ferreira*.
- 66 — ESBOÇO TEÓRICO DO CÓDIGO DO IMPOSTO DE TRANSACÇÕES (1.º vol.) — *António Manuel Cardoso Mota*.
- 67 — *Idem* (2.º vol.).
- 69 — O IMPOSTO PESSOAL DE RENDIMENTO — *Domingos Martins Eusébio*.
- 70 — QUESTÕES DE PROCESSO FISCAL (III) — *Francisco Rodrigues Pardal*.
- 71 — TAXAS DE COORDENAÇÃO ECONÓMICA — *José Campeão de Freitas Mota*.
- 72 — DUPLA TRIBUTAÇÃO INTERNACIONAL — *Câmara de Comércio Internacional*.
- 75 — A DECLARAÇÃO TRIBUTÁRIA DE RENDIMENTOS — *Domingos Martins Eusébio*.
- 76 — NÃO RETROACTIVIDADE DA LEI EM MATÉRIA DE BENEFÍCIOS FISCAIS — *Fernando Pessoa Jorge*.
- 77 — AS SITUAÇÕES JURÍDICAS TRIBUTÁRIAS (I) — *Nuno Sá Gomes*.
- 79 — O CÓDIGO DA SISA E DO IMPOSTO SOBRE AS SUCESSÕES E DOAÇÕES PERANTE O CÓDIGO CIVIL — *Francisco Alves dos Santos*.
- 81 — DA PERSONALIDADE TRIBUTÁRIA — *Pedro Soares Martinez*.
- 83 — TRIBUTAÇÃO DAS MAIS-VALIAS. ALGUNS ASPECTOS — *A. A. Galhardo Simões*.
- 84 — O SISTEMA FISCAL PORTUGUÊS E O DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E SOCIAL — *António Luciano de Sousa Franco*.
- 86 — A CONTRIBUIÇÃO PREDIAL DOS PRÉDIOS URBANOS — *António Manuel Cardoso Mota*.

- 90 — QUESTÕES DE DIREITO FISCAL — *António Braz Teixeira*.
- 91 — BENEFÍCIOS FISCAIS À EXPORTAÇÃO — *Alberto P. Xavier*.
- 96 — ALGUMAS NOTAS SOBRE A INCIDÊNCIA DO IMPOSTO DE TRANSACÇÕES — *Maria Teresa Graça de Lemos*.
- 98 — CONVENÇÕES FISCAIS ENTRE PAÍSES DESENVOLVIDOS E PAÍSES EM VIAS DE DESENVOLVIMENTO — *ONU*.
- 101 — SUBSÍDIOS PARA O ESTUDO DE UMA REFORMA DOS PROCESSOS DE AVALIAÇÃO DA MATÉRIA COLECTÁVEL — *Diogo José Paredes Leite de Campos*.
- 102 — ELEMENTOS PARA UM CURSO DE DIREITO FISCAL — *Pedro Soares Martinez*.
- 103 — ASPECTOS FUNDAMENTAIS DO CONTENCIOSO TRIBUTÁRIO — *Alberto P. Xavier*.
- 105 — QUESTÕES FINANCEIRAS — O CÓDIGO CIVIL E O DIREITO FISCAL E OUTROS ESTUDOS — *António Luciano de Sousa Franco*.
- 111 — DIREITO FISCAL — PRIMEIRAS LINHAS DE UM CURSO — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 112 — REVISÃO DO SISTEMA JURÍDICO RELATIVO À INFRACÇÃO FISCAL — *Eliseu Geirão*.
- 113 — A INVALIDADE DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS NO CÓDIGO DA SISA E DO IMPOSTO SOBRE AS SUCESSÕES E DOAÇÕES — *José Manuel M. Cardoso Moia*.
- 119 — SEXTA DIRECTIVA DO CONSELHO DA CEE.
- 120 — O IMPOSTO EXTRAORDINÁRIO E AS CARACTERÍSTICAS DA ACTUAL ESTRUTURA TRIBUTÁRIA PORTUGUESA — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 121 — IX JORNADAS LUSO-HISPANO-AMERICANAS DE ESTUDOS TRIBUTÁRIOS — Tema 1: Influência da fiscalidade na forma de financiamento das empresas.
- 123 — IX JORNADAS LUSO-HISPANO-AMERICANAS DE ESTUDOS TRIBUTÁRIOS — Tema 2: A unidade familiar como sujeito fiscal.
- 124 — CURSO DE DIREITO FISCAL — *Carlos Pamplona Corte Real*.
- 126 — IMPOSTO ÚNICO — *Carlos Pamplona Corte Real*.
- 128 — DIREITO PENAL FISCAL — *Nuno Sá Gomes*.
- 131 — A HARMONIZAÇÃO FISCAL NAS COMUNIDADES EUROPEIAS — O IVA E O MODELO ECONÓMICO PORTUGUÊS — *Carlos de Almeida Sampaio*.
- 133 — LIÇÕES DE DIREITO FISCAL (volume I) — *Nuno Sá Gomes*.
- 134 — LIÇÕES DE DIREITO FISCAL (volume II) — *Nuno Sá Gomes*.

HISTÓRIA ECONÓMICA E FINANCEIRA

- 8 — A LEI DOS CONLUIOS DE 1570 — *Ruy de Albuquerque*.
- 13 — TRÊS RELATÓRIOS SOBRE O CADASTRO.

- 16 — PEDIDOS E EMPRÉSTIMOS PÚBLICOS EM PORTUGAL DURANTE A IDADE MÉDIA — *Iria Gonçalves*.
- 22 — MEMÓRIA SOBRE OS MEIOS DE MELHORAR A INDÚSTRIA PORTUGUESA — *José Acúrsio das Neves*.
- 24 — AS REFORMAS TRIBUTÁRIAS DE 1922 E 1929.
- 30 — O EMPRÉSTIMO CONCEDIDO A D. AFONSO V NOS ANOS DE 1475 E 1476 PELO ALMOXARIFADO DE ÉVORA — *Iria Gonçalves*.
- 40 — ANTOLOGIA DE TEXTOS SOBRE FINANÇAS E ECÓNOMIA — *Pascoal de Mello Freire*.
- 43 — LIVRO ÚNICO DAS QUESTÕES FISCAIS — *Gaspar Pegado*.
- 46 — ANTOLOGIA — *Jorge de Cabedo*.
- 62 e 63 — COMENTÁRIOS AOS ARTIGOS DAS SISAS DO REINO DE PORTUGAL — *António Telles Leitão de Lima*.
- 64 — COMENTÁRIOS AO REGIMENTO DOS ENCABEÇAMENTOS DAS SISAS DO REINO DE PORTUGAL — *António Telles Leitão de Lima*.
- 68 — MELO FREIRE E A FORMAÇÃO DO DIREITO PÚBLICO NACIONAL — *Vitor Faveiro*.

DIREITO PÚBLICO

- 1 — A INFRACÇÃO DISCIPLINAR — *Vitor Faveiro*.
- 2 — O PROCESSO ADMINISTRATIVO GRACIOSO — *Eduardo Vaz de Oliveira*.
- 10 — ESTUDOS DE DIREITO ADMINISTRATIVO — *Armando M. Marques Guedes*.
- 49 — A DIRECÇÃO-GERAL DA FAZENDA PÚBLICA (I) — *António Cândido Mouteira Guerreiro e Crispim Ângelo Geraldo de Gouveia*.
- 52 — A EFICÁCIA DOS TRATADOS NA ORDEM INTERNA PORTUGUESA — *Miguel Galvão Teles*.
- 58 — PARA UMA DISTINÇÃO DO ERRO SOBRE O FACTO E DO ERRO SOBRE A ILICITUDE EM DIREITO PENAL — *Martins de Albuquerque*.
- 78 — O PROCESSO BUROCRÁTICO — *Armando M. Marques Guedes*.
- 82 — A FUNÇÃO PÚBLICA PORTUGUESA. ESTATUTO NOVO OU NOVA POLÍTICA — *Eduardo Vaz de Oliveira*.
- 85 — CONTRIBUIÇÃO PARA O ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE O PROCESSO ADMINISTRATIVO GRACIOSO E O CONTENCIOSO — *Rui Chancelle de Machete*.
- 87 — INTRODUÇÃO AO ESTUDO DO DIREITO POLÍTICO — *Armando M. Marques Guedes*.
- 89 — A DIRECÇÃO-GERAL DA FAZENDA PÚBLICA (II) — *António Cândido Mouteira Guerreiro e Crispim Ângelo Geraldo de Gouveia*.

- 100 — ELEMENTOS PARA UM CURSO DE DIREITO ADMINISTRATIVO DA ECONOMIA — *Augusto de Ataíde*.
- 110 — OS CONSELHOS DE DISCIPLINA NA ADMINISTRAÇÃO CONSULTIVA PORTUGUESA — *Fausto de Quadros*.
- 127 — CONSIDERAÇÕES SOBRE A RECLAMAÇÃO PRÉVIA AO RECURSO CONTENCIOSO — *Maria da Glória Ferreira Pinto*.

ECONOMIA E FINANÇAS

- 3 — EQUILÍBRIO ORÇAMENTAL E POLÍTICA FINANCEIRA ANTICÍCLICA — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 5 — LIÇÕES DE CONTABILIDADE GERAL — *Rogério Fernandes Ferreira*.
- 12 — A LIBERDADE DE ESTABELECIMENTO NOS PAÍSES DA EFTA — *Vitor Faveiro*.
- 17 — A INTEGRAÇÃO ECONÓMICA DA EUROPA OCIDENTAL — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 20 — PROBLEMAS MONETÁRIOS DO APÓS-GUERRA — *João Pinto da Costa Leite*.
- 25 — A LIVRE CIRCULAÇÃO DOS TRABALHADORES E A SEGURANÇA SOCIAL NO MERCADO COMUM — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 51 — INTRODUÇÃO AO ESTUDO DAS FINANÇAS — *Pedro Soares Martinez*.
- 57 — ESBOÇO DE UMA TEORIA DAS DESPESAS PÚBLICAS — *Pedro Soares Martinez*.
- 92 — POLÍTICA ORÇAMENTAL E ECONOMIA DE MERCADO: A EXPERIÊNCIA AMERICANA DO APÓS-GUERRA — *Alberto P. Xavier*.
- 93 — FINANCIAMENTO DA EXPORTAÇÃO E SEGURO DE CRÉDITO — *José Manuel Bracinha Vieira*.
- 94 — A DÍVIDA EXTERNA PORTUGUESA — *Jorge Braga de Macedo*.
- 95 — SUBSÍDIOS PARA UMA LEI DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA — *Alberto P. Xavier*.
- 99 — INTRODUÇÃO À POLÍTICA FINANCEIRA — *Paulo de Pitta e Cunha*.
- 104 — NOTAS SOBRE A DEFESA DO CONSUMIDOR — *Duarte Ivo Cruz e Nuno de Siqueira*.
- 106 — AS FUNÇÕES DO TESOURO PÚBLICO (Subsídios para o Seu Estudo) — *António Cândido Mouteira Guerreiro*.
- 108 — ANTEPROJECTO DO PLANO GERAL DE CONTABILIDADE — *Rogério Ferreira, Quintino Ferreira e Martinho Pereira*.
- 115 — CEE — DIRECTIVA RESPEITANTE ÀS CONTAS ANUAIS DAS SOCIEDADES DE CAPITAIS — *M. H. de Freitas Pereira*.
- 116 — IMPLICAÇÕES JURÍDICO-CONSTITUCIONAIS DA ADESÃO DE PORTUGAL ÀS COMUNIDADES EUROPEIAS — *Maria Isabel Jalles*.

- 117 — AUTOGESTÃO EM PORTUGAL — Compilação de *Luís Brito Correia*.
 125 — INTRODUÇÃO AO DIREITO ECONÓMICO — *J. Simões Patrício*.
 130 — O KNOW-HOW E O DIREITO COMUNITÁRIO DA CONCORRÊNCIA —
António José P. Cardoso Moita.
 132 — TRANSFERÊNCIA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA, ECONOMIA E DI-
 REITO — ALGUNS PROBLEMAS GERAIS — *António Marques dos Santos*.

DIREITO PRIVADO

- 32 — ENSAIO SOBRE O DIREITO GERAL DE GARANTIA NAS OBRIGA-
 ÇÕES — *Manuel Duarte Gomes da Silva*.
 45 — AMORTIZAÇÃO DE QUOTAS, AQUISIÇÃO DE QUOTAS PRÓPRIAS —
Raúl Ventura.
 55 — NOTAS SOBRE ALGUNS TEMAS DA DOCTRINA GERAL DO NEGÓ-
 CIO JURÍDICO, SEGUNDO O NOVO CÓDIGO CIVIL — *Carlos Alber-
 to da Mota Pinto*.
 65 — ASSOCIAÇÃO À QUOTA — *Raúl Ventura*.
 73 e 74 — CADUCIDADE DO CONTRATO DE ARRENDAMENTO — *Fernando
 Augusto da Cunha e Sá*.
 80 — ENSAIO SOBRE OS PRESSUPOSTOS DA RESPONSABILIDADE CI-
 VIL — *Fernando Pessoa Jorge*.
 97 — DO CONCURSO DE NORMAS — *António Baião do Nascimento*.
 107 — ABUSO DO DIREITO — *Fernando Augusto da Cunha e Sá*.
 109 — AS FONTES DE DIREITO NO SISTEMA JURÍDICO ANGLO-AME-
 RICANO — *José de Oliveira Ascensão*.
 114 — DIREITOS REAIS — *António Meneses Cordeiro*.
 118 — DOS AGRUPAMENTOS COMPLEMENTARES DE EMPRESAS — *José An-
 tónio Pinto Ribeiro e Rui Pinto Duarte*.
 122 — DIREITO SUCESSÓRIO: LINHAS GERAIS SOBRE OS SEUS ASPECTOS
 SUBSTANTIVOS E FISCAIS — *Carlos Pamplona Corte Real e Maria da
 Glória Ferreira Pinto Dias Garcia*.
 129 — INTERPRETAÇÃO AUTÊNTICA E INTERPRETAÇÃO NORMATIVA OFI-
 CIAL — *Nuno Sá Gomes*.

Composto e impresso
 na Imprensa Nacional-Casa da Moeda, E. P.
 Janeiro de 1986

Depósito legal n.º 10 889/86