

intensa e simultânea em todos os sectores dos serviços funcionalmente exigidos pelo desenvolvimento industrial.

Esta contradição do desenvolvimento urbano-industrial seria ultrapassada através do crescimento *não capitalista* de boa parte do sector dos serviços (comércio ambulante, pequeno comércio de retalho, serviços de reparação de automóveis e de electrodomésticos, a par de uma variada gama de serviços pessoais), em actividades que se tornaram ocupações-refúgio para muitos dos que abandonaram os campos atraídos pelas 'luzes da cidade'. São serviços produzidos à margem do circuito capitalista, não concorrentes com ele na captação de capitais, pagos a preços (muito) inferiores aos que seriam cobrados por empresas capitalistas do mesmo ramo, que ajudam a sobreviver aqueles que os prestam (muitas vezes com rendimentos inferiores ao salário mínimo) e aqueles a quem são prestados e que não poderiam pagá-los aos preços do mercado capitalista normal. São, pois, actividades que contribuem para baixar o custo de reprodução da força de trabalho e que, por isso mesmo, "transferem de modo permanente para as actividades económicas de tipo capitalista uma fracção do seu valor - concretamente uma 'mais-valia'", e/ou que são indispensáveis à realização da mais-valia por parte dos sectores capitalistas.⁹⁵⁹

Esta interpretação da *marginalidade* ajuda-nos precisamente a compreender qual o papel do sector não capitalista dos serviços numa sociedade como a do Brasil, comprometida num processo de desenvolvimento em moldes capitalistas, mostrando que a evolução de tal sector, nos termos apontados, não é contraditória com a acumulação do capital, não é contraditória com a expansão global da economia, não é 'consumidora de excedentes', não representa um *excesso* relativamente a um padrão de desenvolvimento considerado *normal*, não significa a existência (subsistência) de um sector *atrasado* numa *economia dualista*, antes faz parte integrante do tipo de acumulação urbana adequado à expansão do sistema capitalista nas condições concretas do Brasil (e da generalidade dos países da América Latina), desempenhando mesmo outras 'funções' para além da de *exército industrial de reserva*.⁹⁶⁰

959 Cfr. F. OLIVEIRA, 431-437. Cfr. também L. KOWARICK, 44 e 51/52. Oliveira dá, a este respeito, o exemplo significativo das dificuldades sentidas pela 'moderna' (capitalista) fruticultura no Estado de São Paulo quando, em 1972, a Prefeitura proibiu o comércio ambulante de frutas. Segundo o presidente de uma associação de agricultores, tal proibição "foi um golpe inesperado para o comércio de frutas, pois não se pode prescindir dos comerciantes ambulantes (...) Sem eles - existem cerca de 600 - produziu-se um colapso no sistema de distribuição e os produtores tiveram que lutar com os prejuízos (...)". Trata-se, realmente, de uma confissão: a realização dos lucros por parte dos empresários agrícolas depende do trabalho (mal remunerado) dos vendedores ambulantes.

960 Outras seriam, naturalmente, as conclusões se aplicássemos à análise das situações de terciarização referidas as concepções evolucionistas de Colin Clark. Nesta lógica, dir-se-ia que, fugindo à regra geral de evolução, os 'países subdesenvolvidos' se caracterizam por uma participação do sector terciário no produto e no emprego globais que *ainda não deveriam ter*, uma participação por isso mesmo *excessiva*.

Assim sendo, a marginalidade deverá entender-se não como afloramento do *dualismo estrutural* que alguns pretendem ser *próprio* dos países subdesenvolvidos - nos quais coexistiriam (isolados, mediante um corte vertical da realidade social) um sector (ainda) 'atrasado' e sector(es) (já) 'moderno(s)' -, mas como um fenómeno perfeitamente coerente e funcional no quadro de "uma única lógica estrutural de tipo capitalista, a qual gera e mantém ao mesmo tempo formas não tipicamente capitalistas de inserção na divisão social do trabalho, formas que, longe de serem um peso morto no processo de acumulação, constituem uma parte integrante da dinâmica de criação de riquezas".⁹⁶¹

A análise mais correcta da marginalidade parece, pois, apontar no sentido de se encontrar a sua explicação através das leis do próprio processo de desenvolvimento capitalista, em função das exigências da acumulação capitalista, isto é, no quadro da formação histórica do capitalismo na América Latina. Esta caracteriza-se pela inserção de relações de produção pré-capitalistas no seio do próprio processo de reprodução capitalista, constituindo como que modos de produção pré-capitalistas que, em posição subordinada ao sistema produtivo capitalista dominante, neste se *inserir* e com ele se *articulam* de modo estável, num todo em que a dinâmica é imposta pelo sistema capitalista dominante.⁹⁶² Assim se forma um "conjunto estruturado e dialéctico" em que "os outros modos de produção lhe [ao modo de produção capitalista] estão subordinados, o que implica simultaneamente a inclusão dos seus elementos caracterizadores no todo transformado pelo sistema produtivo dominante e a modificação das suas condições de funcionamento e de desenvolvimento pelo movimento do sistema produtivo dominante".⁹⁶³

inflacionada, relativamente ao estágio de desenvolvimento de tais países, a qual significaria que essas actividades em nada contribuiriam para o processo de produção e de acumulação do capital, equivalentes a um autêntico consumo de excedente.

É sabido, porém, que o modelo de Colin Clark, como modelo empírico-formal que é, se limita a assinalar as formas da divisão social do trabalho e a sequência do seu aparecimento e evolução, sem curar das relações estruturais entre os três sectores de actividade por ele considerados no quadro das formações sociais concretas, i.é, das relações de interdependência entre os três sectores e do papel que cada um desempenha dentro da lógica de cada formação social. Daí a sua inadequação para explicar situações como as analisadas no texto.

961 Cfr. L. KOWARICK, 31. Veremos no capítulo sexto que os estruturalistas latino-americanos rejeitam a visão *dualista* tradicional, tendo desenvolvido o conceito de *heterogeneidade estrutural* para traduzir a realidade das economias da América Latina, caracterizadas pela existência de vários estratos ou níveis de produtividade e de diferentes tipos de relações de produção, tanto no sector dos serviços como na indústria e na agricultura. Neste quadro é que os estruturalistas integram a *marginalidade urbana* (que assim ultrapassaria os limites da *terciarização*), ideia que julgamos mais rica e mais compreensiva da realidade latino-americana.

962 F. H. CARDOSO, [4], 352, sugere a designação de "modo de produção intersticial" reconhecendo a necessidade de uma investigação mais profunda, que permita explicar convenientemente as suas leis de movimento e, designadamente, o fenómeno da marginalidade.

963 Cfr. C. BENETTI, 113-129.

A realidade que se verifica no Brasil e em outros países semi-industrializados da América Latina parece, com efeito, dar bom fundamento á conclusão de que uma certa *dualidade interna* que os caracteriza constitui afinal um "conjunto estruturado e dialéctico" (C. Benetti) que é fruto da dinâmica da acumulação capitalista e que no quadro desta se desenvolve, num processo que se realiza "introduzindo relações novas no arcaico e reproduzindo relações arcaicas no moderno, tornando assim compatível a acumulação global, na medida em que a introdução das relações novas no arcaico liberta força de trabalho que dá apoio à acumulação industrial urbana, e em que a reprodução de relações arcaicas no moderno *preserva* o potencial de acumulação, disponível *exclusivamente* para os fins da expansão do que é na realidade moderno".⁹⁶⁴

964 Cfr. F. OLIVEIRA, 473. Cfr. também F. H. CARDOSO, [4], 350/351. Poderá mesmo dizer-se que tal fenómeno é detectável em todos os *ciclos da história económica brasileira*. L. DOWBOR, [1], 109-113, por exemplo, defende que o incremento da monocultura do café para exportação, levado a cabo por uma classe de capitalistas e no quadro da divisão internacional capitalista do trabalho então dominante, permite explicar o ressurgimento e a 'racionalidade' (em termos capitalistas) do uso do trabalho escravo no início do séc. XIX: numa situação de escassez de mão-de-obra, só a sua posse poderia suprir aquela escassez, sendo certo que, tratando-se de produção para exportar, dispensava perfeitamente a existência de um mercado interno. O ressurgimento de relações de produção 'atrasadas' e 'ultrapassadas' e a sua inserção numa actividade 'moderna' revelam-se assim perfeitamente 'racionais' e compatíveis com as exigências da acumulação capitalista.

É também dentro deste tipo de interpretação da realidade social que R. LÓPEZ-SUEVOS explica a articulação da economia rural galega com o sistema capitalista espanhol dominante e a sua inserção no processo de formação do excedente que vai contribuir para alimentar a acumulação capitalista global, à escala do estado espanhol.

Certas limitações à orientação para que se aponta no texto são apresentadas por A. TOURAINÉ, 1.124-1.137, e por Ph. HUGON (especialmente 254ss). A análise deste último autor abrange uma realidade mais vasta que a da América Latina, incidindo a sua atenção especialmente sobre a realidade africana; e ele próprio reconhece não ser correcto considerar idênticos os processos de urbanização e de 'marginalização' na América Latina e na África (as diferenças entre as duas realidades são também postas em destaque por IKONICOFF/SIGAL, 430-432).

Considerando que a marginalidade urbana não pode explicar-se de acordo com a lógica interna de um sistema económico, e rejeitando também os pressupostos *dualistas* inerentes às teses que pretendem explicar a marginalidade pela dependência (isto é, pela influência de um factor *externo* à economia nacional do país considerado, que viria a concretizar-se como que num *modo de produção dependente*), Alain Touraine sustenta que tal fenómeno é a consequência da "disjunção da transformação da sociedade agrária e do processo de industrialização" e é o "sinal da desarticulação da sociedade dependente", da "assincronia na evolução dos diversos sectores" no seio do que designa por "sociedade desarticulada".

Philippe Hugon dirigiu um número da *Revue Tiers-Monde* (t. XXI, n. 82, Abril-Junho/1980) sobre o tema "Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers Monde", cujo objectivo é o de lançar "um novo modo de analisar os mecanismos específicos de reprodução das sociedades subdesenvolvidas" e de avançar para uma elaboração teórica que permita ultrapassar "a noção de um sector tradicional, passivo, fornecedor de mão-de-obra ao sector moderno e simples negativo da modernidade, assim como a representação das pequenas actividades urbanas como últimos elos de uma cadeia capitalista, ou modos de produção pré-capitalistas submetidos à valorização do capital" (*Introduction*, p. 230). Acerca das vantagens da classificação *sector estruturado/sector não estruturado (formal sector/informal sector)*, em confronto com a classificação *sector moderno/sector tradicional*, cfr. John WEEKS.



Capítulo Sexto

Crescimento Económico e Distribuição do Rendimento

1. O CRESCIMENTO ECONÓMICO DA DÉCADA DE SESENTA E O AGRAVAMENTO DA DESIGUALDADE NA DISTRIBUIÇÃO DO RENDIMENTO

1.1. 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 de crescimento económico registado ao longo da década de sessenta.⁹⁶⁵ Particularmente importantes, a este respeito, são os trabalhos de Albert Fishlow⁹⁶⁶ e de Celso Furtado.⁹⁶⁷

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.⁹⁶⁸ Entende Fishlow que os dados extraídos do Censo de 1970 podem não constituir um teste ajustado às consequências de um processo de crescimento rápido em moldes capitalistas e insiste mesmo em que "não há necessariamente incompatibilidade entre uma maior igualdade e um crescimento acelerado da produção". Nestes termos, 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%. Este seria, aliás, 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.⁹⁶⁹

965 O debate que se referiu - escreve F.H. CARDOSO, [7], 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 justificadores 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".

966 Cfr. A. FISHLOW, [1].

967 Cfr. C. FURTADO, [11].

968 J. Leite LOPES refere que o trabalho - apresentado por A. Fishlow na reunião anual da *American Economic Association*, Dezembro/1971 - serviu de apoio a uma intervenção de MacNamara (ao tempo Presidente do Banco Mundial) na reunião da CNUCED (Santiago do Chile, Abril/72), 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* (23.4.72), antes mesmo da sua edição em *The American Economic Review*. Atingido pelo impacto das conclusões de 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, em 1973, de um livro sobre o tema em debate (cfr. C. LANGONI).

969 Cfr. A. FISHLOW, [1], 400-402.

Os resultados do Censo de 1970 vieram também dar força à análise do 'modelo brasileiro' desenvolvida por Celso Furtado. Na sua óptica, 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 indústrias 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.

1.2. À volta do artigo de 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 50 e início dos anos 60⁹⁷⁰ 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 OIT e o Banco Mundial.⁹⁷¹

970 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. G. KRAVIS.

971 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 TOLIPAN/TINELLI. Um conjunto de estudos recentes sobre modelos de crescimento e distribuição para o Brasil, patrocinados pelo Banco Mundial, podem ver-se em TAYLOR *et alii* (estudos de Lance Taylor, Edmar Bacha, Eliana Cardoso e Lance Taylor, 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, Perú, 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 (cfr. 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, cfr. 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]. Em Portugal, 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]).

1.2.1. 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. Williamson⁹⁷² e Gary Fields⁹⁷³.

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 rendimento. 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 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 vai 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 aumentou 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).⁹⁷⁴

972 Cfr. MORLEY/WILLIAMSON.

973 Cfr. G. FIELDS, [11].

974 Cfr. A. FISHLOW, [1], 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 -, Fishlow entende que tal não pode tomar-se como indicativo de um maior nível de bem-estar nas zonas rurais. No mesmo sentido vão as conclusões de R. Hoffmann e J. C. Duarte (cfr. J. DUARTE *et alii*, 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

Os cálculos de A. 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 60 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).⁹⁷⁵

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

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.

975 Os resultados destes estudos podem resumir-se nos quadros I (R. Hoffmann e J. C. Duarte) e II (C. Langoni), sendo certo que, apesar da diferença da metodologia adoptada pelos autores, os dois estudos concluem por um aumento do coeficiente de Gini entre 1960 e 1970 (de 0,49 para 0,57, segundo Hoffman/Duarte; de 0,50 para 0,57, segundo C. Langoni).

Quadro I

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

% da população	% do rendimento		Aumento de rendimento médio (%)
	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 alli*, 42.

Quadro II

Distribuição do rendimento: população activa remunerada

% da população	% do rendimento		Aumento de rendimento médio (%)
	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, 64

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).

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.

1.2.2. No que toca a este último autor, 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 estudos sobre esta problemática - a desigualdade relativa de rendimento, 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 zero a 2,1 cruzeiros por mês; de 2,1 a 3,3; de 3,3 a 4,5, etc., 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 Fields - ao contrário da interpretação geralmente aceite mesmo pelos defensores da política governamental - apontam para resultados positivos do processo de crescimento económico brasileiro, no que se refere ao combate à pobreza. A seu ver, os pobres do Brasil beneficiaram efectivamente com o crescimento acelerado 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*, este autor 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 à roda dos 60% para os *pobres*.

1.3. No plano metodológico, são vários os pontos fracos da análise de Gary Fields. Em 1º 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 uma diminuição do número de membros das famílias camponesas não pagos em dinheiro e uma diminuição dos trabalhadores permanentes (residentes na exploração), dos parceiros, reideiros, etc., e um aumento dos trabalhadores assalariados.⁹⁷⁶ 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.⁹⁷⁷

Poderá dizer-se, em 2º 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 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

976 Como normalmente acontece, a penetração do capitalismo na agricultura, especialmente a partir dos anos 60, 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, i.é, têm que assegurar só por si a manutenção e a reprodução da força de trabalho. Cfr. P. SINGER, [7], 83/84.

977 Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 277 e A. FISHLOW, [6], 250.

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.⁹⁷⁸

Outro aspecto da metodologia ilegítima adoptada por G. 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 de "duvidosa manipulação dos dados de base" considerar-se como desempregados os indivíduos que não recebem rendimentos monetários. 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 rendimentos não monetários (o que Fields não fez).⁹⁷⁹

Uma outra distorção inerente à metodologia utilizada por Fields (comum, neste aspecto, a outros autores, como Langoni e Fishlow) é a que resulta da utilização de um deflador inadequado e do mesmo deflador para todas as categorias de rendimento. Com efeito, não nos parece que seja 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 SP 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 1970.⁹⁸⁰ Igualmente enganadora é a utilização de um mesmo deflador para o cálculo do rendimento real dos mais pobres e dos mais ricos. Isto porque é muito diferente, sobretudo em países como o Brasil, o cabaz de compras dos vários estratos populacionais (definidos em função do nível de rendi-

978 Cfr. A. FISHLOW, [6], 250ss e AHLUWALIA *et alii*, 242/243.

979 Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 276 e A. FISHLOW, [6], 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 worker* 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.

980 Cfr. BECKERMAN/COES, 246/247 e A. FISHLOW, [6], 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 no Nordeste, em 1960), Fishlow estima que o *limite da pobreza* deveria ser fixado em 1970 em 126,3 cruzeiros novos por mês, se se adoptasse como deflador o índice do custo de vida em SP; o *limite da pobreza* seria de 120,4 cruzeiros novos se o deflador fosse o índice do custo de vida em Guanabara; de 106,3 cruzeiros novos, se se utilizasse o índice de preços por grosso e de 114,8 cruzeiros novos, com base no deflador implícito do PIB.

mento) e é igualmente 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).⁹⁸¹

Dados os vícios metodológicos da sua análise, não admira que 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 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 1970⁹⁸² -, as estatísticas mostram que a parte do 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 pobres na população teria baixado 4,1% entre 1960 e 1970, mas a parte do rendimento que lhes coube baixou, entretanto, 16,3%. E esta conclusão será ainda mais nítida se se excluírem dos cálculos os que recebem rendimento zero, hipótese em que a percentagem de pobres terá aumentado de 22,3% para 23,8% da população, ao mesmo tempo que a parte do rendimento arrecadada pelos *pobres* terá baixado de 5,2% para 4,4% do total. Em suma: em maior ou menor medida, a situação dos pobres piorou entre 1960 e 1970.⁹⁸³

De resto, o próprio 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, i.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 70, para que os 10% mais pobres atingissem o rendimento *per capita* de cem dólares. Ele próprio pergunta, transcrevendo A. Fishlow: "Pode esperar-se que os actuais pobres famintos aguardem trinta anos, no meio da abundância crescente, para atingirem o montante principesco de cem dólares *per capita*? Tal é, ao fim e ao cabo, deixadas de lado as subtilezas, o significado do debate".

981 Cfr. AHLUWALIA *et alii*, 242 e A. FISHLOW, [6], 253.

982 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.

983 Cfr. C. LANGONI, 64.

Considerando como *pobres* os 40% mais pobres da população brasileira, os dados apresentados por Carlos Langoni mostram que o seu rendimento médio mensal passou de 61 para 71 cruzeiros entre 1960 e 1970, enquanto o rendimento médio mensal dos 20% mais ricos passou de 560 para 886 cruzeiros e o dos 10% do topo passou de 815 para 1.360 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%).⁹⁸⁴

É incontestável que os ricos ficaram bastante mais ricos: o rendimento médio mensal dos 1% mais ricos, v.g., aumentou, entre 1960 e 1970, de 2.389 para 4.147 cruzeiros com o poder de compra de 1970. Quer dizer: os *pobres* ficaram praticamente tão pobres como estavam, em termos absolutos e viram aumentar enormemente a distância entre o seu rendimento médio e o rendimento médio dos 5% ou dos 20% mais ricos. 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 Fields⁹⁸⁵, na melhoria 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

984 Para uma exposição destes cálculos, cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 277/278 e os quadros apresentados por G. FIELDS, [1], 571.

985 A insistência na melhoria do nível absoluto do rendimento dos *pobres* é um dos pontos invocados por certos apoletas da ditadura militar, preocupados em 'justificar' a concentração do rendimento que não podem negar. J. KINGSTON/L. KINGSTON, v.g., apoiando-se na tese segundo a qual ou aumenta a desigualdade dos rendimentos ou diminui o rendimento médio da classe mais pobre, colocam a questão em termos dilemáticos (ou concentração ou baixo rendimento médio). Invocando como objectivo a elevação do rendimento dos que hoje são *pobres* para que amanhã deixem de o ser, optam pela concentração do rendimento, pois só aumentando o rendimento médio se acentua a desigualdade dos consumos sumptuários e da poupança, o que constitui a condição para o progresso social (para os que eventualmente se queixem, invocam os autores a máxima que atribuem a Roberto Campos, segundo a qual "não é possível fazer desenvolvimento a passo de samba"...).

diminuição do rendimento real, em termos absolutos, de grande percentagem dos trabalhadores brasileiros que apenas recebem o salário mínimo. E. Bacha e L. Taylor⁹⁸⁶ estimaram, de resto, que, em 1972, dos brasileiros que auferiam rendimentos monetários, mais de um quarto 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. Relativamente a estes estratos da população que não auferem outros rendimentos para além do salário, é difícil, por isso mesmo, fugir à ideia de um processo de *empobrecimento absoluto*.

Justificando a existência deste fenómeno 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.⁹⁸⁷

986 Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 285/286.

987 Cfr. A. FERNANDES, [2], 266. Tomando em conta o salário mínimo de SP, 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': Dezembro/1965= 87h 20m; Dezembro/1971=113h 26m; Dezembro/1972=132h 05m; Dezembro/1973=158h 42m; Dezembro/1974=157h 59m. Cfr. MATTOS/CARVALHO, 29-31. Indicações no mesmo sentido podem ver-se em J.QUARTIM, 869; F. OLIVEIRA, 460; J. SERRA, [1], 260 e 268.

O sentido deste *empobrecimento absoluto* não mudou durante a década de 70, de acordo com as indicações do quadro seguinte, extraído de A. R. SOARES. 16:

Tempo que o assalariado, na base do salário mínimo, precisa de trabalhar para comprar a *Ração Essencial*

Período	Cidade de S. Paulo		
	Horas Neces.	Índice	% do Sm
DEZEMBRO/70	103h 19m	100	43
DEZEMBRO/71	113h 25m	110	47
DEZEMBRO/72	132h 05m	128	55
DEZEMBRO/73	158h 42m	154	66
DEZEMBRO/74	157h 59m	153	66
DEZEMBRO/75	154h 18m	149	64
DEZEMBRO/76	150h 00m	145	63
DEZEMBRO/77	146h 56m	136	59
DEZEMBRO/78	144h 47m	140	60
DEZEMBRO/79	144h 26m	140	60
JANEIRO/80	152h 49m	148	64
FEVEREIRO/80	153h 04m	148	64
Período	Cidade de Porto Alegre		
	Horas Neces.	Índice	% do Sm
DEZEMBRO/70	112h 07m	100	47
DEZEMBRO/71	113h 52m	102	47
DEZEMBRO/72	122h 50m	110	51
DEZEMBRO/73	147h 36m	132	62
DEZEMBRO/74	134h 34m	120	56
DEZEMBRO/75	133h 49m	119	56
DEZEMBRO/76	129h 43m	115	54
DEZEMBRO/77	131h 11m	117	55
DEZEMBRO/78	134h 25m	120	56
DEZEMBRO/79	140h 02m	125	58
JANEIRO/80	157h 29m	140	66
FEVEREIRO/80	157h 39m	141	66

Ração Essencial é a quantidade de alimentos indispensáveis para um trabalhador viver (Dec. Lei n. 399, 30.4.38).

A tese de Gary Fields acerca do impacto distributivo do 'modelo brasileiro de desenvolvimento' não parece, pois, uma tese a pôr de parte. "A única certeza - como salientam M. Ahuwalia *et alii*⁹⁸⁸ - é que Fields ou subestimou o número de pobres em 1970 ou sobrestimou o crescimento do seu rendimento ou ambas as coisas".

O próprio 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 60, 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".⁹⁸⁹

1.4. 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 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.⁹⁹⁰

Analisando dados que só há pouco tempo se encontram disponíveis, Fishlow procurou apurar qual a evolução do rendimento monetário (deixando de fora eventuais correções 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.⁹⁹¹

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

988 Cfr. AHLUWALIA *et alii*, 242.

989 Cfr. G. FIELDS, [3].

990 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 pela ONU (taxas de crescimento iguais ou superiores a 5% ao ano). Cfr. G. RANIS, [6], 558.

991 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. Cfr. A. FISHLOW, [6], 251.

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 SP e da Guanabara, i.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).

Da análise de Fishlow conclui-se, sem margem para dúvidas, que o crescimento económico não fez diminuir a percentagem dos brasileiros que vivem abaixo do *limite de pobreza absoluta*, sendo certo que aumentou mesmo, entre 1960 e 1970, o número de famílias abaixo deste limite. Esta análise comprova também um crescimento quase insignificante (menos de 1% ao ano) do rendimento absoluto das famílias que continuam dentro da linha de pobreza, um crescimento, aliás, (muito) inferior ao registado para o rendimento médio das famílias não-pobres.⁹⁹²

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 1970.⁹⁹³

992 Com base no deflator utilizado por Fields, 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 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). Cfr. A. FISHLOW, [6], 254.

993 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%. Cfr. A. FISHLOW, [6], 252/25.

2. A CONCENTRAÇÃO DO RENDIMENTO É UM FACTOR FAVORÁVEL (OU INDISPENSÁVEL) AO CRESCIMENTO ECONÓMICO?

2.1. 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 50.

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 que 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 *normal* (natural) de desenvolvimento dos actuais 'países subdesenvolvidos' ('atrasados', 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 que 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 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. Só assim seria possível conseguir a diversificação das estruturas económicas, a implantação de novas actividades produtivas e respectivas infraestruturas complementares - em regra bastante mais capital-intensivas do que as actividades 'tradicionais', 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 desigual for a distribuição do rendimento, i.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, 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*⁹⁹⁴ 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.⁹⁹⁵

994 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, 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. Cfr. H. HOUTHAKKER, 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 se conseguirem manter um alto grau de desigualdade social, uma vez que não podem dispor de certos mecanismos de aforro forçado só utilizáveis em 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, cfr. Ph. ROBERT, 369.

995 À distribuição desigual do rendimento atribuem estes autores outras vantagens, além da referida no texto, vantagens que podemos resumir deste modo, seguindo A. PINTO, [12], 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

Esta é uma das linhas do pensamento 'oficial' 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 de dois dos principais responsáveis pela política económica do regime militar, Mário Henrique Simonsen e Roberto Oliveira 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 Castelo Branco".⁹⁹⁶

A necessidade de alcançar uma taxa elevada de poupança para se prosseguir o objectivo do crescimento do PNB - considerado 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 responsabilidade maior por tudo aquilo que aconteceu ao longo da década".⁹⁹⁷

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.⁹⁹⁸ 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

do estado; permitiria a formação de uma elite social, viabilizando o aparecimento de 'talentos estratégicos' (técnicos, empresários, etc.); aceleraria 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 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 e a felicidade dos pobres).

996 Cfr. SIMONSEN/CAMPOS, 9/10.

997 Cfr. C. L. ANGONI, 78. Também SIMONSEN/CAMPOS, 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".

998 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 neo-liberais em geral) inclina-se hoje, porém, para atribuir à maior igualdade na distribuição do rendimento que se vem registando nesses países um importante papel na explicação da inflação e da estagnação que vêm marcando negativamente as respectivas economias. Para uma visão de síntese, cfr. Ph. ROBERT, 332 ss.

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).⁹⁹⁹

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.¹⁰⁰⁰

2.1.1. Relativamente às teses que agora estamos analisando, 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

999 A citação de M. H. Simonsen é extraída de J. SERRA, [4], 264; a de D. Netto é colhida do prefácio ao livro de C. LANGONI.

1000 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 ser *inevitável* (ou mesmo *desejável*) a 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 congelamento, por largos períodos, de preços para os produtos agrícolas que, mantidos ao longo do tempo, desencorajaram o investimento neste sector" (cfr. *Diário de Lisboa*, 11.8.1966). 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 em um rendimento que se limita a cobrir a satisfação de necessidades básicas, estimado em 42.300\$00 por ano, a preços de 1973, para uma família média de 2,7 pessoas. Para maiores desenvolvimentos, cfr. Manuela SILVA, [1].

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 interrelacionados 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 na Ásia, na África e na América Latina".¹⁰⁰¹ Com efeito, nem os actuais países subdesenvolvidos apresentam as mesmas características e condições dos países europeus que se industrializaram no 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 50, 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 expansão do capitalismo e da sua penetração nesses países e das modalidades que aquela 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.

Entre os autores latino-americanos designa-se por vezes *teoria do arrocho* a estratégia segundo a qual 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. Pois bem. A crítica desta estratégia 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

1001 Cfr. B. HIGGINS, [1], 85.

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.

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.¹⁰⁰²

1002 Deve dizer-se, no entanto, que Keynes defende na *General Theory* que, a par da existência de situações recorrentes de *desemprego involuntário*, o outro "vício" mais marcante das economias capitalistas é o facto de que a "repartição da riqueza é arbitrária e carece de equidade", considerando que a correcção destes "vícios" deve integrar os novos *agenda* do estado. Embora aceite que a propriedade privada e o aguilhão do lucro possam ser factores estimulantes do crescimento económico, Keynes sustenta que a acentuada desigualdade de rendimentos contraria mais do que favorece o desenvolvimento da riqueza: "podem justificar-se, por razões sociais e psicológicas, desigualdades significativas da riqueza, mas não desigualdades tão marcadas como as que actualmente se verificam". A 'equação keynesiana' representa a tentativa de conciliar o progresso social e a eficácia económica, inserindo a mensagem de que a conciliação destes dois objectivos é uma necessidade decorrente das estruturas económicas e sociais do capitalismo contemporâneo e, simultaneamente, um elemento indispensável de 'legitimação' do estado capitalista num quadro democrático. Estas são as raízes do *estado-providência*, assente na intervenção sistemática do estado na economia, na redistribuição da riqueza e do rendimento, na regulamentação das relações sociais, no reconhecimento de direitos económicos e sociais aos trabalhadores, na implantação de sistemas públicos de segurança social. Cfr. "The General Theory of Employment, Interest and Money" (1936), em *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, MacMillan, Londres, 1973.

2.1.2. Trata-se então de saber se tem de ser necessariamente negativa, nos países subdesenvolvidos, a relação entre (maior) igualdade na distribuição do rendimento e formação 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 afirmar-se que a parte aforrada do rendimento nacional aumenta 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 Lewis, o aforro dos operários é insignificante e o aforro das classes médias tem efeitos muito reduzidos sobre o investimento produtivo, ele sente-se autorizado a 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".¹⁰⁰³

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 mesmo 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

1003 Cfr. W. A. LEWIS, [1], 416/417. Uma concepção idêntica é a defendida por S. KUZNETS, [1], 23: "Nos países subdesenvolvidos só os 3% ou 5% mais ricos que ocupam o topo da pirâmide de rendimento podem aforrar".

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.¹⁰⁰⁴

Esta é, porém, uma tese que tem vindo a ser posta em causa.¹⁰⁰⁵

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 Lewis e de Kuznets acerca de quem são os aforradores nos países subdesenvolvidos,¹⁰⁰⁶ assim como aparece cada vez com mais frequência advogada a tese - contrária à acima enunciada - de que não tem de haver uma correlação negativa, nos países subdesenvolvidos, entre o nível do aforro e o grau de igualdade na distribuição do rendimento.¹⁰⁰⁷

1004 W. A. LEWIS, [4], 39, aponta dados estatísticos relativos ao Japão (refere que existem dados semelhantes para os EUA e para alguns países subdesenvolvidos) que ilustrariam uma propensão marginal ao aforro mais elevada por parte dos titulares de lucros (em 1961, as sociedades anónimas teriam aforrado 41,5% dos 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 estoque 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. Cfr. S. HOUTHAKKER, 217; D. LIM, 360.

1005 Cfr. STEWART/STREETEN, [1], 161.

1006 Cfr. W. CLINE, [1], 373 e Ch. W. RIGHT, 50, nota 3, onde se podem colher indicações bibliográficas suplementares.

1007 Cfr. a bibliografia neste sentido citada por P. PASHARDES, 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*

2.2. A tese que justifica a desigualdade na distribuição do rendimento com base em que só desse modo se conseguem 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 70, em estudos onde se procura demonstrar que uma distribuição mais igual do rendimento não tem que 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 mostra que, concedendo a função-consumo no quadro da *permanent incorre 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 empresários para os trabalhadores) se traduziria na redução do aforro, prejudicando o crescimento económico.¹⁰⁰⁸

Mas é justo realçar que, desde os anos 60, 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 distribui-

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 estado. 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. Cfr. V. K. RAO, [3], 308-310.

1008 O principal estudo de William Cline é *Potencial Effects of Income Redistribution on Economic Growth: Latin American Cases*, N. York, 1972 (ver a síntese de W. CLINE, [1], 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 12 países desenvolvidos e 52 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. Cfr. D. LIM, 359-364.

ção 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.¹⁰⁰⁹

Num dos seus trabalhos mais importantes, Raúl Prebisch salientava, em 1961, que um dos factores que dificultava 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, Prebisch advoga a necessidade de restringir os consumos das elites 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 concretizando 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".¹⁰¹⁰

A própria Cepal defende muito claramente, pelo menos desde o início da década de 70, 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 dos ricos das 'metrópoles' capitalistas, ultrapassando-os mesmo em ostentação. E como o nível dos seus rendimentos é, apesar de tudo, inferior aos das 'elites 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, os estudos da Cepal sustentam a conclusão de que uma distribuição mais igualitária do rendimento não afectará de modo significativo nem a taxa de aforro nem o volume do aforro global.¹⁰¹¹

1009 Cfr. A. PINTO, [12], 208.

1010 Cfr. R. PREBISCH, [3], 20ss.

1011 Cfr. CEPAL, [4], p. XLVII e [10], 23.

Vimos atrás que 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. Vimos também as debilidades teóricas das teses estagnacionistas e referimos a sua não confirmação pela própria evolução da economia brasileira a partir de 1967/68.¹⁰¹²

Mas pode dizer-se que a outra 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), mas, fundamentalmente, uma política de redistribuição do rendimento acrescentado na sequência do próprio processo de crescimento.

No âmbito de uma tal política inclui 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

1012 Não retomaremos aqui a análise, que fizemos *supra* (cap. III), das *teses estagnacionistas* e a respectiva crítica. Num artigo publicado em 1969, W. Baer e A. Maneschi defendiam que a concentração do rendimento 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 existência 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 (cfr. BAER/MANESCHI). Esta seria a solução para evitar (ou para ultrapassar) a estagnação económica em que cairiam as economias socialmente *excluentes*, caracterizadas por uma acentuada concentração do rendimento. Num trabalho também de 1969, F. Pádua LOPES, [1], 72, 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". 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.

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 os aumentos 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 em um simples aumento do consumo sumptuário.¹⁰¹³

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 vez, em aumento da produção, em consequência do aumento da produtividade dos trabalhadores pobres. Esta ideia valeria, aliás, para a generalidade dos países subdesenvolvidos, como indiciam os resultados de estudos relativos ao "investimento em alimentação infantil" levados a cabo na América Latina.¹⁰¹⁴

No início dos anos 70, 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 60 por alguns estruturalistas latino-americanos,¹⁰¹⁵ 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 consumo 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

1013 Cfr. V. K. RAO, [3], 310-313.

1014 Cfr. W. CLINE, [1], 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 do rendimento *per capita*.

1015 Muito especialmente C. FURTADO, [4].

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 significariam 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.¹⁰¹⁶

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 significado de 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 divisas, daí derivariam limitações

1016 Para além de que sempre poderia dizer-se, com E. BACHA, [2], 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).

ao investimento (e ao crescimento económico) por falta de divisas e/ou perigosos índices de endividamento externo.¹⁰¹⁷

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.¹⁰¹⁸ Os resultados obtidos permitem aos 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 econo-*

1017 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..

1018 Cfr. F. LOPES, [3]; A. FIGUEROA; MORLEY/WILLIAMSON; MORLEY/SMITH, [3], além do estudo de William Cline atrás referido.

Um estudo idêntico foi desenvolvido pela Comissão de Planificação da Índia ao preparar o V Plano Quinquenal (1874-78). 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 médio *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 fizessem baixar 3% o consumo médio *per capita* do núcleo dos 30% mais ricos (grupo que veria o seu consumo aumentar 16%, na ausência de qualquer política redistributiva).

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 que podem pôr-se dizem respeito à capacidade de impor politicamente uma tal orientação e à capacidade de resposta das estruturas produtivas domésticas, designadamente no que se refere à produção de cereais e outros produtos alimentares. Cfr. CHENERY *et alii*, pp. 240/241 ed. cast..

P. PASHARDES levou a cabo um estudo do mesmo tipo tendo como base a realidade da Grécia de finais da década de 70. 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 reduzida que a verificada para os bens de luxo).

mias 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 menos no sentido de que não levam tão longe as suas implicações.¹⁰¹⁹ 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* (tradicionais, 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 igualitária 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.¹⁰²⁰

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 eco-

1019 Com efeito, autores como J. WELLS, [1], e V. TOKMAN, [1], 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 Tokman como Cline questionam 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, 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. Cfr. V. TOKMAN, [1] e W. CLINE, [1], 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. Cfr. A. FOXLEY, [4].

1020 Cfr., v. g., A. FISHLOW, [1], 402; W. A. LEWIS, [4], 38-41 e LECAILLON/GERMIDIS, [2], 43-48. Cfr. também CHENERY *et alii*, 238-240 (ed. cast.).

nómica (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.

2.3. No que se refere ao Brasil, os primeiros estudos em que se procurou testar, através de modelos econométricos, 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. Estes 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 mostram que os efeitos de uma redistribuição do rendimento, ainda que acentuada, não se traduziriam em redução da taxa de crescimento do produto.¹⁰²¹

2.3.1. 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'?

Deixámos atrás algumas indicações acerca da evolução da taxa de aforro e da taxa de investimento no Brasil ao longo das últimas décadas.¹⁰²² Em uma e outra verificou-se um certo aumento, entre finais dos anos 50 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.

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 através dos impostos, quer o prove-

1021 F. P. 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 (cfr. F. LOPES, [3], 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 1967/68.

1022 Cfr. *supra*, capítulo V.

niente 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 poupança 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.¹⁰²³

Quer dizer: 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.¹⁰²⁴ 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 da formação da poupança, da taxa de investimento e da taxa de crescimento do PNB.¹⁰²⁵

2.3.2. Mas a realidade brasileira evidencia que a crescente diversificação e sofisticação dos bens de consumo duradouros, a acção da poderosa máquina publicitária

1023. 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*, 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], 21; W. BAER, [6], 56/57 e G. JUD, 67.

1024. Cfr. *supra*, nota 447.

1025. Neste sentido as conclusões de P. SINGER, [7]; J. SERRA, [4]; J. WELLS [3]; W. BAER, [6].

ria e o rápido aumento do crédito ao consumo de bens duradouros provocaram, durante o período do 'milagre', um aumento enorme dos consumos de luxo, o que prova que a lógica do sistema incentiva os ricos a consumir e não a poupar.

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 de crédito especializadas, os consumos de luxo dos indivíduos que se situam imediatamente a seguir na escala de rendimentos.¹⁰²⁶

Quer dizer: uma grande parte do aforro (mesmo do aforro forçado dos trabalhadores) foi desviada para o financiamento de consumos de luxo e para a especulação 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.¹⁰²⁷ 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 infraestruturas 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 no argumento de que uma distribuição mais igualitária teria provocado uma redução do

1026 Apesar do baixíssimo nível de vida da grande maioria da população, calcula-se (cfr. 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).

1027 Eis a conclusão de A. PINTO, [4], 96: nos países da América Latina, "o 'financiamento do consumo' passa a ter tanta ou maior importância do que o 'financiamento do investimento'".

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* prevalescente, as estruturas produtivas e o padrão de consumo que lhe são inerentes, assim como as taxas 'normais' de remuneração do capital, as formas e a dinâmica da dependência em relação ao exterior. A partir destes pressupostos, compreende-se que a distribuição do rendimento aceitável seja a que o próprio sistema segrega e que corresponde 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 o consumo supérfluo (*vis à vis* a renda médio por habitante) em detrimento do consumo essencial e do próprio investimento".¹⁰²⁸

2.3.3. 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 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 'tradicionais', 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.¹⁰²⁹

1028 Cfr. J. SERRA, [41], 267. "Não se trata de uma relação entre desigualdade de rendas e crescimento económico - escreve F. H. Cardoso no Prefácio a TOLIPAN/TINELLI, 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".

Intervindo no 6º Congresso Mundial de Economistas (México, Agosto/1980), Raúl PREBISCH ([7]) 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 é canalizada 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.

1029 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

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 rica, está a aceitar-se a necessidade de renovar permanen-

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 com que depara a 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 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 presente da 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 a sua rede de pesca. A decisão de utilizar a poupança efectuada em investimento, 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 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 infraestruturas 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 do pensamento da economia política ricardiana. Ver Celso FURTADO, [15], 114/115.

te e aceleradamente produtos e processos de fabrico, com a inevitável aceleração da obsolescência e destruição económica 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. Um modelo de desenvolvimento com menor grau de desigualdade social, voltado para a satisfação destas necessidades, teria ainda a vantagem de se traduzir - como bem salienta Celso Furtado¹⁰³⁰ - 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.

Esta 'leitura' da realidade brasileira 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 ao crescimento económico e/ou consequência inevitável de um processo de crescimento rápido, bem como a tese de que menor desigualdade implica necessariamente diminuição da taxa de crescimento do PNB, para sustentarem que a excessiva concentração do rendimento pode constituir um obstáculo do crescimento económico e que a busca de um mais elevado grau de equidade deve constituir um elemento fundamental de uma nova estratégia de desenvolvimento.¹⁰³¹

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

1030 Cfr. C. FURTADO, [15], 70 e 93.

1031 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. Tudo 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 Prebisch (cfr. CEPAL, [4], 260) -, "tornou viável este conceito dinâmico de redistribuição".

ao contrário - conclui a senhora Robinson¹⁰³² - 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.

2.4. - 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 à estagnação económica e ao colapso do sistema a curto prazo.

Mas a verdade é que as teses estagnacionistas - que já se tinham mostrado desajustadas na explicação da crise do início dos anos 60 - 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\$1.000, o que é um grande mercado (é a tal "Bélgica dentro da Índia", a que já nos referimos).¹⁰³³

1032 Cfr. J. ROBINSON, [4], 65.

1033 Contra as teses estagnacionistas invocavam-se ainda, em meados da década de 70, 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 pudessem garantir o escoamento dos (eventuais) excedentes de produtos industriais.

Argumentava-se também (cfr. E. BACHA, [4], 45/46) que, acompanhando os vencimentos do 'pessoal superior' a evolução dos lucros e mantendo-se constante a taxa básica de salários, os rendimentos desse grupo de pessoas vão aumentando à medida que aumenta a parte 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 poupança 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. Isto porque a tecnologia necessária é controlada pelas empresas multinacionais, apresentando um custo de oportunidade muito próximo de zero, uma vez que a respectiva I&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

De todo o modo, a crise da economia brasileira prosseguia, ameaçadora, atravessando o Brasil uma situação bem mais grave do que a dos anos 1962-67.¹⁰³⁴ Por volta de 1974, alguns sectores 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”.¹⁰³⁵ 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, 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). Sabendo-se que as indústrias produtoras de bens de consumo corrente (comprados pelos trabalhadores) apresentam um coeficiente de importação muito mais baixo que as indústrias pro-

mesmo tempo que reproduzia o mecanismo de progressiva concentração do rendimento, o qual financiaria, por sua vez, 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).

1034 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 as dificuldades 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 rica 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 juzante.

1035 Declarações do Ministro Severo Gomes a *O Estado de São Paulo*, 25.8.74 (apud A. FERNANDES, [3], 134).

dutoras 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 atrás 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*.¹⁰³⁶

No seio da elite dirigente defrontaram-se então duas correntes.

Uma, mais próxima da ortodoxia monetarista - correspondendo aos interesses do capital financeiro, representada pelo então Ministro do Planeamento, o banqueiro M. H. Simonsen -, defendia uma política de austeridade, com elevadas taxas de juro e restrições ao crédito, redução das despesas públicas e reforço da política de contenção salarial, ainda que tal significasse recessão económica e maior repressão sobre os trabalhadores.

A outra, de cariz desenvolvimentista - ligada aos interesses do empresário industrial, representado 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; na revalorização do mercado interno através de uma repartição menos desigual do rendimento; na redução da dependência externa através da realização de investimentos prioritários no sector de equipamentos, caminhos de ferro, minas e energia, a par de estímulos 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 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".¹⁰³⁷

A redistribuição do rendimento surge assim, aos olhos de alguns, como um expediente para tentar manter a navegar um barco que ameaça naufrá-

1036 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 (cfr. J. BOISSONAT, 30).

1037 *Apud* C. BAUMFELD, [2], 20.

gio, dentro da velha técnica de mudar alguma coisa para deixar tudo na mesma.¹⁰³⁸

Para outros, porém, ela parece ser entendida 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 garantiria ao governo "a verdadeira segurança, que é dada pela legitimação popular".¹⁰³⁹ Para tanto, bastaria que o estado desen-

1038 Assim se exprime um dos colaboradores do estudo já referido sobre "Redistribution with Growth", patrocinado pelo Banco Mundial (cfr. C. BELL, 72): "Para sobreviverem a longo prazo numa sociedade em mudança, as elites devem fazer determinadas concessões a tempo", Raúl PREBISCH, [6], 562, 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". Cfr. também L. M. MARINHO, 12.

Mas é claro que a afirmação que fazemos no texto não significa que se negue qualquer efeito útil, no quadro dos países subdesenvolvidos, às políticas de redistribuição do rendimento concebidas nos moldes tradicionais. 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.

Prebisch ilustra assim o seu pensamento (em CEPAL, [4], 259-261): o consumo médio por família entre os 5% mais ricos da América Latina é 15 vezes maior que o dos 50% mais pobres; se esta relação for reduzida a 11 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 3/10 do consumo pessoal da América Latina, contra 2/10 apenas para os 50% mais pobres - baixasse aquela relação para o nível de 9 para um, a taxa de crescimento anual do rendimento *per capita* poderia passar para 4% ou mesmo mais.

Tendo em conta a realidade do Perú, 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 (cfr. R. WEBB, 24), uma transferência selectiva de 5% do rendimento nacional, tomado dos que integram os 1% mais ricos e atribuído aos estratos de rendimento mais baixo, reduziria 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.

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 70 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. Cfr. L. MARINHO, 12.

No sentido de que a redistribuição do rendimento não significa uma simples redistribuição da miséria, antes pode ter alguns resultados positivos imediatos, cfr. também WEISSKOFF/FIGUEROA, 88/89.

1039 Cfr. E. BACHA, [3], 16.

volvesse 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.

3. O AGRAVAMENTO DA DESIGUALDADE É CONSEQUÊNCIA INEVITÁVEL DO PROCESSO DE CRESCIMENTO ECONÓMICO?

3.1. 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 1970.¹⁰⁴⁰ Os defensores do *status quo* fizeram ponto forte da afirmação de que,

1040 Alguns autores, no entanto, têm procurado fazer crer 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, [4], 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 estado, 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 pôr em causa o agravamento da concentração do rendimento ao longo da década de 60.

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 proletarianização 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 elite dos ricos tem acesso ao ensino superior (cujos custos por aluno/ano são 50 vezes superiores aos do ensino primário), sendo certo que as opções da política governamental têm ido no sentido de dar prioridade ao desenvolvimento do ensino superior (e da sua prestação a título gratuito), em detrimento do ensino básico e da sua generalização a toda a população.

Por outro lado, é sabido que uma 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 infraestruturas 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

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 enormes desigualdades entre os níveis de rendimento das várias classes ou grupos sociais.¹⁰⁴¹ 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*.¹⁰⁴²

A obra de Carlos Langoni, encomendada pelo Ministro da Fazenda (Delfim Netto), converteu-se em uma espécie de "interpretação oficiosa sobre a questão" (Malan/Wells) e em ponto de referência obrigatório de todos os 'justificadores' da realidade emergente do 'modelo brasileiro de desenvolvimento'. O esforço teórico de Langoni orienta-se, efectivamente, no sentido de mostrar que a desigualdade crescente em matéria de distribuição do rendimento registada no Brasil ao longo dos anos 60 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

(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 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.

1041 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. Cfr. H. W. SINGER, [2], 38-40.

1042 Cfr. C. LANGONI e SIMONSEN/CAMPOS, 183-188.

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 Langoni, uma das mais importantes conclusões do seu estudo 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". Considera como sua tese central 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 clássicas 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.¹⁰⁴³

O mesmo autor procura também mostrar 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 rendimento 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

1043 Cfr. C. LANGONI, 15, 97 e 207. Do texto de 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], 13-16 e [2], 129. E é claro que, na lógica kuznetsiana (cfr. *infra*, pp. 579ss), quanto mais aceleradamente se processar o crescimento económico, mais rapidamente se fará a transição para a fase da desigualdade decrescente, sem ter que sofrer uma desigualdade mais acentuada do que a que decorrerá, em cada fase, das alterações resultantes do próprio crescimento económico. No entanto - como salienta M. AHLUWALIA, [2], 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.

económico é justamente o processo de maximização dos ganhos de produtividade ao longo do tempo".¹⁰⁴⁴

Langoni tenta mostrar, finalmente, que o aumento da desigualdade observado é auto-corrigível 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.¹⁰⁴⁵

Veremos à frente a importância que assumem nas teses de Langoni as concepções da *teoria do capital humano* (que é, ela própria, uma aplicação do pensamento neo-clássico 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 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 50 e, muito especialmente, da política económica adoptada pelos governos militares posteriores a 1964.¹⁰⁴⁶

1044 Cfr. C. LANGONI, 97 e 214.

1045 Cfr. C. LANGONI, 211-214.

1046 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 1949-62, 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 um 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, cujos rendimentos são mais desigualmente distribuídos, e na crescente desigualdade na distribuição do rendimento dentro destes sectores.

Morley e 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.

Deste modo, uma simples *hipótese de trabalho* elaborada com base em uma observação empírica fundamentada em dados pouco fidedignos e carecida de investigação mais profunda - como o próprio Kuznets reconhece¹⁰⁴⁷ -, 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 responsabilidade no 'escândalo' á '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*.

3.2. Mas em que consiste a *hipótese de Kuznets*?

Trata-se de uma hipótese de trabalho enunciada por Simon Kuznets na sua *Presidential Address à American Economic Association* (Dez/1954), 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 de dados relativos à Alemanha, Grã-Bretanha e EUA. 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 abririam 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

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, a seu ver, 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 (cfr. MORLEY/WILLIAMSON, especialmente 48-56). Só que, como é óbvio, esta apresentação dicotómica não esgota a realidade nem reflecte todas as alternativas possíveis.

1047 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 próprios desejos. Cfr. S. KUZNETS, [1], 26.

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".¹⁰⁴⁸

Esta primeira abordagem do problema das relações entre o crescimento económico e a distribuição do rendimento seria depois prosseguida por Kuznets em uma 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.¹⁰⁴⁹ Estas novas investigações - abrangendo maior número de países (dos quais onze são países subdesenvolvidos) e cobrindo um arco de tempo variável de país para país (conforme os dados disponíveis), mas que vai de 1854 (Prússia) até 1959 (RFA e EUA) (conforme os dados disponíveis) - forneceram ao autor resultados condizentes com as hipóteses que levantara em 1954, apontando como início da fase de redução da desigualdade o período imediatamente posterior à Primeira Grande Guerra para alguns dos países observados e o período que se seguiu à Segunda Guerra Mundial para outros.¹⁰⁵⁰

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 neo-clássica segundo a qual o desenvolvimento económico provocaria uma igualdade crescente da distribuição do rendimento, à medida que vai avançando o próprio processo de desenvolvimento.¹⁰⁵¹

Como observa H. Singer¹⁰⁵², os resultados de Kuznets apontam no sentido de não poder falar-se de um *trickle down effect* que decorra *automaticamente* do crescimento económico - durante a fase inicial, o crescimento agravará mesmo as desigualdades. Mas não há dúvida de que eles foram utilizados como argumento de reforço das posições dos defensores de estratégias de desenvolvimento

1048 Cfr. S. KUZNETS, [1], 11.

1049 Cfr. S. KUZNETS, [2], 160-219.

1050 Cfr. S. KUZNETS, [2], 217-219.

1051 Cfr. F. PAUKERT, 107 e W. CLINE, [1], 363 e 369.

1052 Cfr. H. SINGER, [2], 31.

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 (irradicação) da pobreza. Partem estes do princípio de que a desigualdade (crescente) na distribuição do rendimento é um fenómeno característico das primeiras etapas do crescimento económico, mas um 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*. Assim sendo, a atitude correcta será, para eles, a de acelerar o ritmo do processo de crescimento e esperar os resultados do *trickle down effect*.

3.3. 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 em uma *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.¹⁰⁵³

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 subdesenvol-

1053 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). Cfr. E. BACHA, [7], 176-183.

vidos'.¹⁰⁵⁴ No quadro de um esquema evolutivo que passaria por quatro estádios (não-desenvolvimento, subdesenvolvimento, semi-desenvolvimento 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 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 estádio 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 estádio correspondente á 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 1960¹⁰⁵⁵ - e os de Montek Ahluwalia, que abarcam um conjunto de 62 países (incluindo catorze países capitalistas desenvolvidos e dois países socialistas), para um período que vai de meados dos anos 50 até o início dos anos 70.¹⁰⁵⁶

1054 Cfr. H. OSHIMA, [2].

1055 Cfr. F. PAUKERT, especialmente 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 sensivelmente 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], 436/437, com base na análise de dados respeitantes a 48 países e referentes à década de 60, 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.

1056 Cfr. M. AHLUWALIA, [1] e [2]. Embora invocando factores não inteiramente coincidentes com os de Kuznets, também M. DELIVANIS, [2], especialmente 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.

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.¹⁰⁵⁷

Sherman Robinson, por sua vez, não hesita em afirmar que a hipótese de Kuznets "adquiriu a força de uma lei económica".¹⁰⁵⁸ No mesmo sentido, embora menos afirmativamente, pronunciam-se 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".¹⁰⁵⁹

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.¹⁰⁶⁰ 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, embora concluam pela confirmação da *hipótese de Kuznets* (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 autoras¹⁰⁶¹ - é que centenas de

1057 Cfr. AHUWALIA/CARTER/CHENERY. A generalidade dos estudos que conhecemos sobre a problemática em referência baseia-se em análises tipo *cross-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 teria conseguido evitar a deterioração inicial da repartição do rendimento inerente a um crescimento sectorial desigual.

1058 Cfr. S. ROBINSON, 437.

1059 Cfr. LECAILLON/GERMIDIS, [2], 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).

1060 Cfr. ADELMAN/MORRIS.

1061 Cfr. ADELMAN/MORRIS, 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

milhões de pessoas desesperadamente 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”.

3.4. 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 Paukert, conclui 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.¹⁰⁶²

Por outro lado, um estudo de L. Soltow¹⁰⁶³ 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 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 da desigualdade, e só a partir da Primeira Guerra Mundial se verificou um decréscimo significativo das diferenças de rendimento.¹⁰⁶⁴

de que a desigualdade é tanto maior quanto mais acentuado for o dualismo estrutural (i.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 impacte 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. Cfr. M. AHLUWALIA, [2], 134.

1062 Cfr. Ch. WRIGHT, 52-55.

1063 *Apud* F. PAUKERT, 109-112.

1064 É sabido - o próprio Kuznets o reconhece - que a desigualdade na distribuição do rendimento nos actuais países capitalistas desenvolvidos começou a reduzir-se apenas na sequência da 1ª GM, ou mesmo só após a 2ª GM. E este facto tem sido invocado pelos autores que rejeitam a tese kuznetsiana de que o

Também no referente à Alemanha, Dinamarca e Noruega os dados recolhidos por F. Paukert não condizem com a *hipótese de Kuznets*, evidenciando a existência de uma tendência para uma igualdade maior na distribuição do rendimento logo a partir dos primeiros tempos da industrialização.¹⁰⁶⁵

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 50, 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.¹⁰⁶⁶

No plano metodológico, a principal crítica que pode fazer-se quer a Paukert quer a Ahluwalia consiste no facto de - alegando a inexistência ou a natureza pouco fidedigna de séries temporais de dados que ilustrem 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.

Na verdade, tal processo de comparação sincrónica, através de um corte transversal da realidade, para analisar fenómenos que pressupõem o decurso do tempo só poderia considerar-se correcto - como Kuznets salientava, aliás, na sua *Presidential Address* - se a situação dos actuais países subdesenvolvidos pudesse consi-

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 parcela 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, cfr. E. BACHA, [7], 195-197).

1065 Cfr. F. PAUKERT, 109-112 e Ch. WRIGHT, 52.

1066 Cfr. F. PAUKERT, 112/113.

derar-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 Bairoch, entre outros.¹⁰⁶⁷

Finalmente, poderá ainda pôr-se em dúvida o bem fundado da relação de causalidade que alguns pretendem ver entre determinados factores que actuam no contexto de um processo de desenvolvimento (presentes na análise de Kuznets,

1067 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, 56/57: uma relação homem/terra muito mais elevada; uma escassez maior 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 pode 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* (cfr., por todos, Th. SANTOS, [5]) 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 alguém como Raúl Prebisch ter realçado, em estudo relativamente recente, o interesse das multinacionais na manutenção da "sociedade privilegiada de consumo", baseada no consumo 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". Cfr. R. PREBISCH, [6], 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 a estruturas produtivas pouco adequadas à natureza dos recursos disponíveis nesses países e à satisfação das necessidades das suas populações e a padrões distributivos caracterizados por uma enorme desigualdade. Cfr. C. FURTADO, [15], 96/97.

mas realçados sobretudo nos trabalhos de Ahluwalia e de Adelman/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 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*.

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

Sem dúvida que uma forte corrente de opinião sustenta a não verificação da hipótese posta por Adelman/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, no grupo de países por ele analisado, em que possa falar-se de 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 PNB *per capita* aumenta.¹⁰⁶⁸

Mas não podemos deixar de sublinhar 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.¹⁰⁶⁹ A acentuação da desigualdade na distribuição do rendi-

1068 Cfr. 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 pelos defensores de um empobrecimento em *termos absolutos* de algumas das camadas de rendimentos mais baixos (cfr. *supra*, 547/548). 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. Cfr. M. AHLUWALIA, [2], 134/135.

A ocorrência da baixa, em termos absolutos, do nível de vida de grandes massas da população registou-se no México, entre 1940 e 1950, verificando-se igualmente no Brasil na década de 60, pelo menos no que se refere às populações pobres no Nordeste. Cfr. C. FURTADO, [9], 344.

Em termos mais gerais, STEWART/STREETEN, [2], 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.

1069 Ver referências bibliográficas em E. BACHA, [7], 179; ver também os estudos incluídos no anexo do livro de CHENERY *et alii*, 305ss, sobre a Índia, Cuba, Sri Lanka, Tanzânia, Coreia do Sul, Taiwan, bem como a síntese de G. FIELDS, [2], 181ss, relativamente a seis países subdesenvolvidos (Costa Rica, Sri Lanka, Índia, Brasil, Filipinas e Taiwan).

mento tem sido verificada em períodos de rápido crescimento económico, ocorridos entre meados dos anos 50 e início dos anos 70, em países de nível intermédio de industrialização (Brasil, Argentina, México, Perú 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).¹⁰⁷⁰ 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.¹⁰⁷¹ 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.¹⁰⁷² 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.¹⁰⁷³ 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 a extrema pobreza nos primeiros anos após a Revolução e apresenta talvez a mais igualitária distribuição do rendimento que o mundo conhece.¹⁰⁷⁴

Esta variedade de situações seria já bastante para pôr seriamente em causa a tentativa de transformar a *hipótese de Kuznets em teoria geral ou lei económica* de

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], 13-16, dos treze países subdesenvolvidos para os quais existem séries temporais disponíveis (em geral referentes aos anos 60), em oito deles ter-se-ia registado um agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento (México, 1963-68; Brasil, 1960-70; El Salvador, 1961-69; Filipinas, 1961-71; Perú, 1961-71); um deles manteve a sua situação estacionária (Coreia do Sul, 1964-70); nos restantes quatro a desigualdade teria sido reduzida graças a um aumento da percentagem do rendimento arrecadada pelos 40% ou pelos 60% mais pobres (Taiwan, 1953-61; Irão, 1960-68; Sri Lanka, 1963-70; Colômbia, 1964-70).

1070 R. WEISSKOFF, [3], apresenta, porém, resultados que comprovam uma acentuação da desigualdade em Porto Rico (1953-63), assim como na Argentina (1953-61) e no México (1950-63).

1071 Cfr. P. BARDHAN, 255-262.

1072 Para Taiwan, cfr. G. RANIS, [4] e [5]; FEY/RANIS/KUO e G. FIELDS, [2], 229-238. Para a Coreia do Sul, cfr. I. ADELMAN, 280-285.

1073 Cfr., respectivamente, L. JAWARDENA, 273-279 e R. GREEN, [1], 268-273.

1074 Cfr. D. SEERS, [7], 262-268. A. ORBANEJA observa igualmente, a respeito da China Popular, que o país conseguiu eliminar a fome e a miséria e 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, [1], 31 e [2], 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 que 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, em uma primeira fase, a desigualdade na distribuição do rendimento.

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 buscarem a todo o custo analogias enganadoras.

Uma das razões que invoca para a sua reserva reside no facto de os grupos de rendimento elevado dos actuais países em desenvolvimento terem uma propensão ao consumo muito mais elevada 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 baseadas 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*.¹⁰⁷⁵

Ironicamente, têm sido, afinal, os regimes autoritários - não os saídos de explosões revolucionárias, mas 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 o objectivo de assegurar 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*

1075 Cfr. S. KUZNETS, [1], 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, na Europa Ocidental, à acumulação 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 Kuznets - que, porque deram resultado no passado práticas como a liberalização total do mercado, a ausência de penalização implícita nos impostos progressivos, etc., estas práticas 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 convencer os países subdesenvolvidos da necessidade de criar um 'clima favorável'".

Kuznets, uma vez que, em meados dos anos 70, o rendimento *per capita* do Brasil tinha já ultrapassado o ponto de inflexão kuznetsiano.¹⁰⁷⁶ 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 60.¹⁰⁷⁷

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 que se vem desenrolando no Brasil vão tardando em conseguir atingir a fase que, na *Curva de Kuznets*, corresponde à redução da desigualdade. 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, fruto de 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.).

4. AS CONCEPÇÕES NEO-CLÁSSICAS E A TEORIA DO CAPITAL HUMANO: SUA VALIDADE NO CASO BRASILEIRO

4.1. 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 50, dividida basicamente em dois sectores económicos: um, fortemente intensivo em mão-de-obra não qualificada, cuja oferta é muito elástica; outro, forte-

1076 Cfr. *supra*, nota 931. Os autores (cfr. H. W. SINGER, [2], 31-36 e AHLUWALIA/CARTER/CHENERY, 309/310) sublinham, aliás, que, diferentemente do que Kuznets admitiu, a passagem à fase da redução da desigualdade através do *trickle down effect* não é automática, e salientam que a diminuição da desigualdade 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.

1077 Cfr., neste sentido, A. FISHLOW, [1] e [6]; MALAN/WELLS; P. SINGER, [7]; J. SERRA, [4]; Ch. WRIGHT, 64; BACHA/TAYLOR, [2], 282, autores que atribuem um papel predominante às políticas económicas adoptadas.

mente *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.¹⁰⁷⁸

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 em um desenvolvimento particularmente rápido das actividades incluídas no sector 'moderno' da economia, provocando, a curto prazo, um aumento em flexa 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 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, em virtude das características da função de produção do ensino tal como em regra 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 surgir verdadeiras *rendas de conjuntura* em proveito do reduzido núcleo da mão-de-obra altamente qualificada.¹⁰⁷⁹

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 organizados pelas empresas e pela Administração Pública e da própria experiência adquirida no exercício da profissão), Langoni

1078 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 os grupos de nível inferior de educação, com particular destaque para os analfabetos, sofreram reduções sensíveis da sua quota no rendimento nacional (44%). Cfr. C. LANGONI, 88 e 116.

1079 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 seu nível de qualificação" (cfr. C. LANGONI, 116 e 189).

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 anos de escolaridade.¹⁰⁸⁰ 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".¹⁰⁸¹

Mas este aumento da desigualdade dos rendimentos individuais, verificado durante a fase inicial do processo de crescimento, viria a corrigir-se automaticamente 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.¹⁰⁸²

4.1.1. 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-

1080 Cfr. C. LANGONI, 88 e 105.

1081 Cfr. C. LANGONI, 92. Segundo este autor, a importância da variável educação teria aumentado mesmo ao longo da década de 60: enquanto em 1960 a diferença de níveis de educação explicaria cerca de 30% das diferenças de rendimento, em 1970 explicaria cerca de 41%. (cfr. C. LANGONI, 112/113)

1082 "Em particular, com relação ao mercado de trabalho - escreve LANGONI, 190 - existem forças poderosas, tanto do lado da oferta como do lado da demanda, atuando 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 suas transferências para o sistema de educação formal".

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 neo-clássicas 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 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. Com base no princípio de que cada factor de produção (designadamente o capital e o trabalho) prestam um 'serviço produtivo', o lucro e o salário são considerados 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 Langoni¹⁰⁸³ - 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 rendimento: as diferenças existentes são consequências do comportamento normal dos agentes económicos de acordo com os critérios da racionalidade económica.¹⁰⁸⁴

4.1.2. A análise desenvolvida por Langoni é ainda penetrada pela chamada *teoria do capital humano*, tal como tem sido formulada, a partir de finais dos anos 50 e início dos anos 60, na sequência dos trabalhos de Jacob Mincer, Theodore Schultz, Gary Becker e Barry Chiswick.¹⁰⁸⁵

1083 Cfr. C. LANGONI, 52.

1084 "O que parece injustiça ou exploração por parte das outras classes - observa M. DELIVANIS, [1], 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".

1085 Cfr. J. MINCER, [1]; Th. SCHULTZ, [1] e [2]; G. BECKER, [1] e [2]; B. WEISBROD; B. CHISWICK e BECKER/CHISWICK. Para uma súpula da evolução verificada na *teoria do capital humano* enquanto explicação da distribuição do rendimento, cfr. 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

É o próprio Langoni a reconhecê-lo: "A relação entre nível de educação e remuneração do trabalho - são palavras dele¹⁰⁸⁶ - é justificada *a priori* pela teoria do capital humano. Os investimentos em educação resultam 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*¹⁰⁸⁷, é claro que o salário aparece como a remuneração do 'serviço produtivo' prestado pelo capital humano acumulado em (e por) cada indivíduo. E, nesta base, será *normal* que os indivíduos detentores de um reduzido capital humano (i.é, os analfabetos ou os que têm apenas a escolaridade

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 indivíduos 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 em determinada área geográfica e uma parte ainda maior da desigualdade 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. Cfr. BECKER/CHISWICK, 368/369 e B. CHISWICK, 21 e 38.

1086 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. Cfr. C. LANGONI, 103/104.

1087 Cfr. Th. SCHULTZ, [1], 2/3.

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.¹⁰⁸⁸

Também na vertente que acabámos de analisar as teses defendidas por Langoni receberam ampla consagração a nível oficial.¹⁰⁸⁹

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 país - 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 o desenvolvimento 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 polí-

1088 A questão central da repartição do rendimento (e do desenvolvimento económico), no contexto da América Latina, residiria exactamente - segundo KOGUT/LANGONI, 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'". A solução é fácil... Basta fornecer aos interessados informações simples e concretas sobre as consequências da substituição da quantidade dos filhos pela qualidade: "uma vez de posse destas informações, os pais esforçar-se-ão por substituir a quantidade pela qualidade. É a única via capaz de conduzir a uma melhor repartição do rendimento sem prejudicar o desenvolvimento económico".

1089 No próprio prefácio ao livro de Langoni escrevia Delfim Netto: "O comportamento das rendas relativas reflete, 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], 274 e 282).

tica 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.¹⁰⁹⁰

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

4.2.1. 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 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 redução 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.¹⁰⁹¹

1090 Cfr. *supra*, cap. V. 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 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 (e 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. Cfr. A. FISHLOW, [1], 401/402.

1091 Cfr. C. LANGONI, 88.

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 neo-clássica), já o aumento da oferta de mão-de-obra com formação universitária é acompanhado do aumento do respectivo rendimento relativo.¹⁰⁹²

Carlos Langoni acaba por justificar a sua tese fazendo apelo ao comportamento (determinante) da procura de mão-de-obra, com base em que "o desenvolvimento 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".¹⁰⁹³

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.¹⁰⁹⁴

A tese de Langoni não consegue explicar, por outro lado, o brusco e acentuado agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento que se verificou durante o primeiro governo da ditadura militar, em plena recessão económica, num período em que os novos investimentos foram pouco significativos e em que parece ter sido muito reduzida a taxa de aumento da procura de mão-de-obra qualificada.

1092 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 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. Cfr. C. LANGONI, 88; P. SINGER, [7], 92/93; MALAN/WELLS, 248; J. DUARTE *et alii*, 45 e BACHA/TAYLOR, [2], 282-285.

1093 Cfr. C. LANGONI, 121.

1094 Cfr. J. WELLS, [3], 11-17; MALAN/WELLS, 248; J. SERRA, [4], 275-279. É bem possível, aliás, que a prática social se aproxime, em muitos casos, do padrão de comportamento que P. SINGER, [7], 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'".

Admite-se que, a partir de 1967, se tenha assistido a 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 dificuldades 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 neo-clássica - conclui John Wells¹⁰⁹⁵ - desvia a nossa atenção dos mecanismos reais de apropriação e distribuição do excedente, dirigindo-a para os fantasmas da oferta e da procura".

4.2.2. 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 da desigualdade 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 ocorridas 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 verificou 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

1095 Cfr. J. WELLS, [3], 17.

sentido determinado. Como salienta 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.¹⁰⁹⁶

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 da desigualdade 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 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).

Uma análise atenta da realidade dos vários países parece apontar 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.¹⁰⁹⁷

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). Este é um dos pressupostos da teoria marginalista, mas não encontra realização práti-

1096 Cfr. A. FISHLOW, [4], 277.

1097 Cfr. A. FISHLOW, [1], 398; Ch. WRIGHT, 62/63; MALAN/WELLS, 259; J. SERRA, [4], 273-275; W. CLINE, [1], 366.

ca, sobretudo no estágio actual de desenvolvimento das forças produtivas, caracterizado por uma acentuada divisão do 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.¹⁰⁹⁸

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.¹⁰⁹⁹

O próprio Langoni¹¹⁰⁰ refere a existência de amplas (e crescentes) disparidades quanto ao nível de rendimento entre indivíduos com o mesmo grau de qualificação profissional (i.é, com igual nível de educação), 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 compece com a tese de que o nível desigual dos salários resulta da pressão da procura de mão-de-obra (altamente) qualificada.¹¹⁰¹

1098 Cfr. P. SINGER, [7], 96/97.

1099 Cfr. J. WELLS, [3], 11 e MALAN/WELLS, 258/259.

1100 Cfr. C. LANGONI, 93.

1101 J. SERRA, [4], 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 tres 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 que baixar necessariamente como consequência da redução do leque salarial. Cfr. BACHA/TAYLOR, [11], 200.

Alguns 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 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.¹¹⁰²

4.2.3. Muitos autores vêm chamando a atenção para o facto de, no âmbito das grandes empresas societárias, os executivos que ocupam os postos 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.¹¹⁰³ 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 grandes 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 'pessoal superior' das empresas e o nível dos lucros por elas obtidos.¹¹⁰⁴

1102 Este o ponto de vista de J. SERRA, [4], 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".

1103 Cfr. Edward Nell, em FERGUSON/NELL, 445; J. WELLS, [3], 17; A. FISHLOW, [4], 278; BACHA/TAYLOR, [2].

1104 Cfr. E. BACHA, [9], 107ss e BACHA/TAYLOR, [2], 291-294. Os dados resultantes de inquéritos efectuados com base em uma 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 semi-especializados 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 na hierarquia da empresa é um factor mais influente que a qualificação profissional na determinação dos rendimentos salariais.

A realidade brasileira mostra, pois, que a abertura do leque salarial - que alguns apontam como elemento responsável pela crescente desigualdade dos rendimentos¹¹⁰⁵ - 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 aumentos dos salários nominais muito inferiores aos aumentos da produtividade e que significou, em muitos casos, diminuição dos salários reais¹¹⁰⁶ - 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.¹¹⁰⁷

4.2.4. 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 rendimentos de outra(s)

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. Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 292/293.

- 1105 Acerca do elevado grau de concentração dos rendimentos salariais na indústria transformadora, cfr. *supra*, notas 657 e 929. 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 (cfr. J. DUARTE *et alii*, 44). Estudos recentes mostram que a relação entre o salário médio e o 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'. Cfr. MALAN/BONELLI, nota 47.
- 1106 Cfr. W. BAER, [6], 55 e E. BACHA, [9], 130-134. Tomando o período de 1949-69, E. Bacha e M. Mata concluem que o salário médio nas indústrias transformadoras cresceu 95,7%, enquanto 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. Cfr. BACHA/MATA, 97.
- 1107 Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 274/275.

espécie(s), a influência do *estilo de desenvolvimento* adoptado e da actuação das empresas multinacionais, designadamente no que se refere ao controlo da tecnologia.¹¹⁰⁸

De acordo com os cânones neo-clássicos, Carlos Langoni considera a distribuição pessoal do rendimento como o resultado de dois processos paralelos e independentes: 1) 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); 2) o que conduz à formação dos rendimentos resultantes da propriedade de *capital físico* ou de *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.

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.¹¹⁰⁹

1108 Assim comenta Edward Nell (cfr. FERGUSON/NELL, 452): "Os neo-clássicos não gostam do mundo em que vivemos, mas ele é o mundo em que o rendimento é gerado e distribuído".

1109 Só factores de carácter político-institucional poderão ajudar a compreender que o salário mínimo em SP fosse, em Dez/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*

A razão está, pois, com aqueles autores que vêm na política económica adoptada no Brasil, e especialmente na política salarial levada a cabo 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 - salienta Albert Fishlow¹¹¹⁰ - 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 do rendimento é igualmente posta em relevo por Paul Singer, mostrando 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".¹¹¹¹

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.¹¹¹²

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 trabalhadores 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 os salários 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. Cfr. P. SINGER, [7], 96/97.

E. BACHA, [9], 133/134, chama a atenção para 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 F.G.T.S.

1110 Cfr. A. FISHLOW, [4], 278.

1111 Cfr. P. SINGER, [7], 99/100.

1112 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 J. Wells, citado por A. FERNANDES, [2], 262 (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%. 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, aumento que 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 propiciar a obtenção de lucros elevados às (grandes) empresas implantadas nos sectores 'dinâmicos' privilegiados.¹¹¹³ 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 1964.¹¹¹⁴

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 'pessoal superior' das empresas e da Administração Pública escapam à fórmula legal que regula os reajustamentos salariais. A 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 em uma acentuada deterioração da sua posição relativa na perspectiva da distribuição pessoal do rendimento (34,3% do rendimento nacional em 1960; 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 ser responsabilizada pelo agravamento das desigualdades.¹¹¹⁵

1113 O próprio M. SIMONSEN, [2], 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".

1114 Cfr., entre outros, A. FISHLOW, [1] e [4]; E. BACHA, [8] e [9]; P. SINGER, [7]; J. WELLS, [3]; MALAN/BONELLI; Ch. WRIGHT; BACHA/TAYLOR, [2].

1115 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

5. A DISTRIBUIÇÃO DO RENDIMENTO, O DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA E O 'MODELO BRASILEIRO'

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

Vimos atrás que as estruturas económicas e sociais herdadas do período colonial condicionaram o modo como decorreu o processo da ISI no Brasil. A ausência de uma burguesia nacional coesa e hegemónica no início da industrialização

nível e estrutura do emprego. Segundo esses autores, 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 aforo global e, conseqüentemente, em redução do investimento, da produção e do emprego a longo prazo.

Não insistiremos aqui na discussão destes pontos de vista. Mostrámos atrás 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). Vimos também que esta política salarial, 'secando' o poder de compra dos trabalhadores, foi um dos factores principais de uma certa atrofia dos sectores industriais produtores de bens de consumo corrente. Ora, sendo estas indústrias, em regra, mais intensivas em mão-de-obra, muitos são os autores que defendem que, com outra política de salários e uma distribuição do rendimento 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 aforo global e a taxa de crescimento do PNB uma política orientada para um grau mais elevado de equidade social.

Mas é interessante deixar aqui esta reflexão de Edmar Bacha e Lance Taylor acerca destas questões: "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". Cfr. BACHA/TAYLOR, [2], 291.

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 do 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 de acumulação capitalista.

Foram as exigências da acumulação do capital, no quadro específico da formação social brasileira e das características do sistema capitalista mundial, que conduziram à estreita *solidariedade orgânica estado/multinacionais/grande capital nacional*, que oportunamente apresentámos como o traço definidor do desenvolvimento do capitalismo no Brasil a partir de meados dos anos 50 e, mais acen-tuadamente 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 de 70. Tal modelo centra-se na prioridade concedida a determinados sectores industriais nos quais se concentraram fortemente os recursos fi-

nanceiros, 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 sub-contidente 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.¹¹¹⁶

Nos anos 50, os trabalhos de Prebisch e de H. W. 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.¹¹¹⁷

Em 1961, Celso Furtado falava já da *heterogeneidade tecnológica* que caracterizava as economias latino-americanas.¹¹¹⁸ A partir dos anos 60, 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.¹¹¹⁹

1116 Apud DI FILIPPO/JADUE, 183.

1117 Cfr. *supra*, pp. 172-180.

1118 Cfr. C. FURTADO, [1], 195.

1119 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, [8], 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 as relações sociais dentro dos diversos sectores da

Pensamos que a história da América Latina - e a do Brasil em especial - mostra que hoje, mais do 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, julgamos

economia, de preferência aos que se desenvolvem 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 multi-sectorial (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*, i.é, cada sector económico - primário, secundário, terciário - encerra sub-sectores de características muito diferentes no que se refere ao nível de produtividade, ao grau de absorção do progresso técnico e às relações sociais predominantes. Cfr. A. PINTO, [13], 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 inter-sectorial, mas uma acentuada heterogeneidade no seio do sector industrial. Cfr. DI FILIPPO/JADUE, 194.

Os desníveis de produtividade constituem, porém, apenas "a expressão mais facilmente quantificável da heterogeneidade estrutural" (cfr. PINTO/DI FILIPPO, [1], 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 (cfr. PINTO/DI FILIPPO, [2], 578). Estes 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; e a que diz respeito às estruturas do poder (para maiores desenvolvimentos, cfr. PINTO/DI FILIPPO, [1], 94ss e [2], 579ss; DI FILIPPO/JADUE, 173ss).

Considerando que, no seu estrito sentido económico, a heterogeneidade estrutural é uma consequência das distorções na distribuição do progresso técnico que 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 DI FILIPPO/JADUE, 167, 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". Para maiores desenvolvimentos sobre a génese e o significado deste conceito, além dos trabalhos já citados nesta nota, cfr. também A. PINTO, [2], [4] e [12]; O. SUNKEL, [6]; FOXLEY/MUÑOZ, [2] e R. INFANTE. Uma síntese do pensamento estruturalista latino-americano acerca da problemática da distribuição do rendimento pode ver-se em E. BACHA, [7], 174ss e em J. SÁNCHEZ, [1].

ter deixado claro que o modelo de acumulação do capital e o estilo de desenvolvimento implantados a partir de meados dos anos 50 se traduziram na prioridade às indústrias produtoras de bens de consumo duradouros e às actividades criadoras das infraestruturas e dos bens de produção necessários à expansão daquelas 'indústrias dinâmicas'.

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 procuramos analisar neste trabalho, através da introdução de novos produtos e de novos processos tecnológicos, a par da diversificação e sofisticação dos padrões de consumo, à semelhança do que se passa nos países capitalistas desenvolvidos. Só que estes apresentam um nível de acumulação de capital e de rendimento médio *per capita* bastante mais elevados, um índice mais avançado de satisfação das necessidades essenciais e maior homogeneidade do conjunto da economia no que se refere ao grau de 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; à expansão 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).

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 o agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento, condição de sobrevivência do próprio modelo, assente na produção de bens de luxo apenas acessíveis à minoria rica.

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 de rendimento.

Neste contexto, 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 'pessoal superior', alargando as vantagens do sistema a grupos sociais que não integram o núcleo dos detentores dos meios de produção. Neste contexto ganham sentido também as medidas adoptadas, nos termos que atrás expusemos - especialmente no âmbito da *política de reorientação da inflação* ou de *inflação controlada* - 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.¹¹²⁰

As opções políticas adoptadas em meados da década de 50, 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 acentua-

1120 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 do rendimento 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, 119) e, para a Argentina (sob o regime militar do general Onganía, a partir de 1967), por E. LACLAU, 645/646.

Analisando a crescente concentração do rendimento registada sob os governos militares e especialmente durante o período do 'milagre', C. FURTADO defende ([15], 103/104) que ela é a consequência de uma política deliberadamente orientada nesse sentido, nomeadamente a partir de 1967/68, com o objectivo de atrair as empresas multinacionais e de, 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. Cfr. também E. BACHA, [4], 48.

ção da concentração do rendimento e dos frutos do progresso técnico nas mãos de grupos minoritários da população, que constituem 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.

Temos dúvidas, por isso mesmo, em acompanhar Celso Furtado quando defende que o factor básico que governa a distribuição do rendimento é a pressão gerada pelo processo de modernização, i.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.¹¹²¹

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 recentemente passaram por processos de industrialização acelerada. É o que parece resultar da comparação feita por Gustav Ranis entre a experiência de Taiwan a partir dos anos 50, alicerçada em uma estratégia de *substituição de exportações*, e a experiência de *Colphil* (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*.¹¹²²

Sem dúvida que as formas concretas que a ISI assumiu, por força dos condicionamentos resultantes das estruturas económicas e sociais dos países que por ela

1121 Cfr. C. FURTADO, [9], 340-342 e [11], 80ss.

1122 Cfr. G. RANIS, [5], 403ss e [6], 566-568.

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 ISI é geradora de crescente desigualdade social, enquanto 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 Ranis salienta, aliás, a importância dos factores naturais e dos factores históricos-culturais na explicação das diferenças de evolução entre Taiwan e Colúmbia, 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.

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, excluinte 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 infra-consumo"¹¹²³

Mas não parece de aceitar a tese de certos adeptos da teoria da dependência, que pretendem reduzir esta *colonização cultural* (ou *dependência cultural*) e as suas consequências em matéria de distribuição do rendimento 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. Vimos já, ao longo deste trabalho, que a penetração das multinacionais, designadamente no que respeita ao Brasil, corresponde

1123 Cfr. R. PREBISCH, [6], 548.

perfeitamente aos interesses económicos, sociais e políticos das classes dominantes brasileiras e foi por elas incentivada.

5.2. – 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.¹¹²⁴

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 imperialistas) e *países produtores e exportadores de bens primários* (= países subdesenvolvidos = países dominados no seio do sistema capitalista mundial). Cada vez mais claramente vai-se 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 (especialização 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.¹¹²⁵

1124 O tema das relações entre imperialismo e industrialização dos 'países subdesenvolvidos' tem sido objecto de análise por parte de numerosos autores, a partir dos anos 70. 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. Gunder Frank, Samir Amin, Arghiri Emmanuel e dos adeptos da teoria da dependência: R. B. SUTCLIFFE; OWEN/SUTCLIFFE; B. WARREN; B. COHEN, [2]; P. EVANS, [3]; A. BREWER.

1125 O comportamento das multinacionais americanas é elucidativo: em 1929, os seus 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; 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 absorviam 74% desses investimentos, os quais, nestes países, representavam, em 1968, 68% dos

Nos anos 50, muitos acreditaram que a industrialização em que apostaram vários países da América Latina, sob a liderança das *burguesias nacionais* desses países, seria capaz de cortar as amarras relativamente aos interesses da oligarquia latifundiária e de lançar as bases de um desenvolvimento 'não-dependente'.

Perante a evidente falência dos projectos nacional-desenvolvimentistas, ganhou certa notoriedade uma corrente de pensamento que, identificando esta falência com a impossibilidade de qualquer desenvolvimento em moldes capitalistas, proclamou a inevitável estagnação dos 'países periféricos'¹¹²⁶, 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 presentes as condições do de-

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 do rendimento, os hábitos de consumo 'metropolitanos' das camadas ricas, o tradicional protecçãoismo 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 os 70% em 1972 (alguns autores referem mesmo uma percentagem superior a 80%). A parte do capital estrangeiro na indústria transformadora brasileira aumentou significativamente entre 1965 e 1975 (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=21,0%; 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. Cfr. G. BLARDONE, [1], 14; P. VUSKOVIC, [2], 11; MALAN/BONELLI, 24 e 34; L. BRESSER PEREIRA, [2], 303.

1126 A única fuga à estagnação tentou Marini explicá-la através da sua *teoria do subimperialismo*, concebida para o caso brasileiro (cfr. R. MARINI, [2], 80-85; para uma crítica, cfr. SERRA/CARDOSO, 29ss).

envolvimento 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, nos últimos 30 anos, o sistema capitalista mundial.

No plano político, os EUA lideram um sistema de segurança unificado que abrange todo o mundo capitalista e 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 o 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 convinhem 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 OEEC 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 transnacionais e para uma certa industrialização dos países capitalistas 'subdesenvolvidos'.¹¹²⁷

1127 Para maiores desenvolvimentos, cfr. C. FURTADO, [15], 35ss, que põe em relevo o facto de que "a reunificação do centro capitalista constitui, possivelmente, a mais importante consequência do segundo conflito mundial".

Com efeito, entre o final da 2ª GM e o início dos anos 70, a taxa média de crescimento do PNB *per capita* 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 dos maiores conglomerados transnacionais no acesso privilegiado ao grande mercado unificado do 'centro' do sistema capitalista (mais de 800 milhões de pessoas com padrões de consumo bastante homogêneos), 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-mães 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 as suas filiais).

Na verdade, são as 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 *neo-colonialismo tecnológico*: no mundo capitalista, os países dominantes realizam 98% das despesas em 'Investigação e Desenvolvimento' (70% os EUA e 28% os restantes países capitalistas 'desenvolvidos'), cabendo 2% aos países subdesenvolvidos.¹¹²⁸ Este estado de coisas 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.¹¹²⁹

Os poderosos conglomerados transnacionais 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,

1128 Cfr. L. DOWBOR, [2], 24/25.

1129 Muitos autores não hesitam em considerar que um dos tópicos fundamentais da caracterização dos países dependentes é 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 (cfr. R. PACKENHAM, 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.

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 países 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 caracterizavam 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 como 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.¹¹³⁰

No contexto definido pela falência histórica das 'burguesias nacionais' enquanto classe capaz de impulsionar 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, nos países 'periféricos', que o estado assumisse a posição de fonte principal do processo de acumulação. E esta redefinição do papel do estado nos 'países em desenvolvimento' (particularmente na sua veste de estado-empresário) apresenta 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

1130 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, cfr. A. FERRER, [1], 175/176; A. PINTO, [2], especialmente 11-16 e 21-24; C. FURTADO, [11], 7-15 e [15], 45ss e 77ss.

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 a posição de parente pobre numa estrutura industrial tripartida, particularmente nítida na América Latina e muito especialmente no Brasil.¹¹³¹

Vimos como, a partir dos anos 50, se processou a rápida internacionalização do capital e a 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. 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 acolhimento (para além da transformação em 'capital estrangeiro' dos lucros reinvestidos).¹¹³²

1131 Entre outros, os estudos de P. EVANS, [1] e [2], de L. BRESSER PEREIRA, [1] e [2] e de L. MARTINS, [4], 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 transnacionais; por outro lado, a evolução do papel do estado nos 'países periféricos', no quadro do que P. Evans chama "Tri-pé model" e que Luciano 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 política 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". Cfr. C. FURTADO, [15], 61/62.

1132 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; esta percentagem subiu para 90% entre 1963 e 1965. Cfr. L. MARTINS, [3], 200.

R. DAVIS, [1], 176, refere, por outro lado, que, no período 1966-69, 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.