

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E
CONTABILIDADE**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS SOBRE
DISTRIBUIÇÃO DE RENDA, COM ÊNFASE EM SEUS
LIMITES**

ORIENTADORA: PROFA. DRA. BASILIA MARIA BAPTISTA AGUIRRE

CANDIDATO: ALBINO RODRIGUES ALVAREZ

**SÃO PAULO
1996**

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE**

DISSERTAÇÃO

**DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA COM
ÊNFASE EM SEUS LIMITES**

**DISSERTAÇÃO APRESENTADA EM 9/1/1996, COMO REQUISITO PARA A
OBTENÇÃO DO TÍTULO DE MESTRE EM ECONOMIA PELO INSTITUTO DE
PESQUISAS ECONÔMICAS DA FACULDADE DE ECONOMIA,
ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**

**COMPOSIÇÃO DA BANCA:
PROFA.DRA. BASÍLIA MARIA BAPTISTA AGUIRRE (ORIENTADORA)
PROF.DR. PAUL ISRAEL SINGER
PROF.DR. LAURO ROBERTO ALBRECHT RAMOS**

**SÃO PAULO
1996**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO
DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA
COM ÊNFASE EM SEUS LIMITES

AUTOR: ALBINO RODRIGUES ALVAREZ

ORIENTADORA: PROFA.DRA.BASILIA MARIA BAPTISTA AGUIRRE

DATA DA DEFESA:9/01/1996

LOCAL: FEA/USP, SÃO PAULO-SP

PALAVRAS CHAVES- DISTRIBUIÇÃO DE RENDA, DISTRIBUIÇÃO
FUNCIONAL DE RENDA, DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DE RENDA, DISTRIBUIÇÃO
DE RENDA NO BRASIL

AGRADECIMENTOS

Em qualquer iniciativa que alguém se proponha, sempre lança mão da ajuda de muitas pessoas e serviços, a maioria dos quais fica no anonimato. De todo modo gostaria de agradecer:

à Profa. Dra. Basília Maria Baptista Aguirre, orientadora, pelo apoio e presteza.

aos professores Paul Singer, João Sayad e Álvaro Antônio Zinni Jr., componentes da banca de qualificação, que leram o trabalho e fizeram proveitosas observações.

à CAPES e à FAPESP pelo financiamento do período dedicado à consecução desta dissertação.

É evidente que todos os erros e imprecisões existentes são responsabilidade minha, por ação ou omissão.

RESUMO

Procurei rastrear o trajeto do tópico distribuição de renda no interior da teoria econômica e dar um breve relato da discussão no caso brasileiro, no sentido de tentar avaliar a viabilidade de se confinar a questão a uma discussão econômica.

Dentro da teoria delimitaram-se inicialmente 2 grandes enfoques: o funcional e o pessoal. No tocante à abordagem funcional, apropriação da renda pelos proprietários dos fatores de produção, a preocupação corresponde à ótica original dos clássicos. Descreve-se as principais visões dentro dessa escola e as posteriores críticas e contribuições de Marx, dos neoclássicos, de Keynes e de autores mais contemporâneos. Quanto ao enfoque da distribuição pessoal, individual, mais recente e hoje predominante destacam-se as contribuições de escolas como a estocástica e a do capital humano, entre outras, em geral caracterizadas por se tratar de visões bastante parciais.

Abordou-se em seguida as relações entre macroeconomia e a questão distributiva, nos seus dois sentidos de causalidade enfocados na literatura.

A discussão brasileira foi abordada tendo como ponto de partida os primeiros estudos no limiar dos anos 70, com Langoni especialmente, e seus desdobramentos, caracterizando uma escassez de produção acadêmica relevante.

A necessidade de uma abordagem que leve em conta variáveis não econômicas me pareceu ficar clara ao final do trabalho.

ABSTRACT

I intended to follow the path the topic income distribution took within the economic theory and to give a brief report of this discussion in the Brazilian case, in order to appraise the viability of circumscribing this question within a economic treatment.

Within the theory we found initially two views: the functional and the personal one. The functional approach worries about the appropriation of income by the factor of production's holders, the original classical view. The main thoughts within this school, the latter developments and the critics from Marx, the neoclassics, Keynes and more recent authors are briefly described. The personal, individual approach prevails nowadays. Schools like the stochastic and the human capital, among others, are presented as generally having very partial opinions.

Following the inquiry we dealed with the relations between macroeconomy and the distributive questions in its two paths of causality that we found in the literature.

The Brazilian discussion was trated with its starting point in the first works of the beginning of the 70s, specially those of Langoni and its aftermaths. There is a scarcity of weighty academic production.

The necessity of an approach that strongly considers non-economic variables seems to be clear at the end of the work.

INTRODUÇÃO

A motivação inicial desse trabalho foi verificar até que ponto certas afirmações nos meios econômicos a cerca da questão distributiva podiam ser respaldadas. Notadamente frases do tipo “a inflação é o pior dos impostos para os mais pobres” ou “sem crescimento não pode haver distribuição” são bastante frequentes. Pode se imaginar outras com conteúdo diverso, mesmo oposto, mas inspiradas na mesma presunção de conhecimento. Juntando isso a um perfil distributivo profundamente desigual na sociedade brasileira, temos um panorama onde o anseio difuso de mais igualdade, ao menos expresso em palavras, sensibiliza muitos meios a aceitarem determinados sacrifícios sob a promessa de se tratarem de medidas prévias indispensáveis que conduziriam a uma melhor distribuição de renda.

Descontado o fato de que afirmações dessa ordem e afins não são atribuíveis a todos os economistas indiscriminadamente, fica no entanto no ar a pergunta sobre o que a teoria econômica, afinal de contas, tem a dizer a respeito do tópico distribuição de renda. Haverá respaldo, por exemplo, para a eleição do crescimento econômico, ou outra variável, como indicador de tal ou qual caminho a ser trilhado pelo perfil distributivo? A sociedade reconhece nos economistas a instância a quem inquirir sobre essa problemática. Estarão eles habilitados a discorrerem com desembaraço sobre o tema e sugerirem soluções exclusivamente baseados nos conhecimentos contidos na sua ciência? Foi esse tipo de questionamento que me motivou a escrever essa dissertação.

Optou-se por verificar como se dá a inserção desse problema no interior da teoria econômica e dos seus desdobramentos, a fim de se poder talvez lançar alguma luz sobre o tipo de posicionamento que se possa considerar lícito a um economista assumir. Daí a opção de retroceder aos primórdios da ciência econômica e após trilhar os caminhos percorridos pela questão rapidamente chegar ao modo como o problema se coloca nos dias atuais, esta última posição sem dúvida tratada com um pouco mais de cuidado, embora longe de se constituir em um levantamento exaustivo.

No capítulo 1 o enfoque se dá sobre a distribuição funcional de renda, iniciando pelo pensamento dos fundadores da ciência econômica, cuja atenção se voltava para esse aspecto da questão. No capítulo 2 a preocupação é com a distribuição de renda no seu caráter pessoal, o qual foi ganhando contemporaneamente uma crescente preponderância. No capítulo 3 aborda-se a relação entre distribuição de renda e aspectos macroeconômicos, com ênfase para o questionamento de se uma má distribuição representa ou não um ônus para o desempenho econômico. No capítulo 4 o foco se desloca para o caso brasileiro, tentando mostrar as principais linhas de discussão que mobilizaram os autores nacionais.

CAPÍTULO 1

A DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DE RENDA

Durante boa parte de sua história a ciência econômica centrou sua análise do problema da distribuição de renda exclusivamente sobre o aspecto funcional, ou seja a repartição da renda total entre os grupos proprietários dos diferentes fatores de produção, entendidos como compartimentos estanques. Essa abordagem funda-se na tradição clássica, inaugurada com Adam Smith.

Antes disso o que havia propriamente na investigação econômica era o trabalho dos chamados fisiocratas franceses, especialmente Quesnay. A base do seu pensamento era a ênfase na visão da agricultura como setor produtivo, o único capaz de gerar excedentes. Todas as demais atividades se assentavam sobre essa base, limitando-se a transformar a aparência do produto, sem agregar nenhum valor novo. Essa questão da origem do excedente, vai preocupar a escola inglesa que se inicia com Smith, o qual considera a manufatura, não por acaso vivendo no início da Revolução Industrial, como produtora lado a lado da agricultura de um excedente, inaugurando a preocupação moderna com os mecanismos econômicos e com a distribuição dos acréscimos obtidos.

Smith, na segunda metade do século XVIII, procurou explicar como se repartia a renda entre os grupos dos trabalhadores, dos detentores do capital e dos proprietários da terra. Antes do que proprietários de fatores de produção o enfoque era numa divisão da sociedade em ordens correspondentes às classes da época, o que marcaria toda a abordagem posterior no âmbito da escola clássica. Já no tempo de Smith, no entanto, esse critério não estava imune ao questionamento sobre a rigidez da delimitação dessas classes, visto que muito indivíduos recebiam de 2 ou mesmo das 3 fontes. Um grande proprietário poderia, por exemplo, ele próprio investir diretamente na produção, pequenos proprietários podiam atuar também como assalariados em parte do seu tempo (Barber, 1971).

Acreditando que o mercado livre determinasse uma ordem econômica natural auto-reguladora, Smith afirmava a existência de taxas naturais para as quais tendiam as

remunerações dos grupos que participavam na produção. Os salários orbitariam em torno do nível de subsistência, o suficiente para manter e reproduzir a força de trabalho. Quanto aos lucros, seriam governados pela competição entre os capitalistas na busca de um emprego para a sua disponibilidade de recursos. Com o preenchimento progressivo das oportunidades lucrativas e o acirramento da concorrência, a taxa natural dos lucros tenderia para o estritamente suficiente à manutenção do capital.

Esse estágio de estagnação, o estado estacionário, era no entanto colocado como ainda distante, eco talvez da esperança nas dádivas da agricultura fisiocrata, mas servia de advertência para a ameaça representada pelos proprietários de terra, vistos como perdulários e propensos a “colher o que não plantaram”. Smith deixou para serem melhor desenvolvidos muitos pontos, como a questão do aumento de salários face o progresso econômico e a conseqüente pressão sob a demanda de alimentos, fortalecendo os proprietários de terras às custas dos empreendedores. Deu de qualquer forma o pontapé inicial num jogo que se desenrola até os dias de hoje.

Malthus investigou mais a fundo a questão dos salários tenderem ao nível suficiente para a subsistência. Para ele, explicitamente, qualquer aumento persistente de salário originará um aumento na taxa de reprodução da classe trabalhadora e um aumento no seu contingente, ocasionando um excesso de oferta de mão-de-obra e uma redução no salário real, comprometendo a satisfação das necessidades básicas, inclusive sua reprodução. Por um mecanismo similar, mas em sentido oposto, se restabeleceria o nível original no caso de uma queda no salário.

Essas conclusões derivavam diretamente do seu trabalho fundamental, conhecido como lei da população, que influenciou incontáveis pesquisadores, não só na economia como em outros campos (por exemplo, Darwin) e que resumidamente afirmava que o potencial de multiplicação da população é muito superior ao potencial da terra em prover a subsistência, sendo temíveis, portanto, as conseqüências de uma explosão demográfica. Outra idéia lançada por Malthus, esta tendo se enraizado na tradição econômica é a chamada lei dos rendimentos decrescentes. Estando um fator de produção (ex:terra) constante, a adição de unidades de fatores variáveis redundariam em acréscimos decrescentes do produto necessariamente a partir de certo ponto. Essa idéia foi aproveitada

por Ricardo, bem como a constatação da limitação da quantidade de terras existentes e a diferença de qualidade entre elas.

Se é autor rico em visões que ainda alimentam os debates contemporâneos, como a defesa do controle da natalidade (no seu caso via “virtuosidade” da conduta) e a sugestão de dispêndio improdutivo governamental para amenização das crises e tendo a sua lei da população, embora modificada e relativizada, sido aceita como válida em termos potenciais, no entanto as previsões malthusianas não se confirmaram. Contribuíram para tanto o progresso técnico cujos efeitos se revelaram muito superiores ao que se pudesse esperar à época; a expansão do comércio possibilitando à Inglaterra a exploração de amplos mercados que afastaram os limites da estagnação por esgotamento de mercados; ao lado de um comportamento da taxa de natalidade que logo se verificou bastante diferente do previsto, com a elevação crescente das necessidades consideradas básicas para além da estrita sobrevivência biológica implicando em movimentos demográficos que não resultaram na esperada explosão populacional seguida de grandes fomes (Barber,1971).

Quanto à associação ao fatalismo com que seu nome passou para a posteridade diga-se, em sua defesa, que o argumento mostrava uma possibilidade de abrandamento futuro:

“os salários altos, ou o poder de comandar uma grande porção do que é necessário à vida, podem ter dois resultados muito diferentes: um, o crescimento rápido da população, em que os salários altos são principalmente gastos na manutenção de famílias grandes; e outro, a melhoria substancial nos meios de subsistência e nas conveniências e confortos, em uma aceleração proporcional nas taxas de crescimento”.

(Malthus, apud Barber pg.62)

Assume no entanto, a primeira alternativa como a mais provável, talvez por melhor representar o que constatava na sua época, e sobre ela construiu sua obra.

Talvez o “mérito” principal de Malthus tenha sido a atribuição do processo de expansão da miséria e da desigualdade que ele observava a causas naturais e não aos sistemas sociais e econômicos vigentes, encaixando-se confortavelmente aos interesses

dominantes e propiciando oportunidade futuramente à crítica furiosa de autores como Marx(Szmrecsányi, 1982).

Já no século XIX, o esforço inicial de Smith foi consolidado por Ricardo, que levando adiante as idéias de seu predecessor, consolidou a chamada teoria clássica. Ênfase para a destruição do ideal de harmonia na sociedade (um dos motivos principais para que Marx o admirasse), centrando a atenção na figura “perniciosa” do proprietário de terra, cujos interesses para Ricardo se opõem aos dos trabalhadores e capitalistas no rebaixamento dos preços dos bens de salário e conseqüentemente do custo de subsistência.

Ricardo consolidou a visão da taxa de lucro como reguladora da taxa de crescimento econômico. A parcela dos lucros era vista como melhor candidata a originar incrementos posteriores no produto. Ricardo organizava sua análise da dinâmica econômica a partir do setor agrícola. Tendo em vista que os salários flutuam em torno do nível de subsistência, a idéia de crescimento populacional de Malthus e ainda a questão dos rendimentos decrescentes e da qualidade das terras explicava a redução da taxa de lucro. A pior terra utilizada atribuía uma renda “O” para seu proprietário, sendo que nas melhores os excedentes de produção destinavam-se aos respectivos proprietários. A utilização progressiva de terras inferiores levaria à necessidade de uma maior quantidade de insumos e de uma maior adiantamento de alimentos para os trabalhadores, de forma que o trabalho necessário se elevaria para a produção de uma mesma quantidade de produto adicional. Cairiam assim os lucros no setor agrícola e, supondo taxas de lucro similares na economia via movimentação de capitais, a taxa de lucro geral cairia também. As tendências assim na distribuição do produto social eram de uma proporção crescente destinada à renda da terra, lucros decrescentes e salários ao nível de subsistência seguindo a dinâmica da população.

John Stuart Mill contrapôs ao fatalismo malthusiano, que condenava os trabalhadores a uma pobreza inescapável, uma interpretação onde as leis da distribuição estriam sujeitas à intervenção humana, ao contrário daquelas ligadas à produção. Por via especialmente da elevação dos níveis de educação e da conseqüente manifestação progressiva do “bom senso humano”, Mill enxergava a possibilidade de modificação de hábitos e comportamentos possibilitando a fuga ao estrito determinismo da “bomba populacional”. Com isso abria-se inclusive uma brecha para enxergar-se na parcela dos

salários maiores possibilidades de interferir e ampliar a produção social do que se via até então.

Mill não revela inquietação com o estado estacionário que Ricardo entrevia como iminente. Para ele este era até preferível ao estado deplorável em que se encontrava a sociedade britânica face aos problemas do embrutecimento e miséria então vigentes. Uma postura surpreendente no seio da classe dos economistas da época e ainda hoje francamente minoritária.

No trabalho de Ricardo estavam lançadas as sementes para o desenvolvimento da idéia marxista de exploração, pois ficava entrevisto que a quantidade de trabalho incorporada às mercadorias superava o valor da força de trabalho paga pelo capitalista na forma de salário. A não se abandonar o trabalho como fonte única do valor, base do pensamento de Smith e Ricardo, a conclusão lógica seria que o capital recebe um valor superior ao que emprega (Silva,1974).

A teoria marxista aproveitou a tradição clássica. Marx centra seu enfoque na natureza do capitalismo como fruto de um processo histórico que desqualificaria o recurso a “leis naturais” para o seu entendimento. Uma situação histórica particular presidiu o desenvolvimento de um modo de produção onde ocorre a separação entre os proprietários do trabalho e do capital, a produção das mercadorias para a troca, a divisão do trabalho e a ampliação dos mercados. A contradição fundamental do modo capitalista de produção seria a coexistência a de um processo de produção social com uma apropriação de caráter privado.

Como inovação face aos clássicos está a percepção de um duplo aspecto no valor da força de trabalho. Por um lado o valor da força de trabalho conforme os capitalistas a adquirem no mercado de trabalho é determinado pelo trabalho necessário à produção da subsistência e reprodução da mão-de-obra. No entanto as circunstâncias do processo de produção, sob controle dos capitalistas, permitem que estes exijam dos trabalhadores um tempo de trabalho superior ao que seria necessário para a produção de sua subsistência. Dessa diferença se origina um excedente não pago, a mais-valia, apropriado pelo capitalista.

A manutenção dos salários ao nível de subsistência seria garantida pela via de um contingente de trabalhadores mantidos como exército de reserva, renovado via crescimento populacional e inovações tecnológicas que poupam mão-de-obra. Se mesmo assim a elevação dos salários sobreviesse, a diminuição da parcela de trabalho não pago e a conseqüente redução do ritmo de acumulação acabaria por desaquecer a procura de trabalho por parte dos capitalistas:

“Mas quando esse decréscimo atinge o ponto em que o capital não obtém mais em proporção normal o trabalho excedente que o alimenta, opera-se uma reação: capitaliza-se parte menor da renda, a acumulação enfraquece e surge uma pressão contra o movimento ascensional dos salários. A elevação do preço do trabalho fica, portanto, confinada em limites que mantém intactos os fundamentos do sistema capitalista e asseguram sua reprodução em escala crescente”.

(Marx, O Capital, pp. 721-722)

Para Marx a acumulação de excedentes e seu reinvestimento permanente levariam a um aumento do capital constante por trabalhador. Ao mesmo tempo que aumenta o exército de reserva, essa formidável acumulação de capital faz diminuir a taxa de lucros, entendida como a razão entre a mais-valia gerada e o capital empregado. A competição instaurada entre os capitalistas reduziria progressivamente o seu número. O perfil de distribuição de renda caminha assim para uma contraposição entre uma ínfima minoria capitalista e uma massa de trabalhadores que subsistem miseravelmente. As tensões geradas em tal ambiente social conduziram a mudanças no modo de produção, na direção do comunismo, onde os processos de produção e distribuição se compatibilizariam num agente único.

Embora de grande impacto histórico-social a teoria marxista estava fadada a uma posição secundária no que tange à linha de desenvolvimento do pensamento e da teoria econômica a partir do final do século XIX, quando começa a despontar e se torna hegemônica a chamada escola marginalista ou neoclássica.

Dentro dessa linha de pensamento as idéias de estagnação, conflito, revolução presentes nas teorias clássica e marxista são substituídas pela harmonia, pelo equilíbrio. A atenção deixa de se centrar no grupo ou classe a que o indivíduo pertence para encará-lo simplesmente como um agente dotado de determinados fatores de produção em busca de remuneração por seus serviços (Ramos e Reis, 1991). O trabalho perde a primazia de fonte única do valor, não contendo nada de fundamentalmente distintivo em relação ao capital e à terra. O sistema de mercado é encarado como um sistema de integração através do qual os recursos à disposição da economia podem ser alocados nos seus usos sociais mais benéficos. Cabe portanto se preocupar mais com a eficiência na alocação do que com a distribuição. Consequentemente as construções da microeconomia, que atingem extraordinário desenvolvimento, partem das unidades tomadoras de decisões alocativas, famílias e firmas, para atingir suas conclusões, elegantes e rigorosas formalmente.

Discutir distribuição de renda aqui, tanto funcional como pessoal, é discutir preços relativos de fatores, decorrentes dos padrões de demanda e oferta vigentes. A pregação pela eliminação de distorções e intervenções sobre as forças de mercado assume grande importância para que o sistema se torne distributivamente justo, paralelamente à eficiência alocativa. O conceito de justiça difere assim do que entenderiam os marxistas e está muito longe de qualquer correspondência com igualdade de apropriação de renda.

Os trabalhadores se beneficiariam da parcimônia dos capitalistas que quanto mais pouparem mais aumentarão a taxa de acumulação e a relação capital-produto e mais rápido será o aumento da taxa de salário real pois o trabalho se torna relativamente escasso. As parcelas distributivas são diretamente proporcionais aos produtos marginais, levando-se em conta também a elasticidade de substituição entre os fatores (Howard, 1981).

Alfred Marshall, um dos fundadores dessa escola, consolidou definições quanto às parcelas distributivas que demonstram bem a distância quanto às definições clássicas. O salário foi definido como remuneração pelo esforço humano, sendo recebido assim tanto pela classe trabalhadora propriamente dita (usando o termo clássico) como também pelos proprietários, por exemplo nas firmas operadas pelos próprios (salário da gerência). Essa última remuneração para os clássicos e Marx se integrava à parcela de lucros e não à de salários. Também da parcela de lucro clássica Marshall deduz os juros, entendidos como

uma remuneração pela atitude de adiar o consumo presente, visando ganhos futuros. O trabalho do produtor direto é destituído de qualquer caráter especial, como insiste Marshall nessa passagem:

“Mas a suposição de que toda esta “mais-valia” é produto do trabalho já apresenta como certo aquilo que, em última análise, procuram provar por seu intermédio. Não tentam prová-lo. E efetivamente não é verdadeiro. Não é verdade que a fiação, numa fábrica, depois de feito o desconto pelo desgaste do maquinário, seja o produto do trabalho dos operários. É o produto do seu trabalho, juntamente com o do empregador e capatazes subordinados, e do capital empregado. E esse capital mesmo é o produto de muitas espécies de trabalho e de espera. Se admitirmos que seja o produto de trabalho apenas e não de trabalho e de espera, podemos, sem dúvida, ser compelidos, por uma lógica inexorável, a admitir que não há justificação para o juro, a recompensa da espera, pois a conclusão está implícita na premissa.”

(Marshall, Princípios de Economia, pg.521)

Essa distinção quanto ao que origina valor e a posição relativa do trabalho no processo de produção torna inconciliáveis os enfoques clássico-marxista e marginalista.

Apesar de se propor extremamente científica e neutra, a teoria marginalista reflete, em última análise, uma visão de mundo particular, coerente com a sociedade capitalista. Os indivíduos atuam buscando seu auto-interesse. Este se reflete na busca de satisfação de necessidades. O ser humano seria competitivo “por natureza”, de forma que tolher a competição é danosos. Também se aceita que a desigualdade de bem-estar é um fato, por via de consequência, natural, bem como o direito de propriedade e a necessidade de incentivos materiais para a motivação humana (Liechtenstein, 1985). Com essa visão a discussão da distribuição de renda, nos termos clássicos, perde muito do seu sentido.

Embora se revelando extremamente profícua em termos de investigação e produção acadêmica, a teoria neoclássica na forma como foi inicialmente formulada não ficou imune às críticas e reavaliações desde o início do século XX. A sucessão de crises econômicas culminando com a grande depressão dos anos 30 tornou extremamente frágeis

hipóteses como a do pleno emprego como estado normal da economia, garantida pelo funcionalmente harmônico do sistema de mercado. Nesse período, com os lucros tornando-se negativos e a parcela dos salários crescendo, ficava difícil explicar tal situação com a mudança nos produtos marginais, uma abundância de capital e escassez do fator trabalho (Boulding, 1989).

A crítica resumida da teoria marginalista da distribuição de renda é que esta se baseia muito pouco em evidências diretas de como os mercados funcionam e muito numa analogia com um mercado perfeito e mais simples. Esses mecanismos têm o seu papel reconhecido unanimemente, mas certamente há mais elementos envolvidos (Scitovsky, 1964).

Nesse ambiente a teoria de Keynes defende que situações como a do pleno emprego não estão garantidas por nenhum mecanismo automático numa economia liberal. Ele se preocupa fundamentalmente com os “níveis agregados” da economia, com a determinação do nível de renda e emprego, deslocando o enfoque da micro para a macroeconomia. Para Keynes o Estado deve desempenhar papel importante no sentido de amenizar as crises e orientar a economia no sentido do pleno emprego.

Apesar de crítico da ortodoxia liberal neoclássica e de reformulações em conceitos importantes como moeda e juros, o trabalho de Keynes pode ser entendido como um esforço de reforma dentro dos marcos do sistema capitalista convencional. As idéias keynesianas encontraram ampla acolhida nos formuladores de política econômica, e a escola marginalista reivindica ter incorporado a seu programa muitos dos resultados obtidos.

Keynes não se ateu especificamente ao ponto da distribuição de renda. No entanto suas idéias seriam retomadas e desenvolvidas em teorias de distribuição de renda que reivindicam parentesco keynesiano. Em sua época Keynes notou uma grande estabilidade das parcelas de salários e lucros desde meados do século XIX na Grã-Bretanha, apesar de todos os avanços nas técnicas de produção e da acumulação de capital. Essa estabilidade inspiraria novas buscas por explicação dos determinantes das parcelas distributivas (Atkinson, 1975).

Também Kalecki formula suas idéias nesse momento de crise aguda do sistema capitalista mundial, onde a noção de coexistência pacífica entre os agentes é difícil de respaldar. No modelo de Kalecki as firmas procuram determinar o preço de suas mercadorias agregando uma margem, o mark-up, sobre o custo de produção com salários e matérias-primas, buscando obter um lucro. Com isso neutralizam a possibilidade dos trabalhadores conseguirem ganho real nas suas reivindicações salariais, visto o mecanismo de repasse que se estabelece. Esta capacidade das firmas é tanto maior quanto maior o grau de monopólio existente no setor, assim como maior será a participação do capital na repartição da renda nessa situação. Fica assim a distribuição de renda como função do grau de imperfeição dos mercados (Ramos e Reis 1991). Considera-se que de Kalecki derivem as concepções que se intitulam em geral como pós-keynesianas (Moore, 1989).

Kaldor(1960) fez uma aplicação do aparato keynesiano à questão distributiva chegando a um modelo com a seguinte formulação para a parcela dos lucros:

$$P/Y = 1/(sp - sw) \cdot I/Y - sw/(sp - sw) \text{ onde,}$$

P é a parcela de lucros,

sp é a propensão a poupar dos capitalistas,

sw é a propensão a poupar dos trabalhadores e

I é o investimento.

Quanto menor a diferença entre sp e sw maior a sensibilidade da parcela de lucros a variações na taxa de investimento. São assumidos por hipótese o investimento autônomo e o pleno emprego. Esse modelo incorpora mudanças na estrutura da sociedade, especialmente a possibilidade dos não capitalistas pouparem. Kaldor acreditava em limites políticos para a faixa de variação das parcelas distributivas e que o seu modelo embasava melhor essa relativa estabilidade, em relação ao modelo neoclássico. Os fatores determinantes da magnitude distributiva são para ele além dos ditos keynesianos, como taxa de investimento e taxa de acumulação, também relação de concorrência, estrutura de tecnologia e poder de barganha trabalhadores-capitalistas (Howard, 1981).

Pasinetti(1962) reformula o modelo de Kaldor com a hipótese fundamental de estender aos trabalhadores a possibilidade de participar da parcela de lucros, via retornos auferidos sobre a sua poupança, o que Kaldor não considerou. A conclusão de Pasinetti com o desenvolvimento do modelo é que a taxa de lucro não é influenciada pela produtividade marginal dos fatores. A propensão a poupar dos trabalhadores não afetaria a distribuição de renda entre salários e lucros, apenas entre trabalhadores e capitalistas (Howard,1981), relações que, nessa tradição, até então eram tidas por idênticas. Note-se que tanto em Kaldor como em Pasinetti, núcleos da chamada escola neo-keynesiana, inverte-se a lógica ricardiana, onde a parcela de lucros saía por resíduo. Aqui é a parcela de salários que sobra, depois de se explicar o quinhão dos lucros (Kaldor,1960).

Outra corrente, denominada neo-ricardiana, recupera muitos dos conceitos anteriores aos neoclássicos. Nessa visão a distribuição de renda não é determinada por relações de mercado, tendo pouco a ver com processos que determinam os preços relativos dos produtos. A distribuição do excedente (conceito recuperado) depende de um grande número de fatores sociológicos e institucionais, sem relação com princípios marginalistas, como união sindical, poder político e financeiro, grau de competição, relações étnicas e raciais (Liechtenstein,1983).

Os representantes atuais da corrente marxista, como os ligados a chamada economia radical, também frisam a questão do poder de barganha entre capital e trabalho, na dificuldade de quantificar a variável taxa de exploração, em última análise o determinante da distribuição de renda para os marxistas (Atkinson,1975).

Toda essa discussão apresenta sem dúvida um forte ranço de origem nas suas colocações. Tem a pretensão de chegar a enunciados e proposições gerais, de caráter científico, a partir da realidade de algumas sociedades ditas desenvolvidas. O transporte automático dessas teorias para uma realidade como a brasileira apresenta não poucos problemas. Somos simplesmente um estágio anterior do processo de desenvolvimento, bastando visualiza o passado das sociedades ricas para compreender nosso presente? Valem aqui as mesmas divisões de classe? Apresentamos as mesmas disposições, a mesma “natureza humana”? Tudo isso embaralha ainda mais essa discussão já complexa por si.

A questão da distribuição funcional de renda vem perdendo ao longo do tempo espaço para a distribuição pessoal. O próprio enfoque da escola dominante em economia, a neoclássica, contribui para isso. A proporção das parcelas distributivas tem inclusive sido utilizadas na tentativa de explicar os padrões de distribuição pessoal de renda observados (Nolan, 1987, 1989).

CAPÍTULO 2

A DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DE RENDA

A constituição de teorias no campo da distribuição pessoal de renda é bem mais recente que no caso da distribuição funcional. Talvez por isso a precisa delimitação entre correntes teóricas adversárias e variantes dentro de cada corrente não é tão clara, dando margem a taxonomias baseadas em diversos critérios (Sahota, 1978).

O ponto de partida mais lembrado é o trabalho de Pareto, no final do século XIX, em que são analisados dados de diferentes sociedades em diferentes momentos históricos e chega-se à conclusão que os perfis de distribuição de renda entre os indivíduos seguem uma curva de formato constante, a qual Pareto aproxima de uma distribuição log-normal de maneira que a cauda se estende à direita de forma marcadamente assimétrica, refletindo uma desigualdade na distribuição. Pareto formulou assim a expressão que veio a ser conhecida como lei de Pareto:

$$\log N = A - a \log Y, \text{ onde}$$

N é o número de pessoas tendo renda Y ou maior e A e a são parâmetros.

Pareto acreditava ter encontrado no campo da distribuição uma lei similar à lei da gravitação, com “ a ” correspondendo, grosso modo, à constante gravitacional (Bronfenbrenner, 1971).

Os resultados de Pareto sofreram muita contestação quanto a sua pretensão de lei geral. A diminuição proporcional do número de recebedores conforme a renda se eleva só recebeu respaldo empírico para as rendas mais elevadas no extremo da distribuição (Pen, 1971). Pareto estava consciente de que havia causas que levavam as rendas a se comportarem sob certa curva, não obstante seu nome ser ligado freqüentemente à escola estocástica, que defende processos aleatórios para explicar a distribuição de ganhos, talvez pelo uso em ambos os casos da teoria das probabilidades em larga escala (Brown, 1976).

A teoria estocástica, partindo da constatação que as rendas tendem a se distribuir segundo um modelo log-normal, encara as influências que determinam a produção dos trabalhadores como velocidade, educação e número de horas trabalhadas como variáveis aleatórias com distribuição normal. Da combinação desses fatores surgiria a distribuição log-normal observada de maneira instantânea. Para tanto foi importante a percepção de que essa combinação se dava de forma multiplicativa, de maneira que a distribuição normal que reivindicava para as variáveis isoladas potencializava a desigualdade na distribuição final, quando da combinação das variáveis (Lydall, 1976).

Outro tipo de modelo estocástico, agora levando em conta o fator tempo, advoga que as rendas individuais seguiriam uma série de mudanças estocásticas na forma:

$$Y(t) = Y(t-1) + u(t), \text{ sendo}$$

“u” uma variável aleatória independente

A partir de uma distribuição inicial qualquer, conforme o tempo passasse o formato da curva tenderia para uma log-normal, de acordo com a proposição de Pareto. Gibrat desenvolveu formalmente esse ponto, que foi muito discutido quanto a sua coerência estatística, recebendo muitas sugestões de aperfeiçoamento. Com o grande desenvolvimento da econometria, pós segunda guerra, e a possibilidade de modelagem de inúmeras variáveis, inclusive qualitativas, muito do atrativo de modelos estocásticos se perdeu, pois o nível de ignorância quanto a relações de causalidade que ele implica de certa forma já não se justifica (Sahota, 1978).

Apesar das críticas que os modelos estocásticos recebem quanto a supervalorização do acaso, a sua preocupação eminentemente descritiva antes que explicativa, a sua precária cientificidade, a sua superficialidade, muitos dos seus pressupostos são retomados parcialmente por outras teorias, seu tratamento estatística da questão foi aceito e desenvolvido e fatores aleatórios são considerados como pertinentes, por exemplo, em modelos que incorporam incerteza (Naslund, 1978).

A idéia que os homens variam quanto a diferentes habilidades e que essas habilidades refletem-se nos ganhos é antiga. Toda uma linha de explicação se centra nessa

constatação e procura a partir daí explicar a distribuição de renda que se verifica. Há 2 etapas envolvidas na questão: os determinantes das diferenças nas habilidades e o reflexo dessa diferença nos ganhos auferidos.

Na discussão quanto às fontes das diferenças nas habilidades os fatores mais citados são, por um lado, a herança genética e por outro fatores ambientais ligados ao meio familiar, fatores culturais, educação recebida. Taubman(1978) encontra resultados que indicam uma maior importância de fatores genéticos (cerca de 60%), analisando dados referentes a gêmeos idênticos e fraternos, bastante superiores ao que se pode explicar via anos de escolaridade nos ganhos dos indivíduos.

Anteriormente havia encontrado parâmetros significativos para variáveis como educação dos pais e religião (Taubman, 1973). Entre as dificuldades que se percebe destacam-se as limitações acerca da mensuração do conceito habilidade, necessária para se fazer a conexão entre as causas das diferenças individuais com o padrão de distribuição dos rendimentos. Durante muito tempo a variável empregada foi o resultado obtido nos testes de quociente de inteligência, encarados como indicativos da “habilidade cognitiva” valorizada por muitos autores. Os testes de Q.I. estão há tempos sob pesadas críticas quanto a sua validade. Lydall(1976) levanta o que ele chama de fator-D, ligado a características como iniciativa, determinação, tenacidade, ambição, que seriam genética e ambientalmente influenciadas, sendo positivamente relacionadas à renda obtida. O próprio autor reconhece a dificuldade de modelagem de uma variável desse tipo.

As teorias vistas até aqui têm como ponto de convergência a sua independência quanto à possibilidade de escolhas humanas influenciarem o padrão de distribuição de forma importante. Somado a esse incômodo, as variáveis em questão são derivadas de forças não econômicas. Entre as teorias alternativas destaca-se a teoria do capital humano que, segundo Mincer(1976) é uma reação dos economistas a abordagens não econômicas.

Friedman(1953) é um pioneiro na atribuição à escolha humana e aos gostos individuais um papel relevante na determinação do padrão de distribuição de renda pessoal. Ele procurou explicar as diferenças observadas como decorrentes de um grau de aversão ao risco variável entre as pessoas, sendo que as dispostas a assumir maiores riscos receberiam,

em sendo bem sucedidas, rendas cada vez maiores. Outros autores procuravam explicar a pobreza, em parte, como uma escolha voluntária em que os gostos individuais podem recair, por exemplo, sobre famílias maiores, trabalho simples e repetitivo, viver no campo, etc. As portas estavam abertas para um aprofundamento do grau de liberdade individual que os teóricos admitiam para a explicação da distribuição de rendimentos.

Os adeptos da teoria do capital humano invocam como precursores da idéia os grandes economistas do passado, de Adam Smith a Marshall, os quais em vários pontos levantam a questão do salário variar em função do grau de aprendizado e treinamento na função (Sahota, 1978).

Na sua formulação extrema a estrutura de ganhos depende unicamente do valor dos investimentos realizados em educação e treinamento no trabalho. Os indivíduos receberiam uma educação comum e a partir do momento que adentrassem o mercado de trabalho suas decisões de aperfeiçoamento educacional e ocupacional seriam decisões conscientes que levariam em conta o valor presente dos futuros ganhos que se receberia face ao aumento da sua produtividade oriunda das suas decisões de investimento. Percebe-se aqui que as hipóteses de mercados de trabalho e capitais perfeitos, perfeita informação e livre acesso à informação estão presentes. Rejeitam-se fatores sociológicos, institucionais, ambientais, genéticos. Dentro do possível faz-se a abordagem de variáveis como estoque de riqueza preexistente, ambiente cultural familiar, sob a ótica de decisões de investimento (Mincer, 1970), bem como procurou-se adicionar componentes como variações de idade e sexo. Os modelos estruturais cresceram muito em refinamento e poder explicativo, porém alguns questionamentos importantes permanecem sem resposta definitiva.

Em primeiro lugar a hipótese do comportamento maximizador é sujeita a muitas críticas e caricaturas, tanto do lado de seguidores como de críticos. A idéia de maximização dos rendimentos ao longo do ciclo de vida com vistas ao valor presente do rendimento futuro tem grande trânsito na teoria econômica, mas não deixa de inquietar a muitos. Até que ponto a hipótese do *Homo economicus* é sustentável ? Uma alternativa tradicional é argumentar pela irrelevância da veracidade das hipóteses, desde que os modelos sejam produtivos quanto ao poder explicativo e de previsão.

Outro ponto de crítica é a falta de consideração para as fontes das causas que levam a investir ou não em capital humano. No fundo volta-se a levantar a discussão quanto aos fatores institucionais, diferenças educacionais precoces, variáveis familiares, heranças que desestabilizam a visão pura de uma sociedade onde as decisões individuais de aperfeiçoamento decidem sobre a apropriação da renda. A incorporação desses elementos à teoria do capital humano tem se tentado, mas de certa forma colide com os pressupostos filosóficos desse corpo de pensamento (Sahota, 1978).

Outra vertente de críticas diz respeito à excessiva preocupação com o lado da oferta de trabalho, face a demanda, supondo um equilíbrio quase que automático e instantâneo. Tinbergen(1976) ressalta a possibilidade de variações bruscas na demanda por características pessoais, mais rápidas do que a possibilidade de ajuste da oferta. Essa crítica é relevante tanto em relação à teoria do capital humano, quando os indivíduos buscam um aperfeiçoamento que pode não ser sancionado pelo mercado, como em relação às teorias anteriores que valorizavam as habilidade pessoais, ignorando a demanda por essas habilidades.

Há críticas também à posição que a educação recebe nos modelos da teoria do capital humano com a sua vinculação estrita a aumentos de produtividade.

A escola credencialista questiona o fato dos trabalhadores mais educados serem preferidos devido a sua maior produtividade. Por essa escola o trabalhador mais educado se credencia aos olhos do empregador por outros fatores, como maior motivação pessoal, confiabilidade, adaptabilidade a regras institucionais, todas intangíveis de imediato e estimadas pelo empregador via variável educação (Ramos e Reis, 1991).

De toda forma rompe-se o vínculo direto, por muitos requisitado, entre mais educação e maior produtividade, predominando a ligação pura e simples entre mais educação e empregos mais bem pagos. Raciocinando dessa forma conforme aumenta a escolaridade se alarga o fosso entre educados e não educados. Os melhores empregos antes disponíveis para os não-educados agora são tomados pelos setores retardatários dos grupos com maiores credenciais educacionais, visto que se elevam as exigências educacionais mínimas para assumir esses cargos, sem nenhuma referência real às habilidades

efetivamente necessárias, apenas como critério de seleção. Num quadro desses os subsídios à educação em todos os níveis podem se tornar um excelente veículo para o Estado beneficiar os mais bem aquinhoados, enfrentando uma menor resistência social visto a aparência igualitária, criação de um senso de mobilidade social tornando a situação mais palatável para os setores de baixa renda (Bhagwati, 1985).

Existem outras teorias que fugindo à tese do capital humano original procuram responder esses questionamentos. Os modelos de segmentação de mercado entendem que o desempenho individual é julgado internamente às empresas por critérios particulares de acordo com a cultura de cada uma, o setor e a região onde atuam, o que acrescenta à educação diversas variáveis de julgamento.

No modelo de competição por emprego as qualificações mais importantes no tocante ao acréscimo de produtividade seriam adquiridas no interior da empresa ao invés de no sistema educacional formal, o que distorce as proposições originais da teoria do capital humano quanto aos efeitos benéficos da extensão da educação de forma irrestrita (Ramos e Reis, 1991).

Todas essas teorias buscam na existência de imperfeições de mercado demonstrar a distância que o mundo real guarda dos modelos ligados à teoria do capital humano original. Atkinson(1975) mostra que o acesso à educação não se faz sob o signo da igualdade de oportunidades, por exemplo devido à existência ou não de uma retaguarda familiar. O mesmo autor apresenta evidências empíricas de que as desigualdades observadas são bastante superiores às devidas aos investimentos em capital humano realizado.

O campo da educação foi investigado quanto ao reflexo das desigualdades aí existentes e suas repercussões nos ganhos. A discussão, principalmente nos Estados Unidos a partir de meados dos anos 60, se encaixava dentro de um ambiente em que se vislumbrava a partir de uma educação de qualidade para todos” a possibilidade de uma melhor distribuição de oportunidades e conseqüentemente de renda. As evidências quanto aos efeitos da educação se verificaram, certamente não na medida em que poderiam esperar os defensores do capital humano, dando margem mais uma vez a pesquisas quanto a fatores

mais profundos (genéticos, psicológicos) cuja influência não é negligenciável (Sahota, 1978). É inquestionável que especialmente a educação básica, que coincide com o período mais importante de desenvolvimento físico e mental do indivíduo tem papel relevante.

A observação empírica de que no período pós-guerra, até pelo menos o fim dos anos 70, o perfil de distribuição de renda tanto funcional como pessoal havia se tornado mais igualitário (nos países desenvolvidos), o crescimento nesse período da força das entidades representativas dos trabalhadores e a preponderância de governos social-democratas e trabalhistas na Europa propiciou a Pen (1978) analisar o papel desempenhado pelo poder nas questões distributivas. Poder entendido não só na sua esfera política, mas também na sua esfera econômica (poder de acesso a bens e serviços e de restringir esse acesso aos demais), administrativa (dentro das organizações) e social (restringindo as ações individuais à regulamentações sociais). Lydall (1976), por sua vez, já relacionava, no âmbito das empresas e das burocracias, a íntima associação entre os níveis hierárquicos (cada mais exclusivos) e os ganhos, explicando assim a forte desigualdade implicada na lei de Pareto.

Um aspecto lembrado ao se discutir modelos de distribuição de renda é o papel das heranças. Esse termo se aplica tanto ao aspecto material, mais direto, ligado à propriedade de bens como ao capital humano e social. A importante interconexão herança e investimento, afetando a maneira como se realiza a autuação de capital e a perpetuação dos padrões distributivos (Johnson, 1973) atraiu autores ligados a chamada escola de Cambridge (mais relacionados à distribuição funcional, com base nos trabalhos de Kaldor, Pasinetti) que a incorporou a sua tradição sob o nome de teoria da herança (Sahota, 1978), que elege esse fator como determinante fundamental da distribuição de renda que se percebe. Posteriormente compatibilizou-se essa idéia com a teoria do capital humano e a valorização da educação, chegando-se a modelos mais amplos (Sahota, 1985). De qualquer forma chega-se a apontar que até 2/3 dos maiores detentores de riqueza a obtiveram através de herança (Atkinson, 1975).

Os que valorizam o papel das heranças aliam-na a outras variáveis sócio-institucionais (ex: educação), advogando por um mundo onde as diferenças são fundamentalmente de origem social, oposto à visão de mundo dos defensores da teoria do

capital humano, onde as diferenças observadas entre os indivíduos são de determinação individual, e igualmente distantes dos que preferem atribuir a primazia a forças cegas e incontroláveis, quer de origem genética e ambiental, quer de origem puramente aleatória (Sahota, 1977).

A partir do final dos anos 70, a desigualdade volta a crescer na Europa e Estados Unidos. De fato, em 1985 por exemplo, os 40% mais pobres nos EUA receberam 15,5% dos rendimentos totais, valor mais baixo do pós-guerra (Danziger, 1989). Nesse estudo discute-se o papel de alterações demográficas (por exemplo, o aumento do número de lares chefiados por mulheres), raciais, religiosos, assim como questões ligadas à estrutura econômica, como as mudanças na estrutura industrial. A panacéia do crescimento econômico levando a maior igualdade é colocada em xeque.

CAPÍTULO 3

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E MACROECONOMIA

A preocupação de relacionar o perfil de distribuição de renda com o desempenho macroeconômico, notadamente o crescimento, é uma tradição de longa data na teoria econômica. Neste capítulo procura-se percorrer o caminho da discussão sobre a repercussão de variáveis macroeconômicas sobre a distribuição de renda, bem como a discussão do sentido de causalidade inverso, este último com maior destaque na bibliografia mais recente. Sem se aprofundar em cada uma das visões particulares, pretende-se antes citar as grandes linhas de debate detectadas.

A argumentação padrão da teoria neoclássica aponta para uma tendência natural à equalização distributiva ao longo do processo de desenvolvimento, partindo do princípio de que a acumulação de capital por trabalhador durante o mesmo altera a relação de preços entre os fatores de produção, favoravelmente ao trabalho.

No entanto essa melhoria distributiva não era corroborada empiricamente, especialmente no caso dos países subdesenvolvidos onde a renda parecia se concentrar. Kravis(1960) apontava nesses últimos a existência de barreiras a que se estabelecessem oportunidades iguais para os indivíduos devido a diferenças de raça, nacionalidade e língua, enquanto nos países mais avançados a integração de todos os segmentos da população na vida social e econômica estava adiantada. Coube, no entanto, ao trabalho de Kuznets(1955) constituir-se na base da teoria que se desenvolveu para explicar o fato, conhecida como a teoria do “U” invertido de Kuznets. A idéia é que a desigualdade aumentaria nos primeiros estágios de desenvolvimento com uma posterior reversão dessa tendência.

A causa da concentração inicial da renda estaria ligada à acumulação de ativos pelos mais ricos, que detém uma capacidade e propensão a poupar mais que proporcional em relação a sua fatia da renda. Junta-se a isso o fato de nos primeiros estágios de

desenvolvimento haver um forte crescimento do setor urbano sobre o setor rural, reconhecido este último como detentor de uma renda menos concentradamente distribuída. Posteriormente, com o crescimento da capacidade de exercer pressão política das camadas inferiores e com uma acomodação demográfica esse efeito concentrador seria revertido. Reder(1969) aduz ainda a circunstância de que numa sociedade relativamente primitiva o produto é apenas marginalmente excedente em relação ao nível de subsistência da população, o que limita o patamar inicial de desigualdade do qual se parte. A tese de Kuznets confluía com a de outros autores seus contemporâneos que procuravam dar conta do fenômeno já intuído de concentração inicial de renda e posterior desconcentração. Um exemplo é o trabalho de Lewis(1954) que investigava o efeito concentrador do crescimento econômico em sociedades que conviviam com um setor econômico moderno, onde a taxa de lucro era positiva, crescendo sobre um setor tradicional de acumulação próxima ou igual a).

As idéias de Kuznets tiveram grande repercussão na ciência econômica, influenciando inclusive a visão oficial e as iniciativas de instituições internacionais, como o Banco Mundial, a respeito do fenômeno distributivo (Anand, 1993a). Numerosos estudos procuraram confirmar e generalizar suas proposições, as quais haviam se originado de séries de tempo referentes à Inglaterra, Alemanha e Estados Unidos. Séries desse tipo não eram disponíveis, no entanto, para a esmagadora maioria das nações, de forma que a técnica que se popularizou foi o estudo de dados em cross-section incluindo países nos diferentes estratos de renda per-capita. Diversas simulações respaldaram a visão da curva em U invertido.

Destaque para o trabalho de Adelman e Morris (conforme Cline 1975) e Ahluwalia(1976). A modelagem parte de uma relação do tipo:

$$I = a + bY + cY^2$$

onde I é algum índice de desigualdade,

Y a renda per capita

e “a”, “b” e “c” são parâmetros,

testando-se a negatividade de “c” para confirmar o formato de “U” invertido. Há a possibilidade de diversos refinamentos agregando-se variáveis outras que seriam também relevantes na explicação da desigualdade.

A disputa em torno da validade da hipótese de Kuznetz não se encerrou, no entanto.

Fields (1980) aceita a tendência do “U” invertido, mas não deixa de apontar as fraquezas da argumentação que sustenta essa visão. A utilização de dados em cross-section, ao invés de séries históricas pressupõe, na visão do autor, em larga medida que os países nos diferentes estágios percorreram os mesmos padrões na sua experiência de desenvolvimento, o que é na melhor das hipóteses uma tese muito polêmica. Talvez mais grave seja o fato de que ao agrupar países em grupos de renda per-capita e lidar com esses dados verifica-se freqüentemente maior variação quanto à desigualdade relativa de renda dentro de cada grupo de renda do que entre grupos diferentes. Isso indica que o estágio de desenvolvimento, a renda per capita não é um indicador confiável do grau de desigualdade.

Anand (1993b) vai mais longe e critica a validade econométrica de se referendar o modelo de “U” invertido, argumentando que os dados do trabalho de Ahluwalia, tido como talvez o mais eficiente na defesa da tese de Kuznets, comportariam diferentes formas funcionais, que alteram radicalmente, conforme a escolha, as conclusões que se obtém, podendo fazer crer, inclusive, em tendências diametralmente opostas. Saith(1983) contesta o caráter paradigmático que a proposição inicial de Kuznets ganhou, pela instabilidade dos dados e dos resultados. A retirada de uma variável “dummy” para os países socialistas, que perfazem 10% da amostra de Ahluwalia, faz o R^2 cair a .. Além disso os dados quanto a desigualdade nas diferentes nações pecam pela falta de homogeneidade, referindo-se ora à renda individual, ora à familiar, ou ainda especificamente à força do trabalho.

Essa discrepância quanto à metodologia para a confecção da base de dados, ao se optar por uma análise de “cross-section”, é muito questionada, limitando as conclusões que se obtém. Os problemas para uma homogeneização dessas informações são por si só um ponto discutido em artigos(Fields, 1994).

O interesse suscitado pela questão da relação entre a trajetória distributiva e o processo de desenvolvimento a partir da formalização da tese de Kuznets permitiu que correntes diversas contribuíssem para o debate, explorando outras vias pelas quais o crescimento econômico repercute nos padrões distributivos, enfatizando os países subdesenvolvidos. A corrente marxista, por exemplo, centrou a atenção na relação entre os países industriais desenvolvidos e as economias retardatárias, que influenciam o estilo de desenvolvimento dessas últimas, contrapondo nestas uma minoria sintonizada internacionalmente a uma maioria marginalizada, excluída dos benefícios oriundos do investimento internacional, canalizado para tecnologias capital intensivas, de acordo com os interesses da minoria privilegiada. Essa forma de explicar a relação direta observada entre crescimento econômico e grau de desigualdade, via exploração de uma sociedade pela outra, com alianças entre as elites locais, teve o seu momento de notoriedade, mas encontra, segundo muitos autores, dificuldades em lidar com as realidades dos mercados competitivos que incluem os produtos dos países subdesenvolvidos e portanto condicionam seu desempenho econômico, além de supervalorizar o papel da “aliança internacional de elites” na preservação e ampliação das desigualdades internas(Cline, 1975).

Outra forma corrente de explicar o agravamento do problema distributivo nos países em processo de desenvolvimento é através do favorecimento à indústria que se verificou de forma bastante generalizada. Esse favorecimento, via mecanismos que distorcem os preços relativos dos fatores e diminuem a absorção de mão-de-obra como crédito e importações favorecidas, além de prejudicar o setor agrícola, redundaria no agravamento do quadro distributivo geral. Essa observação seria especialmente válida para casos como o do Brasil, onde se levou a cabo um processo de industrialização via substituição de importações amplo.

A efervescência em torno desses assuntos decaiu a partir de meados dos anos 70 com a retração do interesse geral em questões de crescimento e distribuição, passando a partir daí a contar com contribuições mais esparsas.

Não só o crescimento econômico como outras variáveis macroeconômicas têm o seu papel sob discussão. Thurow(1970) encontra efeitos distributivos positivos ligados ao crescimento econômico no caso americano. Já para Nolan(1987) a linha de causalção

admitida indica que um aumento no nível de atividade leva a um aumento na parcela de lucros beneficiando os indivíduos que recebem rendas do capital e os que trabalham por conta própria em detrimento dos assalariados, com efeito final portanto de aumento da desigualdade.

No que tange à taxa de desemprego, Blinder(1978) nos Estados Unidos e Nolan(1989) no Reino Unido chegaram a resultados que indicam efeitos regressivos, como eram esperados, sobre o perfil de distribuição, atingindo inclusive os estratos intermediários e superiores de renda com exceção do decil superior.

Nesses mesmos trabalhos e também em Budd(1971) a surpresa fica por conta do efeito bastante reduzido da taxa de inflação e, inclusive quando significativo, de efeito progressivo, contrário ao freqüentemente alardeado. Bronfenbrenner(1971) separa a explicação dessa propalada regressividade de um lado pelo efeito negativo nos salários monetários, preponderantes na composição da renda das faixas inferiores de rendimentos e de outro pelo favorecimento aos ganhos das firmas as quais seriam em geral devedoras líquidas, de forma que o efeito final seria não só regressivo como, no aspecto funcional, favorável ao capital. Os dados históricos, no entanto, não sustentam essas hipóteses que lastreariam a idéia que a inflação seria “a mais cruel” das taxas contra os mais pobres. Nordhaus(1973) já ressaltava que o combate anti-inflacionário por sua vez sim implicaria num custo ligado a taxas elevadas de desemprego. Cabe lembrar que o nível das taxas de inflação implicadas, bem como a ausência de mecanismos de indexação tão sofisticados e restritos, além de todo nosso “meio ambiente”, talvez façam com que esses resultados tenham sua extensão para uma economia como a brasileira prejudicados.

Minarik (1979) chegou a conclusões próximas às de Nordhaus quanto ao efeito inflacionário, com perdas moderadas dos grupos localizados no extremo inferior da distribuição, sem afetar significativamente o caráter desta, com uma larga fatia intermediária não afetada. Essa ligeira regressividade está condicionada ainda ao conceito operacional de renda que se utilize, uma vez que ao empregar-se um conceito que o autor considera mais amplo (incluindo, entre outros itens, dividendos), constata-se inclusive perdas, igualmente moderadas, para o decil superior. Minarik conclui que uma política de indexação generalizada, na tentativa de expurgar quaisquer efeitos distributivos do

fenômeno inflacionário, acabaria por beneficiar justamente os mais afortunados, uma vez que garantiria reajustes para a parcela da renda que escapa ao que o autor denominou de conceito estritamente “cash” de renda. Minarik conclui ainda que políticas macroeconômicas para debelar a inflação às custas do crescimento e do desemprego terão um efeito regressivo.

Buse(1982) e Yoshino(1993) encontraram para os casos canadense e japonês, respectivamente, a mesma ação anódina da taxa de inflação quanto ao perfil de distribuição e um efeito regressivo importante da taxa de desemprego.

Num contexto de país subdesenvolvido, no caso as Filipinas, Blejer e Guerreiro(1990) encontraram resultados diferentes quanto ao efeito da inflação, durante a tentativa de estabilização de meados da década de 80. A inflação revelou-se significativamente regressiva, atribuindo os autores esse efeito à impossibilidade por parte das camadas inferiores de renda, trabalhadores rurais, em proteger seus rendimentos da corrosão inflacionária, paralelamente ao fato de não disporem de ativos. Os resultados obtidos indicaram também uma forte regressividade da variável gastos públicos, cuja composição, onde predominam dispêndios em grandes obras, saúde sofisticada, educação gratuita para todos, beneficia os setores mais afluentes, próximos aos grandes centros urbanos. Com efeito progressivo destaca-se a taxa de câmbio, explicando-se essa situação pelo envolvimento das camadas mais pobres nos setores produtores de bens exportados (café, açúcar), intensivos em trabalho, onde se ampliam as oportunidades de emprego, e no baixo consumo, por essas populações, de bens importados.

A interrelação dos planos de estabilização, que proliferaram nos países retardatários na última década, com questões distributivas vem ganhando relevância. Alesina e Drazen(1991) alertam para a influência do perfil distributivo sob a viabilidade dos planos em geral e sob o momento em que um deles se revela afinal bem-sucedido. Para tanto desenrola-se um verdadeiro jogo de empurra, tanto mais forte quanto mais heterogêneos os interesses dos diversos grupos, até que um grupo finalmente cede pelo efeito contraproducente da continuidade da disputa, e “aceita” a parcela do ônus que lhe impingem no processo de estabilização. Resta saber se uma distribuição de renda altamente desigual facilita ou dificulta atingir mais rapidamente a resolução desse jogo, já que se por

um lado implica em interesses bastante díspares, supostamente muito difíceis de conciliar, por outro lado cria um quadro em que a capacidade de resistência das partes também é pronunciadamente iníquo.

Essa última abordagem inverte a relação de causação até aqui investigada, qual seja a repercussão de variáveis macroeconômicas sobre o grau de concentração de renda. Esta é encarada como variável com efeitos sob a dinâmica do crescimento econômico.

Entre as questões polêmicas nessa abordagem ressalta-se a discussão a respeito de se uma distribuição de renda mais equânime tem ou não conseqüência negativa sobre a poupança total, reduzindo a acumulação e o crescimento. A resposta ortodoxa mais usual é que sim, porque os mais ricos têm uma propensão marginal a poupar maior que os pobres, argumento muito popularizado e que percebemos com freqüência em debates mesmo fora dos meios propriamente acadêmicos. Segundo Lindert(1985), no entanto, trata-se de uma teoria, embora muito corrente, a procura de fatos que a respaldem, enquanto por outro lado a curva de Kuznets seria um fato em busca de uma teoria que o explique.

A coincidência entre períodos de aumento da desigualdade com fortes aumentos da taxa de poupança e também forte crescimento econômico, especialmente na Inglaterra durante a Revolução Industrial e posteriormente nos Estados Unidos em meados do século XIX sedimentaram a idéia do “trade-off” entre eficiência e igualdade entre os clássicos, sendo que o termo eficiência progressivamente foi substituído por crescimento, dado que a propalada eficiência se relaciona, na maioria das vezes, diretamente ao processo de acumulação. No entanto aquele respaldo empírico parece não se manter no século atual, tanto no caso das mesmas economias que antes serviram como modelo, agora em etapas posteriores do seu desenvolvimento, onde forte crescimento acompanhou muitas vezes intensa desconcentração de renda, bem como para os países do chamado terceiro mundo, onde a contraposição das experiências recentes na Ásia com as da América Latina aponta para uma relação diferente da prevista pelos clássicos no cotejo dos dados entre crescimento e distribuição. De toda forma a resolução do problema não parece poder advir da tentativa de estabelecer correlações simples entre as variáveis (Lindert, 1985).

A influência da tradição clássica, gestada em circunstâncias político-econômicas muito particulares, é tão forte que mesmo críticos do sistema como Marx aceitaram o pressuposto que os mais ricos poupam muito mais em termos marginais. Não surpreende pois que na década de 80, com o predomínio dos neoliberais no comando das principais economias essa idéia alcançasse grande aplicação prática.

Entre os argumentos que se contrapõem a essa visão destacam-se o efeito positivo para a produção através do aumento do consumo dos mais pobres, com elevação de sua produtividade dada a melhoria nas condições de saúde(Myrdal, 1968). Outro argumento em favor dos benefícios de uma maior equalização dos rendimentos repousa na reestruturação dos setores de produtos básicos e de luxo na economia, redução de importações visto a diminuição da demanda dos bens de luxo, ganhos de escala na produção dos bens de consumo para um ampliado mercado de massas e a economia de capital dado os bens de consumo básico terem um perfil mais trabalho intensivo, mais adequado ao perfil demográfico dos países subdesenvolvidos. A discussão permanece em aberto, mas a fenda aberta na idéia do “trade-off” equidade-crescimento indica que, ao menos no mundo da discussão acadêmica, essa idéia está em retrocesso, como se apreende do trabalho de muitos autores em áreas correlatas, alguns citados a seguir onde inclusive se trabalha com a hipótese oposta.

Perotti(1993) reconhece a matriz da preocupação sobre a repercussão de perfis distributivos no desempenho da economia nos trabalhos de Kaldor na década de 50, onde o autor enfatiza o seu efeito causal sobre a acumulação de capital e no crescimento. Galor(1993) recua essa origem para as afirmações de Keynes de que a distribuição de renda afeta a demanda agregada. O autor investiga ainda a via do investimento em capital humano como ligação entre a questão distributiva e o desempenho macroeconômico. Dadas as imperfeições do mercado de capitais e a existência de indivisibilidades no investimento em capital humano, a configuração distributiva inicial, especialmente de riqueza herdada, determinaria a capacidade dos indivíduos de investir em capital humano. Conclui por fim que sociedades que disponham de uma larga camada de classe média, por via de conseqüência um bom perfil distributivo, estão melhor equipadas para a busca do

crescimento econômico, dado que essa fatia da população atinge o limiar crítico a partir do qual o investimento em capital humano deslança.

Verniers(1986) já havia apontado a importância da existência de um grande grupo de classe média, conforme os seus resultados os maiores produtores de poupança, tanto em termos médios como marginais, de forma que os objetivos de equidade e de crescimento não são incompatíveis. O autor destaca ainda uma ponte entre essas questões bastante explorada, o meio ambiente sócio-político. A idéia é que uma distribuição de renda muito desigual instaura uma instabilidade política e social que inibe o comportamento de poupança, já comprometido pelo mau perfil distributivo, com pequena fração de média renda.

Para Alesina e Perotti(1993) a desigualdade de renda aumenta o descontentamento social que aumenta a instabilidade política, criando incerteza político-econômica que redundará por fim em redução do nível de investimento e do crescimento. O autor encontra base empírica para essa relação inversa entre distribuição de renda e crescimento econômico.

Persson(1994) envereda por trilha similar, argumentando por sua vez que uma forte iniquidade leva a um conflito distributivo latente e importante que por sua vez induz à adoção de políticas econômicas que taxam atividades fomentadoras de investimento e crescimento, no afã de corrigir a situação. Os direitos de propriedade não seriam suficientemente protegidos bem como a apropriação plena por parte dos agentes privados dos retornos sobre o investimento. Por via de consequência o desempenho econômico se veria seriamente comprometido. Em outro trabalho (Alesina e Rodrik, 1994) essa última relação é problematizada com o relaxamento da hipótese, tida por irrealista, da existência de uma distribuição de ativos constante durante o período em que ocorrem as variações na distribuição, via decisões tomadas sob a pressão desse perfil distributivo. O processo se torna mais complexo. O sentido de causalidade passaria a ser duplo e simultâneo entre o crescimento econômico e a distribuição de renda e riqueza na sociedade.

Como se percebe as teorias, ou em muitos casos iniciativas mais restritas, que não se arvoram esse título, são todas manifestamente expressões parciais da realidade e

comportam uma combinação de seus pontos fortes na tentativa de suprir suas deficiências. As preferências de enfoque são quase sempre fruto de preocupações normativas antes que preocupações com a ciência positiva.

O debate que se trava no Brasil, mais intensamente a partir do início dos anos 70, passa por essas matrizes de pensamento rapidamente apresentadas, ressentindo-se de uma maior elaboração teórica.

CAPÍTULO 4

A DISCUSSÃO DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

Apesar de já realçada nas análises da Cepal e embora fosse de senso comum o questionamento do padrão de distribuição de renda brasileiro face o processo de desenvolvimento econômico que se desenrolava, foi só a partir da publicação do Censo de 1970 e de suas tabulações que o verdadeiro pontapé inicial foi dado no jogo do debate fundamentado sobre o assunto. Sim, porque o maior rigor e a riqueza de dados nele constante, juntamente com a confrontação com os resultados de 1960, os primeiros que permitiram um cálculo aceitável de índices de concentração de renda, autorizavam afirmar que a década de 60 assistira a um inequívoco aumento no grau de desigualdade. O índice de Gini para o Brasil, por exemplo, passara de 0,49 para 0,57 (Hoffmann e Duarte, 1972).

O período em questão se caracterizava por um forte crescimento do PIB, especialmente em seu final, e a divulgação dos primeiros trabalhos coincidiam com o auge do milagre brasileiro, causando embaraço às autoridades, pois explicitava que os benefícios econômicos da expansão estavam se distribuindo de forma acentuadamente desigual.

As explicações para o que se constatava articularam-se em torno do trabalho de Langoni (1973). Tendo acesso privilegiado a dados individuais do Censo de 1970 pode realizar um esforço tecnicamente mais livre de ajustes artificiais que os demais pesquisadores, detentores de dados agregados. Orientando-se pela teoria do capital humano, sua tese principal é que a concentração de renda verificada no período 60/70 foi induzida pela aceleração do crescimento devido à possibilidade de ganhos extras de renda tanto por parte dos investimentos em capital humano com em capital físico. A oferta relativamente mais inelástica de mão-de-obra qualificada possibilitaria uma elevação dos seus salários acima do obtido pela mão-de-obra desqualificada num ambiente de aceleração da demanda geral de trabalho, com viés positivo para o mais qualificado. Seria uma situação característica de economias em início do processo de desenvolvimento, seguindo a idéia de

Kuznets (1955) da existência de uma curva em “U” invertido quanto à desigualdade a perpassar as economias no desenrolar do desenvolvimento econômico devido a mudanças na composição do emprego típicas das diferentes fases. Assim à uma fase de concentração seguir-se-ia uma posterior desconcentração de renda.

Langoni nas suas equações buscou explicar a renda individual (em log.) como função da educação, idade, sexo e posição na ocupação, centrando sua atenção em especial na primeira, chegando a resultados que apontavam uma forte significância da variável educação na explicação da desigualdade. Seguindo a tese de Kuznets, renunciava que a continuidade do desenvolvimento era o melhor remédio para a gradual expansão das oportunidades educacionais a grupos cada vez mais amplos e conseqüente reversão do aumento de concentração de maneira absolutamente funcional ao sistema econômico. Mais tranquilizador, o mecanismo aparentemente injusto em termos relativos encobria o fato de que as rendas, em termos absolutos, para todos os estratos tinham se elevado entre 60 e 70.

As respostas a esse tipo de argumentação se deu em várias frentes, convergindo todas para uma relativização dos efeitos da educação e um realce de aspectos que ultrapassam o estritamente econômico, no sentido tomado pelos neoclássicos.

Fishlow (1973) realça o fato de que a posse de riqueza prévia é uma variável importante deixada de lado por Langoni, ainda mais por estar correlacionada com a variável educação. O fenômeno da concentração se deveria mais ao período de estabilização 64/67 com arrefecimento do que à época de expansão intensa do produto. O programa adotado pelo governo pós-64 incluía uma política salarial que, no entender de Fishlow de forma não proposital, levou a uma redução dos salários reais, incluindo o mínimo, ao embutir na fórmula taxas de inflação previstas que se demonstraram subdimensionadas. Aponta ainda para um viés tecnológico a favor do trabalho qualificado muito elevado (da ordem de 6-12% ao ano) diante do crescimento médio verificado na década, para compatibilizar as hipóteses de Langoni.

Fishlow rebate ainda a tese de que o rápido crescimento econômico conduza inevitavelmente a uma deterioração do quadro distributivo. Esta estaria ligada aos baixos níveis de produtividade, especialmente no setor rural, que poderia ser combatida, por

exemplo, com uma ênfase na educação básica, ao invés do privilégio ao ensino secundário e superior, que só as disparidades internas, fazendo com que os significativos índices de crescimento obtidos no período não se reflitam em benefícios efetivos proporcionais para a população (Fishlow, 1972).

Celso Furtado vai mais longe, conforme afirma Silva (1974), e atribui uma intencionalidade na ação do estado, no sentido de assegurar um perfil da demanda favorável aos consumidores de bens duráveis, quando da sua ação em frear e retroceder os níveis salariais, ampliando as desigualdades. Estaria de acordo com a lógica do modelo brasileiro, o qual exigiria uma ação exógena para preservar sua dinâmica.

Maria da Conceição Tavares aponta como causa da concentração de renda no Brasil, no período, o exercício do poder de Estado na repressão às reivindicações trabalhistas e ao controle financeiro e tecnológico por parte do capitalismo internacional. A concentração seria mais um componente da tentativa de luta contra a crise de dinamismo da industrialização com o esgotamento do processo de substituição de importações. É o resultado “simultâneo de uma política instrumentada e de leis inexoráveis de funcionamento interno do capitalismo subdesenvolvido que levam a um processo de acumulação fechada de capital e dos frutos do progresso técnico”(Serra e Tavares, 1973, pg.199).

Singer(1973) critica a tentativa de se estabelecer uma escala de produtividade marginal para cada indivíduo que trabalha numa firma. Aponta para o fato da divisão do trabalho numa empresa implicar numa grande interdependência dos integrantes da equipe de produção, sendo por isso desprovido de sentido isolar as produtividades individuais, conforme é do gosto da teoria marginalista que inspira a tese do capital humano. Afirma ainda que dados fatores institucionais e a limitação da folha de pagamentos, a possibilidade de fixar em um mínimo a remuneração dos operários leva a uma maior liberalidade para com os salários dos escalões superiores, ampliando a desigualdade. Assume, ao final de sua análise, que as chances de desconcentração da renda no capitalismo são muito pequenas, dependendo de condições políticas particulares que permitam a participação dos estratos oprimidos na condução da nação. Serra(1973) se insurge contra o que considera uma iniciativa de apologia do modelo econômico brasileiro, que justifica a desigualdade na

distribuição de renda, afirmando que a sua concentração ao permitir aos setores privilegiados poupar, sanciona ao mesmo tempo um consumo suntuário dissipativo em termos de investimentos benéficos à economia. Dessa forma a distribuição concentrada da renda não é um método eficiente de alavancar a poupança. Nota também que nível de renda e de educação se correspondem sempre em todas as sociedades sem que se possa atribuir a esta última o caráter de causa da primeira, opinião de resto compartilhada por muitos críticos da teoria do capital humano.

A polêmica foi ardente no início dos anos 70, descambando muitas vezes para uma perda de racionalidade, que opunha nitidamente os campos ideológicos de governistas e oposicionistas, fato que se é inteligível do ponto de vista do panorama político-social da época, prejudica um avanço no entendimento que signifique um passo adiante no diálogo de surdos que opõe programas de pesquisa distintos.

O problema estava nas conseqüências lógicas que derivavam de cada postura, na aparência eminentemente técnicas, mas que revelam profunda adesão ideológica, que não cabe aqui discutir.

Silva(1977) reconhecendo a esterilidade da disputa entre a “teoria do bolo” (crescer para depois distribuir) e o que ele chama de redistributivismo, desloca o foco da análise, insistindo na importância do planejamento, onde a figura do Estado como orientador e indicador é fundamental, embora descarte a identificação desse processo com a estatização. Sintomaticamente isto é dito num momento em que a estatização se acentua, no bojo do II PND e quando à euforia do milagre se sucede uma inquietação quanto ao futuro, devido à crise que se prenuncia, apesar dos índices de crescimento ainda serem francamente favoráveis.

O debate, que ganhara um caráter crônico, vai perdendo fôlego com a mudança do ambiente político e econômico na década de 70 e como sói em acontecer fica sem solução sem que vencedores ou perdedores nítidos possam transparecer. De qualquer forma a tese sustentada por Langoni, por de ter um potencial de previsibilidade, fica seriamente abalada com os resultados posteriores que se obtém.

Hoffmann e Kageyama (1985) analisando a distribuição de renda entre pessoas e entre famílias nos censos de 1970 e 1980 concluem por uma evolução substancialmente diferente em relação à década de 60. Por um lado o índice de Gini entre pessoas economicamente ativas atingiu 0,59, configurando um aumento no grau de desigualdade reduzido face o período anterior e concentrado principalmente no setor agropecuário. Considerando-se as famílias como unidades de análise há inclusive uma pequena redução no grau de concentração de 0,55 para 0,53. Relativiza-se essa ligeira “melhoria” atentando-se para o fato que foi obtida com o aumento do número de indivíduos trabalhando por família, sendo que as estratos inferiores de renda possuem tipicamente mais elementos. Além disso o crescimento econômico de 127% na década fazia esperar resultados mais animadores.

Hoffmann e Kageyama concluem que a relativa estabilidade no grau de concentração pode refletir a situação política mais propícia à defesa dos níveis de renda dos assalariados advinda com a gradual abertura do regime, que neutralizaria uma tendência de longo prazo pela concentração nos países do terceiro mundo. Reforça assim a tese que enxergava na repressão dos anos 60 um importante fator no aumento da desigualdade. Essa suposição é sustentada ainda pelos dados de Bonelli e Sedlacek(1989) mostrando que os índices de concentração recuaram entre 1976 e 1981, coincidindo com a lenta abertura.

A entrada na década de 80 marca o abandono definitivo do debate sobre distribuição de renda nos moldes da década de 70. O início da grande crise brasileira que domina a “década perdida”, que talvez ainda não tenha se encerrado, elege naturalmente outras vedetes para a atenção da sociedade em geral e dos economistas em particular. A preocupação é debelar a crise, voltar a crescer, estabilizar a economia, domar a inflação, sob quaisquer rótulos as atenções voltam-se para o curtíssimo prazo, para o estritamente conjuntural.

Sinalizando uma preocupação diferente, Kadota(1981) investiga a relação entre o nível geral de preços e a dispersão dos preços relativos e encontra evidência de uma relação direta entre essas 2 variáveis, refletindo uma luta pela redistribuição de renda com conseqüências inflacionárias no interior da sociedade. A economia é dividida entre um setor competitivo ligado à produção de matérias-primas e alimentos que ajusta os preços

conforme o nível de demanda, pressionando a inflação quando de momentos de expansão de demanda e levando a reboque o setor oligopolizado que não quer perder sua posição no tocante a preços relativos e ajusta o volume de produção para baixo, impedindo a queda de preços. Quando a demanda da economia se restringe é esse último setor que pressiona a inflação, colocando seus preços conforme seus custos de produção. O sistema produtivo brasileiro funcionaria assim com um mecanismo de preços distorcido e excessivamente rígido quando precisa se adaptar a flutuações nos níveis e padrões de demanda, gerando por um lado inflação crônica como subproduto do conflito distributivo entre seus dois setores, e de outro agravando ainda mais a situação dos setores menos favorecidos, os quais se defrontam com preços de alimentos imunes a reduções nos seus níveis.

O período dos anos 80, na indisponibilidade dos dados do censo de 1991, pode ser acompanhado pelas PNADs anuais, não obstante as diferenças metodológicas entre os dois tipos de pesquisas dificultarem contraposições diretas.

Romão(1986) observa que a política de ajustamento interno de caráter ortodoxo levada a efeito a partir de 1980 trazia no seu interior um efeito regressivo sobre a distribuição de renda tanto pessoal como funcional, uma vez que os setores mais fortes econômica e politicamente se defendem de forma mais efetiva no ambiente de contração do produto, e renda total. Os setores organizados, mesmo de trabalhadores, dispõem de maior poder de pressão e barganha para proteção de seus interesses. O salário real médio, por exemplo, manteve-se inalterado, segundo o autor, no período recessivo, mesmo com política salarial restritiva e perda no número de empregos. Já o setor informal inchou, absorvendo os excluídos do setor organizado, com perdas expressivas de produtividade e renda. Os dados coletados pelo autor para o período 1979-1983 corroboram a suposição de regressividade, com o índice de Gini para a distribuição pessoal passando de 0,579 em 1981 para 0,597 em 1983, enquanto a participação do trabalho na renda nacional passou de 59,8% em 1979 para 52,8% em 1982.

A evidência disponível aponta para um indiscutível aumento no grau de desigualdade. Bonelli e Ramos(1993) mostram ainda que além de um perfil mais concentrado, pela primeira vez ocorre uma perda generalizada dos níveis absolutos de renda em todos os estratos com exceção dos 10% mais ricos, que tiveram discreto aumento.

Pode-se ainda delimitar 2 diferentes períodos: o primeiro até 1986 quando os níveis reais absolutos de renda se elevaram, decrescendo daí em diante até 1990. Os anos escolhidos mascaram, no entanto, diferenças de comportamento intra-período. Os anos entre 1981 e 1984, por exemplo, foram de quedas dos níveis absolutos de renda, compensados em seguida. O fato do desempenho macroeconômico ter se alterado durante os anos 80 face as décadas anteriores não impediu segundo os autores que a sociedade brasileira continuasse a sua caminhada no sentido de uma desigualdade crescente que se afigura como uma tendência de longo prazo.

Corroborando a afirmação de Hoffmann e Kageyama, Bonelli e Ramos também chegam à conclusão que as tendências de curto prazo, por outro lado, parecem estar mais ligadas ao desempenho macroeconômico e ao ambiente institucional geral, podendo eventualmente agir no sentido de reverter aquela tendência concentradora de longo prazo que vem se verificando persistentemente.

Numa análise empírica, Bonelli e Ramos procuram relacionar o grau de desigualdade com a taxa de crescimento do PIB e a taxa de inflação. Obtiveram evidência de uma relação positiva entre esta última e a desigualdade e negativa entre crescimento econômico e concentração de renda, sendo que para o período posterior a 1986 a evidência se desfigura, supostamente devido ao descontrole da inflação e às intervenções abruptas. Os autores fundamentam a diminuição de desigualdade num contexto de crescimento econômico com a sugestão de que nesse ambiente há maiores possibilidades de absorção da força de trabalho menos qualificada e aumento nos seus ganhos enquanto os trabalhadores mais qualificados, por maior dificuldade na sua reposição, estariam mais protegidos quando de desacelerações econômicas. Essa explicação, válida para o curto prazo, se sobreporia ao efeito do aumento da desigualdade, levando à elevação da taxa de poupança e ao aumento da taxa de crescimento discutido na literatura, mas com repercussões de longo prazo.

Urani(1993), utilizando dados da Pesquisa Mensal de Emprego, registra uma redução da desigualdade da renda oriunda do trabalho, no período de meados de 1990 a meados de 1991, com estabilidade então até o final de 1992. O autor registra uma queda da participação do decil superior em favor de todos os demais decis de renda do trabalho. Isso sucedeu num ambiente de recessão e ausência de política salarial para o setor formal da

economia, cujos empregados são registrados. A renda média de todos os decis se reduziu fortemente, não se podendo assim falar de redistribuição de renda, mas de empobrecimento generalizado. apesar das diferenças metodológicas, esses resultados servem para problematizar a relação positiva, proposta por Bonelli e Ramos, entre crescimento econômico e redução da desigualdade.

Quanto ao efeito da inflação a hipótese geralmente levantada para o seu caráter regressivo é a melhor proteção que os estratos de renda mais elevada conseguem para os seus rendimentos, tanto na capacidade de negociação quanto através do acesso ao mercado financeiro.

A partir de 1986, de fato, o país entra numa fase de grande turbulência, coincidindo com uma percepção de que a concentração de renda se acentua. O índice de Gini passa entre 1986 e 1989 de 0,588 para 0,635 (Bonelli e Sedlacek, 1989). Mesmo num ambiente de sobressaltos econômicos constantes a questão da distribuição de renda ganha uma notoriedade como não se via desde a primeira metade dos anos 70.

Um marco desse período é o Plano Cruzado, engendrado na tentativa de debelar a inflação. Camargo e Ramos(1988) consideram que durante a sua vigência inverteu-se a correlação de forças entre os grupos sociais na disputa pela apropriação da renda, nascendo daí as condições para o seu posterior fracasso, visto que tal reversão não constava dos pressupostos da formulação do plano. Enxergando a inflação como puramente inercial, a autoridade econômica buscava extingui-la com resultado neutro distributivamente. No entanto medidas como o congelamento de preços e do câmbio acabaram por favorecer pequenas empresas, os setores mais competitivos e os trabalhadores desses segmentos, em geral menos organizados, onde a aplicação das medidas se revelou inviável. Em contrapartida os ganhadores até então, ligados aos mercados oligopolizados e do setor exportador e seus trabalhadores viram seus preços e salários rigidamente controlados. A falta de previsão dos efeitos do Cruzado aliada à dificuldade de se controlar o conflito distributivo derivado acabaram por inviabilizar o sucesso da estabilização, por mecanismos similares aos que Silva(1977) previra, qual seja o deficiente planejamento descambando para o conflito distributivo aberto. Logo depois restabeleceu-se o círculo vicioso que, ao mesmo tempo que aumenta a participação dos setores organizados no bolo da renda, joga a

inflação para patamares cada vez mais elevados, evitando o conflito agudo entre capital e trabalho nesses setores (Amadeo e Camargo, 1990).

Fica a impressão de que programas de estabilização realmente neutros (todos assim se anunciam) do ponto de vista distributivo são de execução muito difícil, para não cair no campo da absoluta impossibilidade. Os planos que se seguiram ao Cruzado (Bresser, Verão, Collor) já apontavam para um caminho mais ortodoxo, com ganhos em maior ou menor medida para os estratos superiores de renda, como revelam os números de Bonelli e Sedlacek. De forma mais ou menos intensa esses planos reduziram os salários reais e arrefeceram a atividade econômica, aumentando a desigualdade. Camargo e Ramos ressaltam a necessidade premente de reformas institucionais que afetem o processo de formação dos diferentes tipos de renda viabilizando política e economicamente programas de estabilização que não comprometem ainda mais a situação social, a qual prejudica a viabilidade econômica do país. Isso é reconhecido até por entidades ideologicamente insuspeitas em suas manifestações (FIESP, 1990), mesmo que seja pela necessidade de formação mais intensiva de capital humano, necessária para a aceleração do crescimento econômico. Lam e Levinson (1992) mostram, no entanto, que apesar da redução das desigualdades na educação, medida em anos de escolaridade dos homens adultos entre 1976 e 1985, os reflexos esperados na distribuição de renda por esse incremento no capital humano não foram suficientes para suplantar o efeito concentrador proveniente, segundo os autores, de outras fontes. Podemos nos perguntar até que ponto o aumento quantitativo de anos de escolaridade corresponde a um acúmulo efetivo de capital humano utilizável, visto a degradação qualitativa acentuada do sistema educacional.

Ainda nessa área, Barros e Mendonça (1993), apontam para o fato de que diferenças educacionais têm sua origem, em larga medida, na forte desigualdade regional, que cria a desigualdade de oportunidades de forma externa ao mercado de trabalho, o qual na pior das hipóteses apenas as amplifica. Como é de praxe as evidências em contrário a essa última proposição, a da neutralidade do mercado de trabalho na avaliação do capital humano, também abundam, podendo-se destacar, por exemplo, o trabalho de Silva (1980), onde se revela que o fator racial é muito relevante na determinação dos rendimentos auferidos no mercado de trabalho, controladas as demais variáveis tidas como importantes.

Percebe-se que as variáveis implicadas na explicação do fenómeno distributivo brasileiro só fazem crescer em número e complexidade de interrelacionamento. Essa questão, de toda forma, continua na ordem do dia das preocupações nacionais.

ALGUMAS EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Esse trabalho nasceu com pretensões empíricas. Embora elas tenham sido abandonadas no seu decorrer, talvez caiba aqui pelo menos a citação de alguns dados, muito grosseiros, admito, encontrados, e um breve comentário. É mais um testemunho dos limites impostos a uma interpretação eminentemente econômica da questão distributiva.

A-)Brasil

As séries obtidas para o Brasil revelaram-se insuficientes para um tratamento econométrico consistente, visto dados para a avaliação do grau de desigualdade não serem disponíveis para períodos anteriores a 1970 e mesmo assim só se dispõe de uma série anual ininterrupta, mesmo que sujeita a variações metodológicas, a partir de 1979. Não é para se surpreender assim que ainda não se tenha realizado trabalhos significativos nessa linha.

Infere-se da série existente a ocorrência de um período de concentração, coincidente com o milagre brasileiro seguindo-se uma discreta desconcentração na metade final dos anos 70. Com a entrada nos 80 esse movimento se interrompe e com pequenas flutuações volta-se a patamares próximos aos prevacentes em 1970. Toda a década de 80 assiste a essa gradual recomposição do grau de desigualdade.

A interrelação com a trajetória do produto é ambígua. Toda a década de 70 foi um período de forte crescimento tanto em termos absolutos como per capita, podendo no entanto ser dividido, como visto, em 2 períodos distintos, um de concentração e outro de desconcentração, não passíveis de explicação direta pelo desempenho econômico. A circunstância de coincidirem com momentos de fechamento e posterior gradual relaxamento do regime discricionário, o que ultrapassa a dimensão meramente econômica, talvez possa ter papel importante nesse comportamento.

A década de 80 é marcada por uma estagnação do produto per capita, alternando anos de recessão com breves períodos de crescimento de fôlego curto. Nesse último período

agravou-se o quadro inflacionário, de há muito crônico. O estabelecimento de uma relação de causalidade, a partir dos dados disponíveis, entre inflação e desigualdade não é legítimo. Cabe perguntar se ao invés da inflação em si, não são algumas políticas utilizadas na sua erradicação que concentram a renda, impedindo que as partes envolvidas no processo econômico, por exemplo, reivindiquem e obtenham melhorias nas suas rendas, via uma política salarial restritiva e ajustes que desprezam a “inflação passada”. De qualquer forma as séries disponíveis não permitem afirmações mais fundamentadas.

Distribuição de Renda pelos estratos, conforme os rendimentos dos indivíduos (dn=eneésimo decil de renda; IG= índice de Gini). Fonte: Anuário Estatístico do Brasil, vários anos.

ANO	d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7	d8	d9	d10	+5%	+1%	+20%	-20%	-40%	IG
1970	1,20	2,20	2,90	3,70	4,90	6,00	7,30	9,90	15,20	46,70	34,10	14,70	61,90	3,40	10,00	0,57
1971																
1972	0,70	1,50	2,10	3,20	3,80	5,50	6,60	9,40	14,60	52,60	39,80	19,70	67,20	2,20	7,50	0,64
1973																
1974																
1975																
1976	1,00	1,90	2,70	3,40	4,10	5,10	6,80	9,50	15,10	50,40	37,90	17,40	65,50	2,90	9,00	0,61
1977																
1978																
1979	0,90	1,90	2,90	3,70	4,30	5,60	7,40	10,10	15,90	47,30	34,40	14,20	63,20	2,80	9,40	0,59
1980	1,10	2,10	2,90	3,70	4,40	5,50	7,20	9,90	15,50	47,70	34,90	14,90	63,20	3,20	9,80	0,59
1981	1,00	1,90	2,90	3,90	4,50	5,90	7,80	10,50	16,10	45,50	32,70	13,00	61,60	2,90	9,70	0,58
1982																
1983	1,00	1,80	2,70	3,50	4,20	5,40	7,50	10,30	16,50	47,10	33,80	13,90	63,60	2,80	9,00	0,60
1984	1,00	2,00	2,60	3,60	4,40	5,20	7,60	10,50	16,50	46,60	33,30	13,40	63,10	3,00	9,20	0,59
1985	0,90	1,90	2,50	3,50	4,30	5,00	7,30	10,50	16,40	47,70	34,20	14,30	64,10	2,80	8,80	0,61
1986	1,00	2,20	2,60	3,60	4,10	5,90	7,40	10,10	15,90	47,50	34,30	15,20	63,40	3,20	9,40	0,60
1987	0,80	1,90	2,50	3,50	3,90	5,50	7,20	10,10	16,60	48,40	35,20	14,20	65,00	2,70	8,70	0,61
1988	0,60	1,60	2,50	3,10	4,00	5,20	7,00	9,90	15,90	50,20	36,30	17,00	66,10	2,20	7,80	0,63
1989	0,60	1,60	2,30	2,70	3,70	4,90	6,60	9,50	15,70	52,40	38,70	14,60	68,10	2,20	7,20	0,64
1990	0,80	1,80	2,20	3,00	4,10	5,50	7,30	10,30	16,30	48,70	34,90	16,10	65,00	2,60	7,80	0,61

B-)Cross-section

Comparando-se as compilações disponíveis de dados para meados dos anos 70 com o final dos anos 80 para uma série de países, verifica-se que o grau de desigualdade medido, por exemplo, como a razão entre a fração mais rica (10%) e a mais pobre (20%, 40%) da sociedade, reduziu-se via de regra nos chamados países subdesenvolvidos. Já entre os membros da OCDE predominou a estabilidade com casos importantes porém, como os EUA e o Reino Unido, onde o grau de concentração aumentou significativamente. O período em questão é percebido na literatura como o fim da “Idade do Ouro” do pós-guerra. Segundo Maddison(1982) essa fase é marcada pela redução do grau de comprometimento das autoridades econômicas com o crescimento e o pleno emprego, substituídos na pauta de prioridades pelo combate à inflação e o equilíbrio orçamentário. Com o aumento das taxas de desemprego que assistimos nos últimos tempos e a dificuldade de extensão dos mecanismos distributivos, a seguridade social, esta último sob pressão com a nova inspiração da política econômica, era de se esperar essa concentração, não por acaso mais intensa nos locais onde os ajustes ortodoxos do chamado neoliberalismo se deram mais intensamente, caso dos EUA e Reino Unido.

De toda forma os países desenvolvidos mantiveram-se em patamares de concentração relativamente baixos no âmbito global. Embora tido como período de crise, o crescimento econômico esteve na faixa de 2% ao ano, baixo apenas no confronto com o desempenho anterior.

No bloco dos países subdesenvolvidos o quadro não se apresenta homogêneo. As reduções no grau de concentração foram mais expressivas nos países da Ásia que já partiam de patamares mais baixos que a América Latina e a África. Esses países asiáticos tiveram forte crescimento econômico e inflação relativamente baixa na década. Mesmo países ainda longe de se apresentarem como destaque em termos de dinamismo econômico, como os componentes do subcontinente indiano, apresentaram comportamento similar, malgrado as diferenças de condições econômicas e políticas durante a década. Enquanto a Coréia do Sul

adotava uma política agressiva de inserção nos mercados internacionais, a Índia se isolava destes até muito recentemente.

A elevação do produto per capita dos países do Extremo Oriente para o patamar de países com produtos médios no cenário mundial e a concomitante redução no seu grau de concentração de renda não fortalece a tese de Kuznets, que em levantamentos dos anos 70 (Ahluwalia, 1976) parecia ser vigorosamente corroborada. Naquele período nessa faixa intermediária de renda prevaleciam os países latino-americanos, de rendas mais concentradas, facilitando a identificação de um perfil de “U” invertido. Esses países asiáticos agora se alojaram também nessa faixa, alguns mesmo ultrapassando-a, sem experimentar a esperada concentração.

Para a explicação desse fenômeno deve ser importante a investigação de fenômenos que ultrapassam o âmbito estritamente econômico, oriundos por exemplo do tipo de conformação que toma o Estado e sua relação com a sociedade nessas regiões, na sua orientação de condução econômica, tendo em vista por exemplo, as particularidades éticas ligadas ao credo religioso, como Morishima(1982) procura desvendar para o caso japonês. Por essa linha talvez possa se explicar o caso de um país pobre e em guerra civil como Sri Lanka, mas onde vige uma forma de budismo muito particular, adotar uma política redistributiva extremamente incisiva para os padrões ocidentais (Fields, 1980).

Os países da América Latina durante os anos 80 lideraram em termos de inflação elevada e crescimento reduzido. O quadro quanto à desigualdade, já um traço distintivo nos anos 70 se abrandou em muitos deles em termos absolutos durante os anos 80, a julgar pelas compilações de dados, permanecendo no entanto como os países de renda mais concentrada, com destaque para o Brasil, o mais desigual.

Quanto aos países africanos, para os quais a década de 80 foram anos de estagnação, não se pode afirmar nada de mais concreto, até pela indisponibilidade de informações para o período inicial. observe-se apenas que os de perfil mais concentrado são os ligados à extração mineral e os que detém um passado ou presente de exclusão social institucionalizada (Botsuana, Zâmbia, Lesoto, Zimbábue).

Tomando-se a totalidade da amostra verifica-se um alto grau de correlação negativa entre a taxa de crescimento per capita no período e o grau de desigualdade bem como entre esta última e o nível absoluto de renda per capita. A evidência já não é clara no que tange à inflação.

Distribuição de renda conforme os estratos numa compilação de países, meados da década de 70, conforme World Development Report 1988 (qn= enésimo quintil de renda).

PAÍS	ANO	q1	q2	q3	q4	q5	+10%
Bangladesh	1981	6.6	10.7	15.3	22.1	45.3	29.5
Zâmbia	1976	3.4	7.4	11.2	16.9	61.1	46.4
Índia	1975	7	9.7	13.9	20.5	49.4	33.6
Quênia	1976	2.6	6.3	11.5	19.2	60.4	45.8
Sri Lanka	1980	5.8	10.1	14.1	20.3	49.8	34.8
Indonésia	1976	6.6	7.8	12.6	23.6	49.4	34
Filipinas	1985	5.2	8.9	13.2	20.2	52.5	37
Egito	1974	5.8	10.7	14.7	20.8	48	33.2
C.do Marfim	1985	2.4	6.2	10.9	19.1	61.4	43.7
Tailândia	1975	5.6	9.6	13.9	21.1	49.8	34.1
Turquia	1973	3.5	8	12.5	19.5	56.5	40.7
Peru	1972	1.9	5.1	11	21	61	42.9
Maurício	1980	4	7.5	11	17	60.5	46.7
Costa Rica	1971	3.3	8.7	13.3	19.8	54.8	39.5
Malaísia	1973	3.5	7.7	12.4	20.3	56.1	39.8
México	1977	2.9	7	12	20.4	57.1	40.6
Brasil	1972	2	5	9.4	17	66.6	50.6
Hungria	1982	6.9	13.6	19.2	24.5	35.8	20.5
Panamá	1973	2	5.2	11	20	6.8	44.2
Argentina	1970	4.4	9.7	14.1	21.5	50.3	35.2
Iugoslávia	1978	6.6	12.1	18.7	23.9	38.7	22.9
Coréia do Sul	1976	5.7	11.2	15.4	22.4	45.3	27.5
Portugal	1973	5.2	10	14.4	21.3	49.1	33.4
Venezuela	1970	3	7.3	12.9	22.8	54	35.7
Trinidad	1975	4.2	9.1	13.9	22.8	50	31.8
Espanha	1980	6.9	12.5	17.3	23.2	40	24.5
Irlanda	1973	7.2	13.1	16.6	23.7	39.4	25.1
Israel	1979	6	12	17.7	24.4	39.9	22.6
N.Zelândia	1979	5.1	10.8	16.2	23.2	44.7	28.7
Hong Kong	1980	5.4	10.8	15.2	21.6	47	31.3
Itália	1977	6.2	11.3	15.9	22.7	43.9	28.1
Reino Unido	1979	7	11.5	17	24.8	39.7	23.4
Austrália	1975	5.4	10	15	22.5	47.1	30.5
Bélgica	1978	7.9	13.7	18.6	23.8	36	21.5
Holanda	1981	8.3	14.1	18.2	23.2	36.2	21.5
França	1975	5.5	11.5	17.1	23.7	42.2	26.4
RFA	1978	7.9	12.5	17	23.1	39.5	24
Finlândia	1981	6.3	12.1	18.4	25.5	37.6	21.7

Dinamarca	1981	5.4	12	18.4	25.6	38.6	22.3
Canadá	1981	5.3	11.8	18	24.9	40	23.8
Suécia	1981	7.4	13.1	16.8	21	41.7	28.5
Japão	1979	8.7	13.2	17.5	23.1	37.5	22.4
Noruega	1982	6	12.9	18.3	24.6	38.2	22.8
EUA	1980	5.3	11.9	17.9	25	39.9	23.3
Suiça	1978	6.6	13.5	18.5	23.4	38	23.7

Distribuição de renda conforme os estratos de renda numa compilação de países, final da década de 80, conforme Relatório do Desenvolvimento Mundial, 1994 (qn= enésimo quintil de renda).

PAÍS	ANO	q1	q2	q3	q4	q5	+10%
Etiópia	1981	8.6	12.7	16.4	21.1	41.3	27.5
Tanzânia	1991	2.4	5.7	10.4	18.7	62.7	46.5
Nepal	1984	9.1	12.9	16.7	21.8	39.5	25
Uganda	1989	8.5	12.1	16	21.5	41.9	27.2
Bangladesh	1988	9.5	13.4	17	21.6	38.6	24.6
Ruanda	1983	9.7	13.1	16.7	21.6	38.9	24.6
Índia	1989	8.8	12.5	16.2	21.3	41.3	27.1
Quênia	1981	2.7	6.4	11.1	18.9	60.9	45.4
Paquistão	1991	8.4	12.9	16.9	22.2	39.7	25.2
Gana	1988	7	11.3	15.8	21.8	44.1	29
China	1990	6.4	11	16.4	24.4	41.8	24.6
Mauritânia	1987	3.5	10.7	16.2	23.3	46.3	30.2
Sri Lanka	1990	8.9	13.1	16.9	21.7	39.3	25.2
Lesoto	1986	4.5	6.5	10	17.6	61.3	45
Indonésia	1990	8.7	12.1	15.9	21.1	42.3	27.9
Honduras	1989	2.7	6	10.2	17.6	63.5	47.9
Zâmbia	1991	5.6	9.6	14.2	21	49.7	34.2
Zimbábue	1990	4	6.3	10	17.4	62.3	46.9
C.do Marfim	1988	7.3	11.9	16.3	22.3	42.2	26.9
Filipinas	1988	6.5	10.1	14.4	21.3	47.8	32.1
Guatemala	1989	2.1	5.8	10.5	18.6	63	46.6
R.Dominicana	1989	4.2	7.9	12.5	19.7	55.6	39.6
Marrocos	1990	6.6	10.5	15	21.7	46.3	30.5
Peru	1985	4.9	9.2	13.7	21	51.4	35.4
Colômbia	1988	4	8.7	13.5	20.8	53	37.1
Jamaica	1990	6	9.9	14.5	21.3	48.4	32.6
Tunísia	1990	5.9	10.4	15.3	22.1	46.3	30.7
Tailândia	1988	6.1	9.4	13.5	20.3	50.7	35.3
Polônia	1989	9.2	13.8	17.9	23	36.1	21.6
Costa Rica	1989	4	9.1	14.3	21.9	50.8	34.1
Panamá	1989	2	6.3	11.6	20.3	59.8	42.1
Chile	1989	3.7	6.8	10.3	16.2	62.9	48.9
Bolívia	1990	5.6	9.7	14.5	22	48.2	31.7

Senegal	1991	3.5	7	11.6	19.3	58.6	42.8
Jordânia	1991	6.5	10.3	14.6	20.9	47.7	32.6
Argélia	1988	6.9	11	14.9	20.7	46.5	31.7
Malaísia	1989	4.6	8.3	13	20.4	53.7	37.9
Botsuana	1985	1.4	4.6	9.4	18.2	66.4	49.6
Hungria	1989	10.9	14.8	18	22	34.4	20.8
Venezuela	1989	4.8	9.5	14.4	21.9	49.5	33.2
Brasil	1989	2.1	.9	8.9	16.8	67.5	51.3
México	1984	4.1	7.8	12.3	19.9	55.9	39.5
Coréia do Sul	1988	7.4	12.3	16.3	21.8	42.2	27.6
Israel	1979	6	12.1	17.8	24.5	39.6	23.5
Nova Zelândia	1981	5.1	10.8	16.2	23.2	44.7	28.7
Espanha	1988	8.3	13.7	18.1	23.4	36.6	21.8
Hong Kong	1980	5.4	10.8	15.2	21.6	47	31.3
Singapura	1982	5.1	9.9	14.6	21.4	48.9	33.5
Reino Unido	1988	6.8	12	16.7	23.5	41	25.3
Austrália	1985	4.4	11.1	17.5	24.8	42.2	25.8
Itália	1986	6.8	12	16.7	23.5	41	25.3
Holanda	1988	8.2	13.1	18.1	23.7	36.9	21.9
Bélgica	1978	7.9	13.7	18.6	23.8	36	21.5
França	1989	5.6	11.8	17.2	23.5	41.9	26.9
Canadá	1987	5.7	11.8	17.7	24.6	40.2	24.1
EUA	1985	4.7	11	17.4	25	41.9	25
RFA	1988	7	11.8	17.1	23.9	40.3	24.4
Dinamarca	1981	5.4	12	18.4	25.6	38.6	22.3
Noruega	1979	6.2	12.8	18.9	25.3	36.7	21.2
Suécia	1981	8	13.2	17.4	24.5	39.9	20.8
Japão	1979	8.7	13.2	17.5	23.1	37.5	22.4

Razão(RZ) entre os 10% mais ricos e os 40% mais pobres em ordem crescente: meados-final dos anos 70, conforme World Development Report 1988, The World Bank.

PAÍS	RZ
HOLANDA	
BÉLGICA	
HUNGRIA	1
JAPÃO	
ALEMANHA	
SUIÇA	
FINLÂNDIA	
NORUEGA	
IUGOSLÁVIA	
IRLANDA	
ISRAEL	
ESPANHA	
REINO UNIDO	
DINAMARCA	
EUA	
SUÉCIA	
CANADÁ	
FRANÇA	1.5
ITÁLIA	
CORÉIA DO SUL	
BANGLADESH	
NOVA ZELÂNDIA	
HONG KONG	
AUSTRÁLIA	
EGITO	2
ÍNDIA	
SRI LANKA	
PORTUGAL	
TAILÂNDIA	
INDONÉSIA	
TRINIDAD	
ARGENTINA	2.5
FILIPINAS	
COSTA RICA	3
VENEZUELA	
TURQUIA	
MALAÍSIÁ	
MAURÍCIO	
MÉXICO	

COSTA DO MARFIM	5
QUÊNIA	
PERU	6
PANAMÁ	
BRASIL	7

Razão(RZ) entre os 10% mais ricos e os 40% mais pobres em ordem crescente: final dos anos 80, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1994, FGV-RJ.

PAÍS	RZ
HUNGRIA	
POLÔNIA	
SUÉCIA	
ESPAÑA	
BÉLGICA	
JAPÃO	1
HOLANDA	
BANGLADESH	
RUANDA	
NORUEGA	
NEPAL	
SRI LANKA	
FINLÂNDIA	
PAQUISTÃO	
ÍNDIA	
DINAMARCA	
ETIÓPIA	
ALEMANHA	
ISRAEL	
UGANDA	
INDONÉSIA	
ITÁLIA	
REINO UNIDO	
CANADÁ	
CORÉIA DO SUL	
COSTA DO MARFIM	
CHINA	1.5
FRANÇA	
GANÁ	
EUA	
AUSTRÁLIA	
SUIÇA	
ARGÉLIA	
MARROCOS	
NOVA ZELÂNDIA	
TUNÍSIA	
HONG KONG	

PAÍS	RZ
TAILÂNDIA	
VENEZUELA	
PERU	2.5
COSTA RICA	
COLÔMBIA	
MALAÍSLA	
REP.DOMINICANA	3
MÉXICO	
SENEGAL	4
LESOTO	
ZIMBÁBUE	
CHILE	
QUÊNIA	
PANAMÁ	5
HONDURAS	
TANZÂNIA	
GUATEMALA	6
BRASIL	7
BOTSUANA	8

FILIPINAS	
JORDÂNIA	2
JAMAICA	
BOLÍVIA	
MAURITÂNIA	
SINGAPURA	
ZÂMBIA	

Taxa anual média de crescimento do produto per capita no período de 1980 a 1992 em ordem crescente, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1994, FGV-RJ.

PAÍS	%
COSTA DO MARFIM	
PERU	
ETIÓPIA	
BOLÍVIA	
GUATEMALA	
PANAMÁ	
FILIPINAS	
ZIMBÁBUE	
MAURITÂNIA	
VENEZUELA	
RUANDA	
REP.DOMINICANA	
ARGÉLIA	
LESOTO	
HONDURAS	
JORDÂNIA	
MÉXICO	
GANÁ	
TANZÂNIA	0
SENEGAL	
POLÔNIA	
HUNGRIA	
QUÊNIA	
JAMAICA	
BRASIL	
NOVA ZELÂNDIA	
COSTA RICA	
TUNÍSIA	1
COLÔMBIA	
MARROCOS	
SUIÇA	
SUÉCIA	
AUSTRÁLIA	
HOLANDA	
FRANÇA	
EUA	

PAÍS	%
DINAMARCA	
NORUEGA	
ITÁLIA	
ALEMANHA	
REINO UNIDO	
SRI LANKA	
ESPANHA	
ÍNDIA	3
PAQUISTÃO	
MALAÍSIAS	
JAPÃO	
CHILE	
INDONÉSIA	4
SINGAPURA	5
HONG KONG	
TAILÂNDIA	6
BOTSUANA	
CHINA	7
CORÉIA DO SUL	8

BANGLADESH	
CANADÁ	
ISRAEL	
BÉLGICA	
FINLÂNDIA	2
NEPAL	

Taxa de inflação anual média no período 1980-1992 em ordem crescente, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial, FGV-RJ.

PAÍS	%
JAPÃO	1
HOLANDA	
COSTA DO MARFIM	
MALAÍSA	2
SINGAPURA	
PANAMÁ	
ALEMANHA	
ETIÓPIA	
RUANDA	
SUIÇA	
EUA	
CANADÁ	
BÉLGICA	
TAILÂNDIA	
DINAMARCA	
NORUEGA	5
SENEGAL	
FRANÇA	
REINO UNIDO	
CORÉIA DO SUL	
FINLÂNDIA	
AUSTRÁLIA	
CHINA	
MARROCOS	
SUÉCIA	
TUNÍSIA	
HONDURAS	
HONG KONG	
MAURITÂNIA	
INDONÉSIA	
ÍNDIA	
ESPANHA	
ITÁLIA	
BANGLADESH	
NEPAL	
QUÊNIA	
NOVA ZELÂNDIA	

PAÍS	%
ZIMBÁBUE	
GUATEMALA	
CHILE	20
JAMAICA	
VENEZUELA	
COSTA RICA	
COLÔMBIA	
REP.DOMINICANA	
TANZÂNIA	
GANA	
PAQUISTÃO	
ZÂMBIA	50
MÉXICO	
POLÔNIA	
ISRAEL	
BOLÍVIA	
PERU	
BRASIL	

SRI LANKA	10
ARGÉLIA	
HUNGRIA	
BOTSUANA	
LESOTO	
FILIPINAS	

A razão entre os 10% mais ricos e os 20% mais pobres, entre as enquetes;

Cresceu: na Alemanha, Austrália, EUA, Holanda, Reino Unido e Suíça.

Diminuiu: nos demais países.

A razão entre os 10% mais ricos e os 40% mais pobres, entre as enquetes;

Cresceu: na Alemanha, EUA, Holanda, Reino Unido e Suíça.

Diminuiu: nos demais países.

A fração da renda apropriada, ou despesa realizada pelo decil superior, entre as enquetes;

Cresceu: na Alemanha, Brasil, Canadá, Coréia do Sul, EUA, França, Holanda, Hungria, Reino Unido, Suíça e Tailândia.

Diminuiu: nos demais países.

A fração da renda apropriada, ou despesa realizada pelo quintil inferior, entre as enquetes;

Diminuiu: na Alemanha, Austrália, EUA, Holanda, Reino Unido e Suíça.

Cresceu: nos demais países.

Fonte: World Development Report 1988, The World Bank, e Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1994, FGV-RJ.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sintetizando o caminho trilhado até aqui constata-se que originalmente o tópico distribuição de renda era central nas análises dos primeiros economistas, os que lançaram as bases da chamada escola clássica. Smith, Ricardo, Mill, Marx utilizaram o enfoque da distribuição funcional, que agrupa os indivíduos conforme sua posição na atividade econômica e procuraram dar conta do comportamento das parcelas que cabiam a cada grupo, fazendo desse esforço um dos pilares das suas teorias.

Com o surgimento e desenvolvimento da chamada escola neoclássica a questão distributiva perde inequivocamente a centralidade de que se revestia até então. Pelos próprios fundamentos filosóficos e metodológicos do programa de pesquisa neoclássico, sua visão de mundo, essa discussão passa a ser subsidiária. Mesmo a opção original dos clássicos ao tomar o grupo funcional como unidade de análise não é adequada à atitude individualizadora do novo pensamento.

Não coincidentemente, portanto, a ascensão do pensamento neoclássico coincide com a preponderância crescente dos estudos ligados à distribuição pessoal de renda, não obstante trabalhos vindos no rastro das obras de Keynes e Kalecki ainda se deterem no aspecto funcional.

Desde o princípio as tentativas de explicar os perfis distributivos observados sob a ótica pessoal, são marcadas pela interferência de fatores que escapam da dimensão propriamente econômica. Houve a proposta inicial do predomínio de variáveis aleatórias e do acaso que conduziriam naturalmente a um perfil marcadamente desigual, obedecendo a uma curva log-normal. Embora esse tipo de abordagem continue popular em alguns meios, a pesquisa da fonte da desigualdade seguiu adiante passando pela investigação de características hereditárias que influenciariam a capacidade dos indivíduos em auferir renda bem como meio ambiente familiar e institucional que vige nas diferentes sociedades, sua história, seu sistema legal de transferência de riqueza entre as gerações, características do sistema educacional, entre outros, o que significa realçar a importância tanto daquilo que provém da natureza do homem, em termos biológicos, como daquele meio por ele criado, no qual ele se civiliza.

A teoria do capital humano pode ser entendida como uma reação a esses enfoques que de certa forma retiram o problema distributivo do alcance do instrumental da ciência econômica. É uma consequência da dominância do pensamento neoclássico sobre a questão. Desfruta dos mesmos pontos fortes e resente-se das mesmas fraquezas deste. A ênfase na hipótese, entre outras, do comportamento maximizador e de mercados perfeitos abre o flanco da teoria para uma série de críticas que tentam desqualificá-la. As críticas lançam mão ora da realidade das hipóteses, por exemplo a de perfeita informação dos agentes, bem como vão além afirmando que a relação escolaridade-produtividade é no mínimo mais complexa que a advogada pelos defensores da teoria, se existente. A escolaridade, por exemplo, pode se tratar mais de uma marca que identifica socialmente os escolhidos a serem guindados a determinadas posições, antes que um instrumento de aferição das produtividades individuais no trabalho.

De toda forma, como já ressaltado, é com essa teoria que os economistas, em geral, se sentem mais a vontade para lançar mão dos métodos disponíveis pela ciência, apesar das dificuldades de quantificação de variáveis-chave. O próprio Gari Becker afirma atualmente (in *Gazeta Mercantil*, 15/9/1995, pg.3), no entanto, que a principal fonte de desigualdade são as diferenças na qualidade das experiências vividas durante a infância, o que serve para relativizar a ênfase na formação do capital humano via um sistema de investimentos e preferências individuais nos termos originalmente concebidos.

Outra forma de focar o problema distributivo no interior da teoria econômica se refere à interrelação do processo de desenvolvimento com os perfis distributivos. Nesse particular a presente investigação partiu da idéia muito popularizada da ocorrência ao longo do processo de desenvolvimento de uma curva em “U” invertido no que tange à desigualdade, idéia formalizada em especial no trabalho de Kuznets. A evidência empírica, no entanto, se parecia farta a seu tempo, mais recentemente já não o é assim, como mostra o deslanche, por exemplo, do forte crescimento do leste asiático nas últimas 3 décadas sem que se verificasse a deterioração distributiva original prevista. Fica claro, a meu ver, a excessiva simplificação desse tipo de esquema.

Num enfoque mais particularizado das variáveis econômicas e de política econômica verificamos que não existe um respaldo empírico inequívoco para o efeito do crescimento econômico sobre a desigualdade. O mesmo se verifica, surpreendentemente,

no que tange à taxa de inflação. Somente quanto à taxa de desemprego os trabalhos são unânimes em apontar para sua relação direta com o grau de desigualdade.

Por outro lado o reverso do problema, qual seja o efeito do perfil distributivo sobre o crescimento parece se constituir num campo aberto a pesquisas mais profícuas. A idéia mais ou menos difusa do “trade-off”, crescimento-igualdade, quer dizer, que um perfil mais concentrado seria benéfico em termos de poupança, investimento e crescimento econômico carece de um respaldo empírico atual. Há trabalhos que apontam num sentido diverso, quer via um efeito perverso sobre a poupança da desigualdade, contradizendo a visão usual, quer ressaltando outros caminhos que passam pela instabilidade institucional, pelo meio ambiente sócio econômico desfavorável ao crescimento econômico instigado por um perfil distributivo acentuadamente desigual. Novamente se percebe a tendência a escapar a determinantes de ordem estritamente econômica.

No caso brasileiro o trabalho melhor concatenado, o que inaugura as tentativas de explicação do fenômeno nacional, o de Langoni, tem como suportes teóricos justamente a idéia da curva de Kuznets, a teoria do capital humano e o “trade-off” crescimento-igualdade. Todo o esforço posterior de desqualificação e crítica a essas visões se deu dentro de um período, o dos últimos vinte anos, de profunda instabilidade econômica, que foi relegando gradativamente a questão a um plano secundário.

Relativamente à posição ocupada pelo Brasil nos relatórios internacionais de desigualdade e desenvolvimento humano, a questão distributiva é pouco abordada no país.

Como mensagem final extraída desse trabalho, fica a sugestão dos limites com os quais a teoria econômica se debate para tratar a questão e, quiçá, sugerir alternativas de políticas que possam interferir no problema. Os determinantes do perfil distributivo parecem escapar, em boa medida à ordem de questionamentos que são colocados usualmente pelos economistas. Uma respeitada revista (*The Economist*, Aug19th, pg.47-48), ao analisar um desses relatórios periodicamente publicados pelo Banco Mundial procura detectar quais os fatores que mais contribuem para um maior desenvolvimento humano (conforme definição da ONU). Após descartar a conexão imediata com um alto grau de desenvolvimento econômico, destaca fatores como uma economia aberta, certo grau de liberdade pessoal, governo local efetivo e gasto público sustentado e bem direcionado. Igualmente importante, continua a revista, é uma perspectiva igualitária que

torne os tomadores de decisão sensíveis a uma série de proposições, por exemplo ênfase na educação básica, as quais não beneficiam de imediato as frações mais ricas da sociedade. Afirma ainda que nenhuma sociedade pode escapar de sua história, da sua conformação social, carapuça que veste perfeitamente o nosso país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AHLUWALIA(1976), M.S.- Inequality, poverty and development, In Journal of Development Economics 3(4). pg.307-342.

ALESINA(1991),A. e A.Drazen- Why are Stabilizations delayed?, In The American Economic Review, 81(5), dez-91, pg.1170-1188.

ALESINA(1993),A. e R. Perotti- Income Distribution, Political Instability and Investment, In NBER working paper n. 4486 oct-1993.

ALESINA(1994),A. e D. Rodrik- Distributive Politics and Economic Growth, In the Quartely Journal of Economics, vol.CIX(2), may-1994 pg.465-490.

AMADEO(1990) E.J. e J. M. Camargo- Relações entre trabalho e capital no Brasil: percepção e atuação dos atores sociais, Brasília.

ANAND(1993a), S. e S.M.R.Kanbur- The Kuznets process and the inequality development relationship, In Journal of Development Economics, vol.40(1), pg.25-52.

ANAND(1993b), S. e S.M.R.Kanbur- Inequality and development: A critique, In Journal of Development economics, vol.41(1) jun-1993, pg.19-44.

ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO BRASIL, IBGE, vários anos.

ATKINSON(1975),A.B.- The Economics of Inequality, Clarendon Press, Oxford.

ATKINSON(1976),A.B.- The Personal Distribution of Income, George Allen e Unwill Ltd., London.

BHAGWATI(1985),J.N.- Wealth and Poverty, The MIT Press, Cambridge,1985.

BARBER(1971), W.J.- Uma História do Pensamento Econômico, RJ, Zahar editores, RJ.

BARROS(1993), R.P. e R. Mendonça- Geração e Reprodução da Desigualdade de Renda no Brasil, In Perspectivas da Economia Brasileira 1994-IPEA, vol.2, 1993, pg.471-490, RJ.

BLEJER(1990) , M.I. e I. Guerrero- The Impact of Macroeconomic Policies on Income Distribution: An Empirical Study of the Philippines, In The Review of Economics and Statistics 72(3), aug-90, pg.414-423.

BLINDER(1978), A.S. e H.I.Esaki- Macroeconomic activity and Income Distribution in the Postwar United States, In *The Review of Economics and Statistics* 60(4) nov-78, pg.604-608.

BONELLI(1993) ,R. e L.Ramos- Distribuição de Renda no Brasil: Avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70, *Revista de Economia Política*, vol.13,2(50).

BONELLI(1989) ,R. e G.L.Sedlacek- Distribuição de renda: evolução no último quarto de século, in Sedlack G.L. e R.P.Barros, eds.(1989)- *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: uma coletânea*, IPEA/INPES, RJ.

BOULDING(1989), K.E.- The Implications of Macrodistribution for Personal Distribution, in Davidson(1989), P. and L.Kregel- *Macroeconomic Problems and policies of Income Distribution*, Edward Elgar P.L., Aldine.

BRONFFENBRENNER(1971), M- *Income Distribution Theory*, Aldine Atherton, Chicago.

BROWN(1976), J.A.C.- The Mathematical and Statistical Theory of Income Distribution, In Atkinson(1976) op.cit..

BUDD(1971), E.C. e D.F.Seiders- The Impact of Inflation on the Distribution of Income and Wealth, In *The American Economic Review*, vol.61,n.1, mai-1971, pg.128-138.

BUSE(1982),A. - The cyclical behaviour of the size distribution of income in Canada: 1947-78, In *The Canadian Journal of Economics*, 15(2) may-82, pg.189-204.

CAMARGO(1988) J.M. e C.A. Ramos- *A revolução indesejada-conflito distributivo e Mercado de trabalho*, RJ, Ed. Campus.

CLINE(1975), W.R.- Distribution and development- Survey, In *Journal of Development Economics*, vol.1(4), fev-1975, pg.359-400.

DANZIGER(1989),S. e P.Gottshalk- Increasing Inequality in the U.S.A.: What we know and what we don't, in Davidson(1989)op.cit.

FIELDS(1980), G.S.- *Poverty Inequality and Development*, Cambridge University Press.

FIELDS(1994), G.S.- Data for measuring poverty and inequality changes in the developing countries, in *Journal of Development Economics*, vol.44, n.1, pg.87-102, jun-1994.

FIESP(1990)-Livro para crescer- proposta para um Brasil moderno, SP.

FISHLOW(1973), A.- Brazilian Size Distribution of Income, In The American Economic Review, 62(2), mai-1972, pg.391-402.

FISHLOW(1973), A.- A Distribuição de renda no Brasil, In Tolipan, R. e Tinelli, A.C., ogs.(1978)- A controvérsia sobre a distribuição de renda no Brasil, coletânea, Zahar, RJ.

FRIEDMAN(1953), M.- Choice, Chance and the Personal Distribution of Income, In The Journal of Political Economy, aug-1953,61(4), pg. 277-290.

GALOR(1993), O. e J.Zeira- Income Distribution and Macroeconomics, In Reviw of Economic Studies, vol.60(1), 202, jan-1993, pg.34-52.

HOFFMANN(1972), R. e J.C.Duarte- A distribuição de renda no Brasil. Revista de Administração de Empresas 12(2).

HOFFMANN(1985), R. e A.Kageyama- A distribuição de renda no Brasil, entre famílias e pessoas,IPE-USP.

HOWARD(1981), M.C.- Teorias Modernas de distribuição de renda, Zahar eds., RJ.

JOHNSON(1973) H.G.- The theory of income distribution, Gray Mills Publishing LTD., London.

KADOTA(1981), D.C.- Inflação e preços relativos no Brasil, São Paulo.

KALDOR(1960), N.- Essays on Value and Distribution, Gerald Ducksworthy & Co.Ltd., London.

KRAVIS(1960), I.G.- International differences in the distribution of income, In Review of Economics and Statistics 42(4) pg.408-4416.

KRELLE(1978), W. e A.F.Shorrocks- Personal Income Distribution, North Holland P.C., Amsterdã.

KUZNETS(1955),S.- Economic Grwth and Income Inequality, In The American Economic Review 45, pg.1-28, mar-1955.

LAM(1992), D. e D. Levison- Declining inequality in schooling in Brazil and its effects on inequality in earnings, In Journal of Development Economics, 37(1/2) nov-1992, pg.199 a 225.

LANGONI(1973), C.G.- Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil, RJ, Expressão e Cultura.

LEWIS(1954), S.R.- Economic development with unlimited supplies of labor, In the Manchester School of Economics and Social Studies 22(2) may-1954, pg. 139-191.

LICHTENSTEIN(1985), P.M.- An Introduction to Post-Keynesian and Marxian Theories of Value and Price, Macmillan Press, London 1983.

LINDERT(1985), P.H. e J.G.Williamson- Growth, Equality and History, In Explorations in Economic History, vol.22 n.4, pg.341-77 oct-1985.

LYDALL(1976), H.F.- Theories of Distributions of Earnings in Atkinson (1976) op.cit..

MADDISON(1982), A.-- Phases of capitalist development, Oxford University Press.

MARSHALL, A.- Princípios de Economia, EPASA, RJ, 1946.

MARX, K.- O capital: crítica da economia política, Civilização Brasileira, RJ, 1974.

MINARIK(1979), J.J.- The Size distribution of Income during inflation, In The Review of Income and Wealth, series 25 n.4, pg.377-392.

MINCER(1970), J.- The Distribution of Labor Incomes: A Survey with Special Reference to the Human Capital Approach, In The Journal of Economic Literature, vol. VIII, mar-70, pg.1-26.

MINCER(1976), J.- Progress in Human Capital Analyses of the Distribution of Earnings, in Atkinson(1976), op.cit..

MOORE(1989), B.J.- The Effects of Monetary Policy on Income Distribution, in Davidson(1989) op.cit.

MOORISHIMA(1982), M.- Why nas Japan “Succeeded”? Western tecnologia and the Japanese ethos, Cambridge University Press.

MYRDAL(1968),G.- Asian Drama: an inquiry into the poverty of nations, Pantheon, NY.

NASLUND(1978), B.- Entropy and the Analysis of Income Distribution, In Krelle(1978) op.cit..

NOLAN(1987) , B.- Cyclical Flutuation in factor shares and the size distribution of Income, In The Review of Income and Wealth series 33 n.2 jun-1987, pg.193-210.

NOLAN(1989), B.- Macroeconomic Conditions and the Size Distribution of Income: Evidence from the UK, In Davidson(1989) op.cit..

NORDHAUS(1973), W.D.- The Effects of Inflation on the Distribution of Economic Welfare, In Journal of Money, Credit and Banking, 5(1) partrIII, fev-1973, pg.465-504.

PASINETTI(1962), L.- Rate of profit and income distribution of economic growth in Sen(1970), A. Growth Economics, Penguin Books, Harmondsworth.

PEN(1971), J.- Income Distribution, Allen Lanc., London.

PEN(1978), J.- The Role of Power in the distribution of Personal Income: Some Illustrative Numbers, In Krelle(1978) op.cit..

PEROTTI(1993), R.- Political Equilibrium, Income Distribution and Growth, In Review of Economic Studies 60(4) 205, oct-1993,pg.775-776.

PERSSON(1994), T. e G. Tabellini- Is Inequality Harmful for Growth?, In The American Economic Review, vol.84 n.3, pg.600-21, jun-1994.

RAMOS(1991)L. e J.G.A. Reis- Distribuição de renda: Aspectos teóricos e o debate no Brasil, In Camargo, J.M. e F. Giambiagi, eds.(1991)- Distribuição de renda no Brasil, RJ, Paz e Terra.

REDER(1969), M.W.- A partial survey of the theory of income size distribution In L.Soltow, Six Papers on the size distribution of wealth and income (NBER), pg.205-253, Columbia University Press.

RELATÓRIO SOBRE O DESENVOLVIMENTO MUNDIAL 1994, FGV-RJ.

ROMÃO(1986), M.C.- Ajustamento Interno em uma Economia Heterogênea e Seus Efeitos sobre a Distribuição de Renda: o Caso Brasileiro, In Estudos Econômico 16(2), mai-ago 1986, pg.257-274.

SAHOTA(1977), G.S.- Personal Income Distribution: Theories of the Mid-1970s, In Kiklos, 30(4), nov.77, pg.724-740.

SAHOTA(1978), G.S.- Theories of Personal Income Distribution: a Survey, In The Journal of Economic Literature, vol.16 mar-78, pg.1-55.

SAHOTA(1985), G.S. e C.A. Rocca- Income Distribution Theory, Modelling and Case Study of Brazil, The Iowa State University Press, Ames.

SAITH(1983), A.-Development and distribution: A critique of the cross-country U-hypothesis, In Journal of Development Economics 13(3), pg.367-382.

SERRA(1973), J.- A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas, In Tolipan, R. e A.C.Tinelli(1978), op.cit..

SERRA(1973), J. e M.C.Tavares- Além da estagnação, In Tavares,M.C.- Da substituição de importações ao capitalismo financeiro, RJ, Zahar.

SCITOVSKY(1964), T.- A Survey of Some Theories of Income Distribution, in Soltow(ed.) The Behaviour of Income Shares, National Bureau of Economic Research, Princeton.

SILVA(1977), A.M.-Distribuição de renda e senso comum, mimeo.

SILVA(1974), J.F.G.- Interpretação crítica de alguns recentes estudos sobre distribuição de renda no Brail, ESALQ, Piracicaba.

SILVA(1980), N.V.- O preço: diferenças raciais na distribuição da renda, In Pesquisa e Planejamento Econômico, 10(1) abr-1980, pg.21-44.

SINGER(1973)P.- Desenvolvimento e repartição de renda no Brasil, In Tolipan, R. e Tinelli, A.c.(1978), op.cit.

SZRENCŚÁNYI(1982) T.- Malthus, Grandes cientistas sociais n.24, Ática, SP.

TAUBMAN(1975), P.- Sources of Inequality in Earnings, North Holland P.C., NY.

TAUBMAN(1978), P.- The Relative Influence of inheritable and Enviromental factors and the importance of intelligence in earnings, In Krelle(1978), op.cit..

TINBERGEN(1976), J.-Personal Characteristics and Income, in Atkinson(1976) op.cit..

THUROW(1970), L.- Analysing the American Income Distribution, In The American Economic Review, vol.60 n.2, mai-1970, pg.261-269.

URANI(1993), A.- Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda durante o Governo Collor, In Perspectivas da Economia Brasileira 1994, op.cit., pg.512-526.

VERNIERS(1986), Y.D. e D.K. Gupta- Income distribution and Sociopolitical Instability as Determinants of Savings. A cross-sectional Model, In Journal of Political Economy, vol. 94(4), pg.873-883.

WORLD DEVELOPMENT REPORT 1988, The World Bank.

YOSHINO(1993), O. -Size Distribution of Workers' Household Income and Macroeconomic Activities in Japan: 1963-1988, In The Review of Income and Wealth, 39(4), dez-1993, pg.387-402.