

Distribuição de renda, demanda efetiva e acumulação

Income distribution, effective demand and accumulation

FERNANDO J. CARDIM DE CARVALHO*

RESUMO: O artigo apresenta um levantamento das principais escolas teóricas abordando a determinação dos perfis de distribuição de renda. Esta questão tem sido o núcleo da teoria econômica desde o seu nascimento, com Adam Smith. A Economia Política Clássica enfocou as relações entre a distribuição funcional da renda e o processo de desenvolvimento, propondo que o crescimento pudesse ser promovido pelo aumento da participação nos lucros da renda nacional. A economia neoclássica manteve o foco na distribuição funcional, relacionando-a, no entanto, a uma noção de relativa escassez de fatores de produção. A Teoria Geral de Keynes mudou a ênfase na distribuição pessoal que estaria relacionada à formação dos vários elementos da demanda agregada. Os estudos pós-keynesianos tentaram relacionar os pontos de vista de Keynes às ideias clássicas sobre distribuição de renda. O artigo termina com uma breve análise de alguns estudos sobre perfis de distribuição de renda no Brasil.

PALAVRAS-CHAVE: Distribuição de renda; história do pensamento econômico.

ABSTRACT: The paper presents a survey of the main theoretical schools approaching the determination of income distribution profiles. This question has been the core of economic theory since its birth, with Adam Smith. Classical Political Economy had its focus on the relations between functional income distribution and the development process, proposing that growth could be promoted by an increase in the profit share of national income. Neoclassical economics maintained the focus on functional distribution, relating it, however, to a notion of relative scarcity of factors of production. Keynes's General Theory changed the emphasis to personal distribution that would be related to the formation of the various elements of aggregate demand. Post Keynesian studies tried to relate Keynes's views to classical insights on income distribution. The paper ends with a brief examination of some studies on Brazilian income distribution profiles.

KEYWORDS: Income distribution; history of economic thought.

JEL Classification: B12; B22; E25.

* Universidade Federal Fluminense – UFF, Rio de Janeiro/RJ, Brasil.

A reflexão sobre os determinantes da distribuição de renda em economias capitalistas é tão velha quanto a própria economia política. Esta nasceu da tentativa de identificação de padrões de desenvolvimento ou de leis de movimento que definiriam os meios e modos através dos quais se expandiria a Riqueza das Nações. Uma economia capitalista seria composta de três classes sociais fundamentais: trabalhadores, capitalistas e senhores (proprietários) de terra. Estas classes seriam definidas pelo seu papel ou função na estrutura produtiva: os trabalhadores gerariam um produto que, nas condições técnicas modernas, seria superior às suas próprias necessidades de reprodução; os capitalistas se apropriariam deste excedente com vistas a transformá-lo em novo capital, acréscimo à capacidade produtiva do país, incrementando assim o ritmo de crescimento potencial da Riqueza das Nações; os senhores da terra, que na verdade representariam uma sobrevivência de sistemas econômicos passados, se apropriariam de parte do excedente reunido pelos capitalistas, consumindo assim, improdutivamente, parcela do produto líquido que, de outro modo, poderia ser destinado a investimento produtivo. Desta forma o crescimento da economia dependeria diretamente do modo pelo qual cada uma dessas três classes se apropriasse do produto líquido nela gerado.

Da Fisiocracia a Marx, passando por Smith e Ricardo, que compartilharam dessa visão, os determinantes da distribuição funcional da renda definiam o cerne do estudo do processo de acumulação de capital. Para a economia política clássica colocava-se, por isso mesmo, a necessidade de identificação desses determinantes e sua dinâmica de interação, particularmente no longo prazo. No Prefácio de *Princípios de Economia Política e Taxação*, Ricardo consagrou esta preocupação do seguinte modo:

“The produce of the earth – all that is derived from its surface by the united application of labour, machinery, and capital, is divided among three classes of the community; namely, the proprietor of the land, the owner of the stock or capital necessary for its cultivation, and the labourers by whose industry it is cultivated To determine the laws which regulate this distribution is the principal problem in Political Economy” (Ricardo, 1971, p. 49).

A questão distributiva em uma economia de mercado – isto é, onde o acesso de um indivíduo a uma parte do produto social depende, em última análise, do que ele tem a oferecer em troca, ou seja, dos preços do que compra e do que vende, ou dos recursos que ele controla –, portanto, era central ao pensamento clássico, porque a trajetória de uma economia no tempo, como se depreende das “funções” econômicas de cada classe social, descritas anteriormente, dependeria primordialmente da parcela dos lucros na renda. A teoria do valor e dos preços era, assim, o quadro onde se resolvia o problema da distribuição. Apesar das diferenças entre os autores e escolas que compartilhavam dessa visão, podemos acompanhar Gareg-

nani (1977), definindo um “núcleo comum ao que este autor denominou “abordagem do excedente”.

Nesse núcleo se destacariam, segundo Garegnani, duas características: a separação entre os determinantes do perfil distributivo e aqueles do nível de produção, que é tomado como dado; e a participação na renda de um dos grupos sociais, geralmente o trabalho, que é tomada como dada (por exemplo, quando os salários são fixados ao nível de subsistência, ainda que “social” e não física, como em Ricardo e Marx). A essas duas características acrescentaríamos mais uma, de natureza metodológica, também apontada por Garegnani em outra oportunidade (Garegnani, 1983), que é o exame do problema distributivo em contexto de equilíbrio de longo período.¹

Os dois primeiros aspectos tendem a ressaltar a natureza conflitiva da distribuição de renda ao explicar a apropriação de uma renda total que é dada independentemente da própria distribuição, ou seja, que lhe é anterior. Pode haver mecanismos de interação entre distribuição e nível do produto que só operam, porém, em períodos diferentes.² Em qualquer período considerado, contudo, o volume de renda total é um dado a ser dividido entre os grupos sociais relevantes. Neste caso, o valor da renda apropriada por um grupo só pode ser aumentado às custas da redução da parcela de algum outro grupo.

O tratamento do problema em moldura de equilíbrio de longo período, por outro lado, implica privilegiar o exame de estados “terminais” da economia, em detrimento do exame das possíveis trajetórias que a eles podem conduzir e de se estas trajetórias são realmente convergentes ou não à situação de equilíbrio concebida. Descrevem-se situações que, uma vez existentes, são sustentáveis – já que correspondem às possibilidades materiais da economia, suas preferências ou relações de força etc. –, sem particular atenção ao processo pelo qual essas situações podem ser atingidas numa economia de mercado de decisão atomizada, caso ela se encontre em um ponto de partida qualquer, diverso da configuração de equilíbrio postulada.³

Tratar o problema nas condições de equilíbrio de longo período implica ainda só resolver o aspecto distributivo após a alocação de recursos produtivos (e de capitais) ter encontrado também seu destino mais adequado em face das estruturas de

¹ Esta observação é válida, nesta linha de argumentação, mesmo para autores como Marx, à medida que os determinantes do perfil distributivo são identificados para situações em que os preços de mercado coincidem com os valores (ou, o que no caso é indiferente, com os preços de produção), característica do equilíbrio de longo período. Tal resultado é compatível com características de “desequilíbrio”, tais como a operação de leis de movimento ou a identificação de conflitos sociais e “contradições”, para cuja discussão a noção de equilíbrio de longo período se não é necessariamente de grande utilidade, também não se constitui em real obstáculo ao conhecimento. O reconhecimento do conflito de interesses entre o capital e o trabalho na repartição de um produto dado, por exemplo, não invalida por si mesmo a noção de equilíbrio de longo período como, de resto, os trabalhos de autores neo-ricardianos já demonstraram à exaustão.

² Como, por exemplo, presente na suposição de que a uma parcela maior de lucros no presente corresponderá maior investimento e, assim, maior produto potencial no futuro.

³ As reservas que Joan Robinson levantou insistentemente contra a escola neoclássica, de que o equilíbrio pleno é uma situação em que se pode estar ou não, mas que não se “chega” a ele, pareceriam válidas aqui.

demanda existentes, o que equivale a dizer que não apenas a poupança desejada é igual ao investimento planejado, como também sua distribuição setorial é aquela desejada, independentemente do perfil distributivo que em última análise será estabelecido.

A moldura de longo período dificulta a consideração da natureza monetária dessas economias e a proposição de teorias sobre a natureza e o valor de outra variável distributiva, a taxa de juros. Dedução do excedente disponível para a acumulação, o juro, como a renda da terra, teria um limite superior dado pela taxa de excedente média da economia. No interior desse limite, porém, sua determinação obedeceria à oferta e à demanda por crédito, isto é, por fundos de empréstimos.

Em contraste, porém, com a teoria da renda da terra – calcada em suposições bastante precisas sobre a disponibilidade de terras agricultáveis –, a teoria dos juros oferecida carecia de uma base sólida de teoria bancária ou financeira, que permitisse àquelas proposições sobreviverem a eventuais mudanças de padrão monetário ou de estrutura do sistema bancário/financeiro, especialmente na passagem do padrão-ouro para o papel-moeda do século XX.

Em suma, na economia política clássica, a questão da distribuição da renda era privilegiada, na medida em que a trajetória de crescimento da economia era ancorada diretamente à parcela dos lucros na renda. A atenção era voltada para a distribuição funcional da renda não apenas porque a propensão a poupar dos capitalistas era supostamente a mais alta, mas também, e principalmente, porque este era o grupo social cuja existência estava ligada à organização do processo de produção e para o qual, portanto, o ato de poupar era quase que necessariamente equivalente ao ato de investir. Esta visão – que se pode supor enraizada no relativo grau de subdesenvolvimento de instituições de intermediação financeira, forçando a coincidência entre o investidor típico e o poupador típico – deve ser contrastada com proposições de tipo neokeynesiano, enfatizando menos a função empresarial que a propensão maior a poupar decorrente da percepção de altas rendas. A diferença de abordagens poderia estar enraizada no distinto quadro institucional suposto por neokeynesianos, em que o desenvolvimento de instituições bancárias e financeiras libera o investidor do poupador, tornando a abordagem clássica anacrônica (Cf. Chick, 1986). O rompimento teórico da perspectiva clássica encontra seu ponto máximo, talvez, em Schumpeter, que postula a completa separação entre o empresário (organizador efetivo da produção) e o capitalista (proprietário do capital) (Schumpeter, 1961).

A consideração de um produto social fixo enfatizava a natureza conflitiva da apropriação de renda. O método de equilíbrio de longo período, por sua vez, minimizava a preocupação com os modos de convergência para o equilíbrio postulado.

II

A revolução neoclássica muda o quadro em que se define o interesse pela questão distributiva. Se na economia clássica ele decorria das implicações dinâmi-

cas da determinação da parcela de lucros, na economia neoclássica, construída a partir de uma visão completamente oposta das possibilidades de crescimento das economias capitalistas, a questão distributiva passa a ser atacada pela ótica da preservação de uma situação de equilíbrio estático.

Na economia neoclássica o objeto permanece sendo a distribuição funcional da renda. Diferentemente da economia clássica, porém, o perfil distributivo liga-se à execução de serviços produtivos. Em vez de classes ou grupos sociais, tem-se fatores de produção cuja remuneração deverá conciliar a intensidade de sua utilização com sua disponibilidade física.

Ao contrário dos clássicos, que ancoravam diretamente a existência de lucros à estrutura social capitalista, o pensamento neoclássico terá problemas na conceituação e tratamento dos lucros. Em primeiro lugar, o conceito perde nitidez ao ter de se associar a um “serviço produtivo” definido. A que serviço estamos nos referindo? O lucro não deverá ser confundido com a remuneração pelos trabalhos de administração da produção (pois seria uma forma de salário), nem com a remuneração pelo sacrifício de consumo corrente que fazem os investidores, pois este é remunerado pelos juros, ou seja, pelo acréscimo de consumo futuro propiciado pelo investimento. Se os lucros forem confundidos com a remuneração da capacidade empresarial (no sentido schumpeteriano) ou pela simples disposição de enfrentar riscos, desaparecerão quando o equilíbrio for atingido, tornando-se paradoxalmente efêmera a remuneração que, junto ao salário dos trabalhadores, é o traço mais permanente da estrutura distributiva de uma economia capitalista. Apenas a renovação permanente de perturbações justificaria sua existência, tornando o lucro algo estranho à “normalidade” do capitalismo.

Amarrar o conceito de lucro à “produtividade” dos meios de produção, que pareceria a saída mais adequada, padece de problemas ainda maiores. Por um lado, o “capital”, entendido como um conjunto de meios de produção, não é um fator original, um “dado exógeno”. Os meios de produção são resultado da atividade produtiva e, pois, mercadorias produzidas. Se o estoque de recursos naturais (“terra”) e de trabalhadores podem ser considerados dados exógenos, existentes em quantidades relativamente fixas, o capital é um “fator” que pode ser reproduzido indefinidamente caso haja demanda. Portanto, se em equilíbrio – como quer a visão neoclássica – a remuneração de um fator deve conciliar a intensidade de seu uso com sua disponibilidade física, nada há a impedir que esta seja determinada endogenamente e que, assim, no longo prazo, o capital acabe por se tornar abundante, um fator “livre”, incapaz de comandar qualquer remuneração. São estas características que levaram Marshall a criar a expressão “quase-rendas” para esse tipo de remuneração. No curto período, há uma recompensa em troca dos serviços de capital, em virtude de sua possível “escassez”. No longo prazo, porém, como bem mostrou Schumpeter, entre outros, novamente teríamos o desaparecimento do lucro.

Na verdade, como Joan Robinson e os participantes da Controvérsia de Cambridge deixaram claro, modelos baseados na definição de um fator de produção

“capital” enfrentam problemas conceituais consideráveis que redundam na impossibilidade de definição de uma medida de capital independente da própria taxa de lucro, impedindo o uso desta última como índice de escassez de capital. Esta controvérsia é por demais conhecida e nos limitaremos aqui a este breve comentário (ver, de qualquer forma, Harcourt, 1972).

Em suma, em contraste com a economia clássica, a distribuição de renda é vista como um resultado da compra de serviços de fatores de produção em vez da apropriação do produto líquido por parte de grupos sociais. É proposta uma conexão entre a contribuição produtiva de cada fator e sua parcela no produto final que, em princípio, teria determinantes técnicos. Assim, a utilização de fatores e, conseqüentemente, o nível de produto obtido dependeriam da correta determinação de suas remunerações, de forma que a demanda pelo fator correspondesse a sua efetiva disponibilidade. Em comum com a economia clássica, por outro lado, há a preocupação com a distribuição funcional da renda e a utilização do método de equilíbrio de longo período (Cf. Garegnani, 1983).

III

A publicação da *Teoria Geral* de Keynes, em 1936, veio acrescentar novos temas à discussão da questão distributiva. Em primeiro lugar, o nível de produto torna-se variável, fazendo com que a natureza conflitiva da apropriação, presente em outras teorias, se torne característica apenas de um caso-limite, qual seja, o de pleno emprego. Por outro lado, em paralelo a uma discussão (ao longo de linhas relativamente convencionais) da distribuição funcional de renda, Keynes muda o eixo da discussão para a distribuição pessoal de renda. Argumentando nesta direção, Keynes deslocou o debate dos determinantes da distribuição da esfera produtiva (como nas perspectivas clássica e neoclássica) para a determinação da demanda efetiva, focalizando a propensão ao dispêndio do público.

Ressalvado o princípio de que o investimento é realizado por firmas e não por pessoas físicas (e, assim mesmo, induzido por perspectivas de lucros no futuro e não necessariamente por lucros correntes), o elemento de maior peso na demanda agregada, o dispêndio com bens de consumo, não é visto como diferenciável segundo a classe social do agente. mas, sim, segundo sua posição no perfil de distribuição pessoal de renda, ou seja, na distribuição por classe de tamanho. Em outras palavras, de acordo com Keynes, “capitalistas” não têm necessariamente uma propensão ao dispêndio diferente da dos “trabalhadores”. A relação que é proposta é a de que famílias de altas rendas gastam proporcionalmente menos que as de renda menor.

Em termos de distribuição funcional entre salários e lucros, as propostas de Keynes não se afastam da visão mais ortodoxa de que, sob rendimentos decrescentes, os salários devem ser iguais ao valor da produtividade marginal do trabalho,

correspondendo os lucros ao excedente de produto sobre os gastos com salários.⁴ O ponto essencial, porém, para a determinação do modo de operação da economia, sua “dinâmica” na visão de Keynes, não está nesta distribuição inicial da renda dos fatores, mas naquela distribuição pessoal resultante da intervenção de outros fatores, como, por exemplo, o sistema fiscal. Com relação ao perfil então obtido, Keynes avança uma visão diametralmente oposta à convencional: enquanto no pensamento clássico recomendava-se a concentração de renda nas mãos de capitalistas como modo de aumentar a propensão a poupar da economia, Keynes sugere o caminho inverso como modo de estimular a demanda de consumo. Se para a abordagem pre keynesiana o ato de poupar era visto como o pressuposto necessário do ato de investir, para Keynes o ato de poupar em si mesmo significaria apenas uma redução da demanda corrente (Keynes, 1964, p. 210). Poupar não significa investir, ainda que o inverso seja verdadeiro. Minimizando a importância da propensão a poupar e removendo a hipótese de renda total (a ser dividida) fixa, Keynes transformou profundamente o modo pelo qual a questão distributiva passou a ser abordada: agora, inicia-se por distinguir situações de pleno emprego daquelas de recursos ociosos, onde a participação de uma classe de agentes na renda pode ser incrementada através de aumentos da renda total (ao invés da redução da renda obtida por outro grupo); em seguida, analisa-se o impacto de políticas redistributivas em termos da sustentação de um nível adequado de demanda agregada que permita a plena utilização dos recursos disponíveis.

A abordagem de Keynes foi inovadora ainda em outro aspecto. Integrada na teoria do emprego oferecida, a discussão sobre o perfil distributivo foi deslocada para o curto período.⁵ Além disso, e com maior importância, desenvolvida para uma economia em que fatores “reais” e “monetários” são inseparáveis (ou, alternativamente, onde a moeda é um fator real), a formação das remunerações em valores monetários e suas implicações passaram a ser objeto de análise específica. Em função destas duas características, a análise keynesiana da distribuição de renda passou a ser estruturada em torno do exame dos modos concretos pelos quais os agentes barganham nos mercados (especialmente o de trabalho), determinando salários monetários, e, a seguir, como preços são formados, para que deste exame emerge, dado o comportamento da demanda agregada, o perfil distributivo em termos reais, isto é, como parcelas da renda nacional que acaba por resultar do próprio processo global do qual a barganha salarial e a formação de preços são partes. Com isto, abre-se espaço para a introdução de outros processos monetários na discussão, particularmente aqueles ligados a movimentos de preços entre as barganhas salariais e a geração e circulação final de mercadorias.

⁴ Lembremo-nos da recusa de Keynes em identificar eficiência marginal do capital com sua produtividade marginal. Por outro lado, no debate com Dunlop e Tarshis a respeito da validade da hipótese de rendimentos decrescentes, Keynes demonstrou não ter maior apego à visão convencional.

⁵ O próprio conceito de longo período (e longo prazo) assume sentido diverso no modelo de Keynes. Veja-se Carvalho, 1989b.

IV

Algumas das características da abordagem de Keynes foram criticadas por autores que se dedicaram a desenvolver sua teoria. Três aspectos serão mencionados aqui: primeiramente, a solução dada na Teoria Geral ao problema da distribuição funcional, baseada na operação de um mercado competitivo de fatores sob condições de rendimentos decrescentes do trabalho: em segundo lugar, o tratamento das diferenças de propensão a consumir associadas às classes de renda e não à distribuição funcional; finalmente, o confinamento da questão ao curto período, que eliminava a discussão do problema clássico das relações entre distribuição e crescimento.

Na Teoria Geral, Keynes havia apontado a tendência contracíclica dos salários reais resultante da hipótese de rendimentos decrescentes. A evidência disponível, porém, não parecia confirmar esta proposição, favorecendo mais a hipótese de ausência de tendências. Keynes aceitou esta evidência argumentando que ela reforçava seu ponto a respeito da eficácia de políticas anticíclicas, mas não demonstrando percepção de que tal argumento implicaria indeterminar a distribuição funcional de renda.

Uma alternativa, proposta por Kalecki, era a consideração de fatores distributivos definidos em condições de predominância de oligopólios, que se refletiriam na identificação de margens sobre custos de produção estáveis, particularmente sobre o custo de salários. Dados os salários monetários, os preços estariam determinados e dados o volume e a estrutura de demanda agregada, a distribuição funcional da renda, entre salários e excedente, estaria determinada.

Aspecto importante desta abordagem era a necessidade explícita de combinação de fatores micro e macroeconômicos na determinação do perfil distributivo. Enquanto margens sobre custos (*mark ups*) são fenômenos microeconômicos, a distribuição final da renda será dependente de como a demanda agregada se divide pelas várias indústrias. O modo mais conhecido de se colocar este argumento é através do esquema departamental de Kalecki (1971).

Neste mesmo esquema departamental ressalta-se também a segunda alteração do esquema de Keynes proposta por autores que, à falta de termo melhor, chamaremos de neokeynesianos. Keynes, na Teoria Geral, propôs a ideia de que para um modelo de demanda efetiva a distinção que importava era menos aquela entre grupos sociais do que entre agentes com maior ou menor propensão a gastar suas rendas correntes. Neokeynesianos, conquanto aceitem a natureza geral do argumento, tentam traduzi-lo em termos funcionais, dividindo os agentes em dois grupos: capitalistas, definidos por uma alta propensão a poupar (em função de suas rendas mais elevadas) e trabalhadores, mais voltados para o consumo presente (algumas vezes supostos inteiramente voltados para o consumo presente, como na proposição de que “os trabalhadores não poupam” ou “os trabalhadores gastam o que ganham”).

Nem todos os autores que se valem desta classificação são claros a respeito de quais seriam as vantagens resultantes do uso de termos conhecidos, que evocam

tantas significações, em contexto diverso daqueles para os quais foram desenvolvidos. Em especial, nos casos de modelos mais flexíveis, que admitam algum consumo por parte dos capitalistas e alguma poupança por parte dos trabalhadores, os benefícios da distinção, que nada têm a ver com funções específicas de capitalistas ou trabalhadores, pode confundir mais que esclarecer.⁶ Nas condições modernas de obtenção de crédito, até mesmo a relativa autonomia das despesas de capitalistas em relação à sua renda corrente deixou de ser uma característica exclusiva. A distinção oferecida pode então resultar em categorias de sentido analítico obscuro (e ainda menos úteis nas suas tentativas de tradução empírica) como a de “bens de consumo capitalista”.

Alguns autores, como Kaldor, tentaram evitar esta armadilha, postulando que, na verdade, o termo “capitalista” refere-se menos a uma visão sociologicamente simplista de hábitos sociais que a caracterização de firmas modernas, que não consomem, mas retêm parte de seus lucros para o autofinanciamento de suas atividades, o que determinaria, em termos agregados, a propensão a poupar a partir dos lucros. Neste caso, porém, o que se propõe nada mais é que voltar a considerar firmas e consumidores como os agentes econômicos realmente relevantes, retirando qualquer substância à tentativa de se “funcionalizar” a questão da formação da demanda agregada. O que seria relevante, neste caso, é o modo pelo qual se formam as rendas dos consumidores e as receitas das firmas, determinadas sob restrições diferentes, como, por exemplo, na hipótese de Kaldor de que a remuneração dos trabalhadores seja mais rígida (em termos monetários) do que a das firmas, cujos preços finais podem ser mais sensíveis a variações da demanda agregada.

Novamente, neste ponto de Kaldor, encontramos outra interface entre os argumentos neokeynesianos, aqui entre a tentativa de se pensar a distribuição funcional de renda e a discussão do problema clássico das relações entre distribuição e crescimento.

A discussão da instabilidade de trajetória de crescimento “garantida” apontada por Harrod foi o caminho por onde esta conexão foi restabelecida. O esforço pioneiro de Kaldor nesta direção apoiou-se em dois supostos: 1. os preços das mercadorias são mais flexíveis que os salários monetários, já que estes são fixados em contratos futuros enquanto os primeiros são transacionados geralmente em mercados *spot*; 2. os grupos de renda mais alta, os “capitalistas”, poupam uma proporção maior de sua renda do que os “trabalhadores”, perceptores de rendas mais baixas. Kaldor, na verdade, se vale frequentemente da caracterização antes mencionada dos capitalistas como firmas que poupam através da retenção de lucros, em oposição a uma caracterização de trabalhadores que melhor poderiam ser vistos neste contexto como consumidores, dado que o modelo não se apoia necessa-

⁶ Vejam-se, por exemplo, as críticas de Pasinetti a Kaldor e o debate em torno do caso anti Pasinetti, desenvolvido por Samuelson, onde os trabalhadores acabariam por absorver todo o lucro, caso sua propensão a poupar fosse superior à dos capitalistas.

riamente em qualquer dado sociológico a respeito de propensões “de classe” a consumir.

O modelo de Kaldor se vale ainda da hipótese de pleno emprego, de modo a restaurar a possibilidade de elucidar a natureza conflitiva da distribuição de renda. Pasinetti introduziu qualificações ao modelo, mas a necessidade de se trabalhar com um nível dado de renda a cada momento permaneceu.

A determinação da trajetória de crescimento de equilíbrio dessa economia passa a se dar do seguinte modo: postula-se uma taxa exogenamente dada de investimentos⁷ para o período; se esta taxa supera aquilo que é sustentável pela economia (taxa garantida de crescimento), haverá um excesso de demanda global que ocasionará, ante a menor flexibilidade de salários comparada à de preços, uma transferência de renda dos trabalhadores para os capitalistas, aumentando a propensão média a poupar da economia e diminuindo a demanda agregada ao nível sustentável. Deste modo, restaura-se a compatibilidade entre as possibilidades de crescimento e os planos de dispêndio.

O modelo de Kaldor pode ser visto como estabelecendo um critério para o exame da consistência de trajetórias efetivas de crescimento. Se a taxa efetiva de crescimento (e , assim, a taxa de investimento) que se busca em determinado momento for incompatível com os outros elementos de demanda agregada (como, por exemplo, despesas de consumo ou do governo), esta incompatibilidade será resolvida através da redistribuição inflacionária de renda. O resultado “clássico”, relacionando alta propensão a poupar e crescimento mais intenso é, então, restabelecido, ainda que através de caminhos bastante diversos. Em comum, há o restabelecimento da hipótese de pleno emprego. O contraste está na “ótica da circulação” utilizada por nekeynesianos, em oposição à “ótica da produção” válida para os clássicos. Em resultado, na verdade, interessa aos nekeynesianos menos a distribuição funcional de renda do que a distribuição pessoal, apesar da terminologia reminescente da economia clássica.

V

Modelos kaldorianos nos levam às últimas observações de caráter genérico a respeito de teorias de distribuição de renda referentes aos efeitos redistributivos de processos inflacionários. As teorias clássica e neoclássica de distribuição são teorias reais, desenvolvidas para condições de equilíbrio de longo período. É uma conclusão certamente auto evidente a de que preços diferentes daqueles que correspondem ao equilíbrio distributivo implicam alocações de renda diversas entre os agentes. A

⁷ Na verdade, aqui se mostra a utilidade do suposto de pleno emprego que permitiu a Kaldor valer-se de um mecanismo de acelerador para a determinação da taxa de investimentos de equilíbrio. A partir de uma relação estável entre capital e produto, típica do modelo de Harrod, o crescimento dado exogenamente da renda (correspondendo à evolução do produto potencial) pode-se postular uma trajetória para os investimentos que é também exógena.

consideração de situações inflacionárias, portanto, não vai mais além da proposição de que na existência de diferentes graus de flexibilidade de preços, um processo inflacionário, no curto prazo, pode gerar efeitos reais, inclusive distributivos. Naturalmente, no longo prazo, tais efeitos tenderiam a desaparecer e o equilíbrio tenderia a ser restaurado.

Modelos keynesianos de efeitos distributivos da inflação não escapam a ponto de partida semelhante: se em um período inflacionário todos os preços tendem a subir, nem todos podem fazê-lo às mesmas taxas. Os setores que se defasam sofrem perdas reais de renda calcadas na deterioração de seus termos de câmbio por outras mercadorias ou serviços. Diferentemente das outras teorias, porém, não se dá necessariamente o desaparecimento destes efeitos “no longo período”. Se não for possível demonstrar que economias capitalistas são caracterizadas pela existência de posições únicas de equilíbrio, mudanças distributivas causadas pela inflação podem não ser apenas perturbações temporárias, mas a forma de mudança de uma trajetória para outra. Voltada para o estudo da interação de variáveis monetárias, efetivamente negociadas nos mercados, a economia keynesiana dispõe de instrumentos mais eficazes para o estudo destes processos.

A intensificação da inflação nas duas últimas décadas em um grande número de economias gerou vivo interesse no estudo de novos comportamentos e instituições por ela causados. A principal inovação teórica, ainda que não se constitua propriamente numa ideia nova, tendo raízes discerníveis em Marshall e Fisher, tem sido a utilização de sistemas de indexação.

A indexação de rendas, em tese, destina-se precisamente a neutralizar o impacto distributivo da inflação, criando meios de restauração automática da posição relativa de um determinado agente, caso este corra o risco de se defasar em relação ao movimento geral de preços. Modelos de indexação são criados, a partir de várias perspectivas teóricas, tendo em comum o exame das implicações da criação desta defesa, entre as quais a rigidificação do salário real (como, por exemplo, Gordon, 1983, Benassy, 1983). Estes estudos, contudo, se caracterizam por tratar a indexação de modo artificial e implausível, conduzindo a conclusões largamente divergentes de qualquer experiência empírica. O que não deveria gerar qualquer surpresa neste campo, talvez mais do que em qualquer outro, é que modelos desenvolvidos em países como a Argentina ou o Brasil se tornem particularmente criativos e originais.

Por fim, cabe voltar brevemente à questão das taxas de juros. A partir de Keynes, e pelo menos até a contrarrevolução monetarista, a taxa de juros passou a ser vista basicamente como um fenômeno monetário, uma apropriação de renda calcada basicamente na aceitação de certo tipo de riscos (o de iliquidez). Proposta por Keynes como resultante da comparação de duas quantias de dinheiro (Keynes, 1964, p. 222), a taxa de juros tem sua teoria necessariamente modificada pelo advento de situações cronicamente inflacionárias. Para alguns autores, este argumento conduziu à restauração de modelos fisherianos, segundo os quais se a taxa de juros de mercado é realmente uma variável monetária, ela permanece dependente e explicável por uma variável real, a “taxa natural de juros”, e pelas expectativas infla-

cionárias. A perspectiva keynesiana, em contraste, persiste na crítica à noção de taxa natural de juros, buscando desenvolver modelos de comportamento das taxas de juros a partir do próprio conceito de liquidez e da existência de ativos indexados. A existência de ativos indexados permite a introdução de novas unidades de conta na economia, substituindo uma função essencial exercida pela moeda em economias de preços estáveis (ou de expectativas inelásticas). A preferência pela liquidez passa a ser definida em função desses ativos, se a nova unidade de conta passar a ser a moeda-de-conta contratual. As taxas de juros passam a incorporar um elemento inflacionário porque os rendimentos de ativos denominados na moeda corrente necessariamente têm de subir para que sejam demandados pelo público. Por outro lado, a inflação, e especialmente a inflação elevada, é, em si mesma, causa de incertezas, o que tende a elevar as taxas de juros, mesmo em termos da nova unidade de conta. Deste modo, é possível explorar a relação entre inflação e taxa de juros sem recorrer à noção de taxa natural.

VI

No Brasil, o debate sobre distribuição de renda tradicionalmente focaliza-se no perfil de distribuição pessoal. À impressionante carência de informações a respeito da distribuição funcional de renda no Brasil soma-se o estado razoavelmente desenvolvido das pesquisas a respeito da distribuição por classe de renda, realizadas através dos Censos e das Pesquisas Nacionais (anuais) por Amostra de Domicílios. Por outro lado, tais pesquisas servem para acentuar a dramaticidade da concentração de renda no país, indicando a distância que tem separado pobres e ricos, especialmente nos últimos vinte anos, fundamentando politicamente o discurso em prol da redistribuição.

Tais pesquisas têm servido de base para estudos que correlacionem a posição na escala distributiva com características como educação, origem social ou regional etc. Conquanto muito úteis para o conhecimento da realidade nacional, tais estudos são insuficientes em si mesmos para fundar uma abordagem mais ampla da questão distributiva. Em primeiro lugar, porque mesmo empiricamente a abrangência é relativamente restrita, concentrando-se no estudo das rendas do trabalho (ou seja, no interior do grupo de assalariados), informando pouco ou nada a respeito da posição relativa de assalariados em face de outras formas de rendas, como lucros ou juros, para o que informações sobre distribuição funcional seriam essenciais. Em segundo lugar, porque, como argumentado anteriormente, apenas modelos de demanda agregada podem ser desenvolvidos a partir de preocupações com a distribuição pessoal de renda. No entanto, não há informação suficiente na forma necessária para se estabelecer tais relações. Inquéritos como os citados acima levantam características dos indivíduos pesquisados, mas não sobre sua “propensão a consumir”, seja global, seja em termos de bens específicos. Por esta razão, apenas trabalhos descritivos podem ser realizados. Apesar do interesse que estes trabalhos justamente despertam, eles raramente têm por trás de si uma teorização mais sólida do que a simples apli-

cação da ideia de que a remuneração de um fator com determinadas especificações depende de oferta e demanda por si. Caso em questão é a proposição de que trabalhadores com nível de educação superior tendem a ganhar mais que os menos educados, conclusão que é, via de regra, associada à proposição de que trabalho mais qualificado é mais escasso que o não-qualificado. Este argumento ocupou o centro das atenções no grande debate dos anos 70 a respeito da concentração de renda verificada a partir da comparação de dados censitários de 1960 com os de 1970, opondo autores como Langoni, Bacha, Fishlow etc.

Ao lado desse tipo de discussão, tem-se desenvolvido, em anos recentes, intenso debate que, se não está diretamente voltado para preocupações distributivas, tem importantes implicações para a reflexão sobre a distribuição funcional de renda. Esse debate refere-se às condições necessárias para a implementação de uma política de estabilização de preços, as condições de sua sustentabilidade e suas implicações em termos do nível de atividades.

No que se segue, examinaremos algumas das ideias mais influentes nesses debates citados conforme desenvolvidos recentemente na economia brasileira, dando especial atenção aos trabalhos publicados nos principais periódicos econômicos do país. Não se fará uma *survey* exaustiva de trabalhos, porém. O que se busca é identificar as ideias em debate em sua forma mais frequente ou influente, mais do que um retrato completo da produção nesta área.

VII

Nos primeiros anos da década passada, a partir da divulgação dos dados do Censo Demográfico de 1970, emergiu aceso debate em torno das modificações na distribuição pessoal da renda entre 1960 e 1970. Os dados indicavam claramente um movimento de concentração de renda no topo da distribuição, muito embora alguns autores manifestassem reservas quanto à realidade deste resultado, atribuindo-o mais a deficiências do próprio levantamento do que a tendências realmente em operação. Parte significativa do debate foi, conseqüentemente, ocupada na determinação do verdadeiro sentido dos dados, apresentados combinados de diversas formas, e na escolha dos métodos estatísticos mais adequados à sua interpretação. Diversos cruzamentos de informações são realizados na tentativa de enquadramento do resultado.

Apesar das reservas de alguns, a evidência de movimento concentrador nos anos 60 parece ter sido geralmente aceita por seu valor de face. Neste caso, definiram-se de modo mais ou menos claro duas posições: a primeira, de coloração claramente conservadora, explicava o resultado como correspondendo às expectativas dos pesquisadores de processos de desenvolvimento. Em uma proposição que lembra a argumentação clássica discutida anteriormente, dizia-se que às fases iniciais do processo de desenvolvimento corresponde um aumento das desigualdades, viabilizando a geração de recursos disponíveis para acumulação, fatalmente consumidos caso fossem distribuídos entre as camadas de renda mais baixa, conde-

nando o país à pobreza permanente. Além deste fator, o argumento conservador, aventado em influente trabalho de Langoni (Langoni, 1973), era o de que o rápido crescimento verificado nos últimos anos da década (em preparação para a deslançada do “milagre brasileiro”) teria colocado intensa demanda por trabalho mais qualificado, cuja satisfação era impossível a curto prazo. Por esta razão, a remuneração de trabalhadores especializados teria se distanciado daqueles de menor qualificação, disponíveis abundantemente.

Não cabe aqui reproduzir os argumentos que foram oferecidos a partir destas proposições. A coletânea clássica de Tolipan e Tinelli (1975) cobre algumas das principais contribuições a este debate por economistas de perspectiva oposta à que animava Langoni. De modo geral, os argumentos opostos calcavam-se em três fundamentos: 1. a concentração teria resultado menos de evolução espontânea da economia que de políticas deliberadas de compressão salarial implementadas a partir do golpe militar de 1964; 2. a transferência de renda das camadas mais pobres para as mais ricas respondia à necessidade de viabilizar a retomada da economia, a ser baseada no alargamento da demanda de consumo por bens “modernos”, especialmente bens duráveis de consumo; a renda com que a classe média poderia alcançar este mercado seria extraída dos grupos mais pobres, que dele estariam excluídos de qualquer forma. O argumento foi aventado, com maior força e influência, por Furtado (1972); 3. não teriam sido trabalhadores mais qualificados os beneficiários dos processos de transferência, como queria Langoni, mas sim aqueles mais bem situados na hierarquia de controle da firma; deste modo, seriam os gerentes, repartindo o excedente extraído da força de trabalho como um todo, e não os técnicos em oferta escassa que explicariam a concentração. Este argumento foi levantado em conhecido texto de Bacha (em Tolipan e Tinelli, 1975).

Em número relativamente pequeno, trabalhos como os de Furtado, M. C. Tavares ou J. Wells tentaram neste período, empírica ou teoricamente, alargar o horizonte em debate, relacionando mais ou menos rigorosamente a tendência à concentração com os modos pelos quais a economia brasileira organizava sua atividade econômica. Os três autores citados, ainda que algumas vezes levantando argumentos radicalmente opostos, valiam-se de uma perspectiva de natureza keynesiana, relacionando o perfil distributivo com a estrutura de demanda agregada em operação no período.

VIII

A relativa negligência com a elaboração de modelo mais abrangente, a partir do qual os principais parâmetros distributivos pudessem ser identificados, caracteriza também o debate sobre distribuição nos anos 80. Poucos trabalhos aventaram-se a aventar hipóteses sobre valores “de equilíbrio”, ou sustentáveis, para a participação de lucros e salários na renda, seja do ponto de vista das necessidades de acumulação, de financiamento do crescimento, de equilíbrio nos mercados de

fatores ou mesmo de estruturas de demanda agregada. O exame da distribuição de renda continuou restrito a trabalhos descritivos a partir de dados sobre distribuição pessoal de renda (censitários ou por amostragem, como a PNAD/IBGE), que servem mais para caracterizar os grupos que propriamente para “explicar” sua posição relativa. Esses estudos são animados fundamentalmente pelo objetivo de caracterização de situações de pobreza e criação de estratégias para sua redução. Proposições fragmentárias a respeito de distribuição funcional foram aventadas via de regra apenas em trabalhos voltados para outros fins, especialmente para o exame de estratégias de combate à inflação e de retomada e sustentação do crescimento.

Entre as tentativas de formulação de modelos mais gerais, encontramos as de Locatelli (1985) e Silva (1988a; 1988b), trabalhos que têm em comum terem sido desenvolvidos a partir de dados da Matriz de Relações Intersetoriais, desenvolvidos pelo IBGE. Apenas recentemente as Contas Nacionais passaram a conter alguns dados sobre distribuição funcional e, assim mesmo, apenas para anos censitários.

A partir da caracterização das relações produtivas e da estrutura de demanda final da economia brasileira descritas na matriz do IBGE, para 1970, Locatelli realizou simulações de trajetórias de crescimento da economia brasileira para diferentes perfis de distribuição. A chave para estas simulações estava na identificação da propensão a consumir de grupos de bens produtivos pelos setores identificados na matriz por classe de renda. O autor testa um grande número de combinações de distribuição entre as classes de renda especificadas perguntando-se sobre a sustentabilidade das trajetórias alternativas em termos da factibilidade das estruturas de oferta necessárias. Sua conclusão é a de que estratégias de desconcentração seriam absorvidas pela economia através da reorientação do crescimento em favor de bens de consumo popular: “Os principais beneficiários das mudanças seriam os setores agrícolas e os de produtos alimentares, enquanto os perdedores seriam os setores de bens de consumo durável” (Locatelli, 1985, p. 165).

Apesar do cuidado e do rigor na manipulação formal do modelo e preparação das simulações com que foi elaborado, o estudo de Locatelli exemplifica a dificuldade desse tipo de investigação nas condições da economia brasileira. A estrutura de demanda em um ponto do tempo não se constitui em informação suficiente para sustentar conclusões a respeito de trajetórias de crescimento alternativas. Em particular, o fato de verificar certos coeficientes de consumo, por classe de renda, em um dado ano, não dá informações relevantes a respeito da elasticidade-renda da demanda pelos mesmos bens em caso de redistribuição permanente de renda. O período de implementação do Plano Cruzado ilustrou amplamente a possível inadequação do procedimento mostrado por Locatelli: em um período de indiscutível (se inesperada) redistribuição de renda (Cf. Bonelli e Sedlacek, 1989; Hoffman, 1989) a demanda que se apresentou nos mercados teve características exatamente opostas às preconizadas por Locatelli (Carvalho, 1989a).

IX

Terreno mais fértil para proposições a respeito de distribuição de renda tem sido o debate em torno de três questões: 1. estratégias de estabilização; 2. estratégias de retomada do crescimento; e 3. estratégias de redução da pobreza.

A aceleração, nos anos 80, da inflação a níveis muito superiores ao verificado em qualquer época anterior de nossa história gerou intensa atividade de reflexão e pesquisa em meios acadêmicos brasileiros (e em outros países assolados por problemas, pelo menos em parte semelhantes, como a Argentina). Nesta reflexão, examinou-se o comportamento dos preços, dos salários, a influência de regras de indexação, características inerciais e conflitivas da inflação e a possibilidade de implementação de formas de coordenação extramercado, como políticas de rendas, novos cenários institucionais para barganha salarial etc.

A predominância de formas oligopolísticas de mercado na economia brasileira levaram à discussão da precificação através da fixação de *mark ups* (Possas, 1985; Modiano, 1988), através dos quais preços de bens finais são “indexados” às variações dos custos de produção, como forma eficaz de as firmas defenderem da corrosão inflacionária sua participação na renda. Esses modelos foram ampliados a partir da contribuição seminal de Frenkel (1979), em que se mostra como a formação destes *mark ups* é influenciada pelas expectativas de inflação, em um mecanismo de “profecias auto-realizadoras”: esperando preços de fatores superiores aos correntes, as firmas embutem em seus preços correntes uma margem adicional que lhes permita retomar o processo de produção no período seguinte. Com isto, expectativas de inflação em alta tornam-se pressões altistas no próprio período corrente, em um mecanismo quase kaldoriano de compressão da parcela salarial na renda. A existência de mecanismos de indexação de outras rendas tende a reforçar o processo ao efetivamente passar esse aumento “preventivo” de preços ao restante da economia.

O comportamento dos salários tende a ser discutido principalmente em vista dos mecanismos pelos quais os trabalhadores tentam defender sua renda real do processo inflacionário. Ao contrário da maioria dos autores que estudam indexação em condições abstratas, não é verdade que “a indexação de um índice de preços ao consumidor rigidifique o crescimento do salário real durante a vida do contrato [de trabalho]” (Gordon, 1983, pp. 107/8). Segundo muitos pesquisadores latino-americanos, a conclusão resulta da falsa premissa de que a alta de preços e o reajuste dos salários monetários sejam simultâneos, ou seja, de que a correção dos salários seja instantânea. A defasagem (inevitável) entre levantamento de preços e reajuste salarial impede aquela simultaneidade. Neste caso, a assimetria com que salários e preços se ajustam às condições correntes abre espaço para amplas variações da renda real dos trabalhadores, dependentes do comportamento dos preços durante o interregno entre a verificação de aumentos e sua atribuição aos salários (veja-se, entre outros, Modiano e Lopes, 1988; Arida e Lara Rezende, 1985, especialmente pp. 32/3; Frenkel, 1986).

Esses modelos tendem a enfatizar a incompatibilidade entre as demandas dos

diversos grupos sociais pela renda corrente que é resolvida pela alta de preços. Sua principal limitação está na identificação de qual seria o “ponto de equilíbrio”, o perfil distributivo que seria sustentável. Diversos autores (por exemplo, Modiano, 1988; Bresser-Pereira e Nakano, 1986) tendem a enfatizar o conflito distributivo que estaria na raiz do processo inflacionário brasileiro. Para que o argumento do conflito distributivo tenha substância, porém, é preciso localizar a repartição em torno da qual o conflito se estabelece e em termos da qual uma solução política pode ser arranjada. Uma matriz teórica sobre a qual essa argumentação pode ser desenvolvida é oferecida por Hirschman em justamente célebre artigo (Hirschman, 1981, cap. 8). A dificuldade do seu tratamento, contudo, está no seu “trespassar fronteiras” entre a economia e outras ciências sociais: se a teoria econômica não dá instrumentos suficientes para se determinar um perfil distributivo aceitável pelos grupos sociais envolvidos, não resta saída senão perceber (como Adam Smith já havia percebido) que estamos lidando com um problema de poder, de relações de forças, cuja compreensão exige um horizonte teórico mais amplo e flexível que o normalmente oferecido pela economia.

Certamente, esse caminho passa pelo conhecimento das instituições para as quais o conflito distributivo é canalizado, particularmente aquelas em que os contratos de trabalho ou políticas fiscais, com seu potencial redistributivo, são estabelecidos. Neste sentido, os notáveis trabalhos de Edward Amadeo e Heymann e outros, apresentados na última reunião da ANPEC (Amadeo, 1988; Heymann e outros, 1988), indicam a direção que estudos semelhantes aplicados à economia brasileira deveriam tomar (veja-se, também, Sedlacek e Paes de Barros, 1989; Amadeo e Camargo, 1989; Simonsen e Dornbusch, 1987).

A necessidade de busca de âncoras e limites à liberdade na fixação de perfis distributivos também é mostrada em trabalhos como o de Werneck (1987). Aqui, valendo-se de um modelo kaldoriano, são realizadas simulações que permitem determinar perfis distributivos consistentes com as possibilidades de retomada do crescimento econômico quando se considera o esgotamento da capacidade de poupança do setor público. A identificação de requisitos distributivos para a sustentação de trajetórias de crescimento com estabilidade de preços pode servir de base para o estudo de soluções negociadas para conflitos distributivos.

Finalmente, linha paralela de investigação vale-se dos dados sobre distribuição pessoal da renda e sobre a caracterização dos grupos populacionais envolvidos para fixar conceitos de “pobreza” e estratégias para sua redução. Estudos dedicados à descrição da pobreza “relativa” são aplicações particularmente importantes das informações levantadas em censos e pesquisas domiciliares (veja-se, por exemplo, Hoffman, 1985; Lustosa e Figueiredo, 1989).

X

Em conclusão, apesar da riqueza de estudos sobre aspectos ou mecanismos específicos pelos quais se reparte a renda social no Brasil, algumas lacunas bastan-

te importantes ainda são visíveis. Em primeiro lugar, estudos detalhados sobre pontos específicos complementam, mas não substituem reflexões de natureza mais ampla a respeito dos determinantes últimos dos perfis distributivos em uma economia capitalista. Nesses trabalhos estudam-se, em geral, efeitos de uma mudança no status quo. No entanto, não há qualquer razão, a priori, para se julgar a situação corrente como constituindo qualquer espécie de “equilíbrio” distributivo. É claro que há forças inerciais poderosas atuando em torno de qualquer perfil distributivo que se tenha estabelecido por algum tempo, representadas pelos interesses cristalizados daqueles que se beneficiam do padrão de distribuição. A noção de histeresis se aplica possivelmente ao problema distributivo mais do que a qualquer outro em teoria econômica. O principal insight da teoria econômica com relação à distribuição de renda talvez seja, porém, o de que não há equilíbrios absolutos ou soluções únicas para a questão distributiva. Esta deve ser equacionada em simultâneo com a escolha da trajetória que se deseja imprimir à economia. Os caminhos teóricos mais importantes que se abrem atualmente para a solução do problema são dois: um deles passa pela noção de fatores de produção e estuda a apropriação da renda por fator, em função de sua escassez relativa; o outro relaciona a parcela do produto que cabe a cada grupo com sua propensão ao dispêndio. Sobre esses modelos, paira a sombra do conflito distributivo, cujas características ainda estão por ser determinadas; este é, porém, um problema insolúvel em si mesmo. O caráter único das soluções clássica e neoclássica era ilusório, obtido em função da introdução espúria de limites “naturais” à distribuição de renda (como a operação de mecanismos malthusianos para os clássicos e a ideia de escassez física de fatores para os neoclássicos). Os limites efetivos são, porém, de outra natureza, de organização política dos grupos sociais e da determinação da trajetória de desenvolvimento desejada pela sociedade ou pelos que por ela decidem. Em uma sociedade caracterizada pela ausência de consenso sobre seus caminhos e opções, como a brasileira, não é de se surpreender que haja importantes conflitos como aquele. Esta verificação por si só, porém, pouco avança na direção de sua compreensão e superação. O verdadeiro debate teórico está em revelar as conexões entre distribuição, utilização de recursos e trajetórias de crescimento. Por isso se impõe a retomada da reflexão mais ampla sobre os determinantes da distribuição de renda, não em substituição aos estudos mencionados, mas em paralelo a eles.

Desde logo, uma ausência tem sido notável neste debate: a apropriação de renda sob a forma de juros, eivada de dificuldades ainda maiores, conceituais e empíricas. Os mercados de ativos estão sempre presentes nos debates mais populares, mas ausentes dos modelos mais rigorosos.

A relativa carência de estudos mais aprofundados sobre a natureza da distribuição de renda em uma economia capitalista tem conduzido a dois tipos de atitude diametralmente opostos no debate brasileiro: 1. os que absolutizam a histeresis e passam a ver qualquer padrão distributivo estabelecido como imutável, eliminando, por hipótese, qualquer possibilidade de intervenção ou reorientação; 2. em contraste, a ausência de substância teórica conduz outros a uma superestimação

do poder de intervenção política: se qualquer padrão distributivo é possível, qualquer mudança é factível.

A situação é politicamente perigosa, seja por reprimir aspirações legítimas e factíveis sob a aparência da argumentação “científica”, como no primeiro caso, seja subestimando as dificuldades objetivas envolvidas numa reorientação da estrutura econômica, no segundo caso. O estado presente é, porém, sobretudo intelectualmente, insatisfatório, porque os instrumentos analíticos para se abordar a questão existem há muito e a pobreza de resultados não se explica senão pela pobreza do investimento de esforços.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMADEO, E. (1988) “Desemprego: Teorias e Evidências sobre a Experiência Recente na OECD.” Anais da ANPEC, Belo Horizonte.
- AMADEO, E. e CAMARGO, J. M. (1989) “Reforma Institucional e Pacto Social”. (Mimeografado)
- ARIDA, P. e LARA REZENDE, A. (1985) “Inertial Inflation and Monetary Reform: Brazil.” In: WILLIAMSON, J. (ed.) *Inflation and Indexation: Argentina, Brazil and Israel*. Washington, Institute for International Economics.
- BACHA, E. (1975) “Hierarquia e Remuneração Gerencial.” In: TOLIPAN, R. e TINELLI, A., cit., 1975.
- BENASSY, J. P. (1983) *Macroeconomie et Theorie du Desequilibre*. Paris, Dunod.
- BONELLI, R. e SEDLACEK, G. (1989) “Distribuição de Renda: Evolução no Último Quarto de Século.” In: SEDLACEK e PAES DE BARROS, cit., 1989.
- BRESSER-PEREIRA, L. e NAKANO, Y. (1986) *Inflação e Recessão*. São Paulo, Brasiliense.
- CARVALHO, F. (1989a) “Some Short and Long-Term Barriers to Income Redistribution in a Monetary Production Economy: An Illustration from the Recent Brazilian Experience.” In: DAVIDSON, P. e KREGEL, J. (eds.) *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution. Functional, Personal and International*. London, Edward Elgar.
- CARVALHO, F. (1989) “Keynes and the Long Period.” Texto para Discussão, n. 212, IEI/UFRJ. A sair também no *Cambridge Journal of Economics*.
- CHICK, V. (1986) “The Evolution of the Banking System and the Theory of Investment and Saving.” Discussion Paper, University College London, 1986.
- FRENKEL, R. (1979) “Decisiones de Precios en Alta Inflacion.” Estudios CEDES.
- FRENKEL, R. (1986) “Salários e Inflacion en America Latina.” *Desarrollo Economico*, 25 (10) jan-mar.
- FURTADO, C. (1972) *Análise do “Modelo” Brasileiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- GAREGNANI, P. (1983) “On a Change in the Notion of Equilibrium in Recent Work on Value and Distribution.” In: EATWELL, J. e MILGATE, M. (eds.) *Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution*. Oxford, Oxford University Press.
- GAREGNANI, P. e outros. (1977) *Progresso Técnico e Teoria Econômica*. São Paulo, Hucitec.
- GORDON, R. J. (1983) “A Century of Evidence on Wage and Price Stickiness in the US, the UK and Japan.” In: TOBIN, J. (ed.) *Macroeconomics, Prices and Quantities*. Washington, Brookings Institution.
- HARCOURT, G. (1972) *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A. (1981) *Essays in Trespassing*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HOFFMAN, R. (1985) “Distribuição de Renda e Pobreza entre as Famílias no Brasil, de 1980 a 1983.” *Revista de Economia Política*, julho/setembro.
- HOFFMAN, R. (1989) “Evolução da Distribuição da Renda no Brasil, entre Pessoas e entre Famílias.” In: SEDLACEK e PAES DE BARROS, cit., 1989.

- KALECKI, M. (1971) *Selected Essays in the Dynamics of Capitalist Economies*. Cambridge, Cambridge University Press.
- KEYNES, J. M. (1964) *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- LANGONI, C. (1973) *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura.
- LOCATELLI, R. L. (1985) “Efeitos Macroeconômicos de uma Redistribuição de Renda: um Estudo para o Brasil.” *Pesquisa e Planejamento Econômico*, abril.
- LUSTOSA, T. Q. e FIGUEIREDO, J. B. (1989) “Pobreza no Brasil: Métodos de Análise e Resultados.” IEI/UFRJ, Textos para Discussão, n. 205.
- MODIANO, E. (1988) *Inflação: Inércia e Conflito*. Rio de Janeiro, Campus.
- MODIANO, E. e LOPES, F. (1988) “Inflação: Análise do Impacto de Mudanças na Política Salarial.” In: MODIANO, cit., 1988.
- POSSAS, M. L. (1985) *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo, Hucitec.
- RICARDO, D. (1971) *Principles of Political Economy and Taxation*. Harmondsworth, Pelican Classics.
- SCHUMPETER, J. (1961) *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura.
- SEDLACEK, G. e PAES DE BARROS, R. (1989) *Mercado de Trabalho e Distribuição de Renda: Uma Coletânea*. Rio de Janeiro, IPEA.
- SILVA, E. A. (1988a) “Preços e Distribuição de Renda no Brasil: Uma Análise de Insumo-Produto, 1975.” *Pesquisa e Planejamento Econômico*, agosto.
- SILVA, E. A. (1988b) “A Relação Salário-Lucro no Brasil: Análise de Insumo-Produto, 1970 e 1975.” *Revista Brasileira de Economia*, jan./mar.
- SIMONSEN, M. H. e DORNBUSCH, R. (1987) “Estabilização da Inflação com Apoio de Políticas de Rendas: um Exame de Experiência na Argentina, Brasil e Israel.” *Revista Brasileira de Economia*, jan./mar.
- TOLIPAN, R. e TINELLI, A. (eds.) (1975) *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar.
- WERNECK, R. F. (1987) “Retomada do Crescimento e Esforço de Poupança: Limitações e Possibilidades.” *Pesquisa e Planejamento Econômico*, abril.

