

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA¹

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca²

1. Introdução

A relação entre desenvolvimento econômico e distribuição de renda é dos temas mais controversos da teoria econômica. Nasceu com a própria Ciência Econômica e foi objeto de praticamente todos os clássicos. Nem por isso existe hoje um consenso mínimo entre os profissionais da área sobre questões do tipo: políticas de renda distributivistas afetam positiva ou negativamente o crescimento econômico? É possível haver crescimento, numa sociedade capitalista, sem renda concentrada? A distribuição é anterior ou posterior ao desenvolvimento, ou, ainda, algum deles é pré-requisito do outro?

A relevância das questões e as respostas díspares para as mesmas torna certo exercício de imaginação necessário, já que não há formulações prontas ou acabadas, e certo ecletismo e mesclagem de paradigmas faz parte das próprias tentativas de respostas, pois nenhum autor sozinho formulou solução tão abrangente e consensual que superasse as anteriores.

Tem-se aqui por objetivo defender que: (a) distribuição de renda não é decorrência imediata do desenvolvimento econômico, mas que ambos podem (e devem, por suposto) ocorrer simultaneamente; e (b) a experiência histórica de vários países ajuda evidenciar que isto só ocorre quando acompanhado de aumentos crescentes de produtividade e dentro de um quadro institucional adequado para que ambos, desenvolvimento e redistribuição, ocorram conjuntamente. Isoladamente, cada uma das variáveis é condição necessária, porém não suficiente, para que se atinja desenvolvimento acompanhado de patamares mais altos de padrão de vida para a população. Embora vá além deste trabalho a definição desse quadro institucional, ressalta-se ter-se em mente ao formulá-lo a definição de Veblen, para quem a categoria instituição abarca amplo sentido, algo como cultura, envolvendo crenças, valores, símbolos, leis, códigos e padrões de comportamento. Ou, ainda, semelhante a esta, a contribuição de Zysman (1994), que procura explicitamente incorporar elementos de natureza mais histórica, associando instituição a estruturas, organizações ou conjunto de leis, abarcando, inclusive, a moeda, o sistema jurídico, as corporações, o sistema financeiro e os organismos econômicos internacionais. Para este autor, cada nação, em seu curso histórico, cria estruturas institucionais próprias para os diferentes mercados (de bens, de trabalho, de capital, de terra), e estas moldam tipos peculiares de comportamento empresarial e governamental (para uma

¹ Publicado em SALVO, Mauro e PORTO JR, Sabino da Silva. *Uma Nova Relação entre Estado, Sociedade e Economia no Brasil*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2004, v. 1, p. 269-292.

² Professor Titular do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e Pesquisador do CNPq.

discussão mais aprofundada entre as várias correntes do institucionalismo, veja: Conceição, 2000: cap.2.).

2. Crescimento e Desenvolvimento

Convém lembrar inicialmente que a própria definição do que é desenvolvimento envolve intensa polêmica, principalmente ao se procurar contrastá-lo com crescimento. Via de regra, os manuais têm consagrado crescimento como “taxas positivas de crescimento do PIB”, enquanto desenvolvimento, além de supor crescimento, exige melhoria dos indicadores sociais e de bem-estar.

Essa forma de apresentar ambas as categorias como dicotômicas possui certo apelo ideológico ao prestar-se como denúncia a processos de crescimento econômico não acompanhados de melhoria de indicadores sociais, mas pouco contribui para desvendar a complexa relação envolvendo desenvolvimento e distribuição de renda. Fica claro, desde logo, que o conceito de desenvolvimento passa a ser imbuído de forte conteúdo valorativo, o qual se ajusta sem constrangimentos aos interesses do analista: desenvolvimento é o crescimento com determinadas qualidades e atributos escolhidos sem qualquer critério de objetividade, ou seja, definidos *a priori* pelo sujeito da investigação. Cai, portanto, naquela vala comum que Joan Robinson e Eatwell (1973) denominaram de metafísica (“nada seria diferente [no mundo] se não fosse verdadeira”) até porque mais uma questão semântica e de difícil expressão empírica, já que o desenvolvimento seria o mesmo crescimento acrescido de determinadas

qualidades: “justo”, “humano”, “solidário”, “harmônico”, etc. Nota-se que tais adjetivos provêm de substantivos abstratos, como justiça, humanidade, solidariedade e harmonia, que são extremamente vagos, prestam-se às mais diferentes manipulações e com significados fortemente influenciados pelo contexto histórico-cultural. Vale, então, apelar ao bom senso, capaz de separar o joio do trigo e não confundir a utópica neutralidade da ciência com a necessária objetividade a que o conhecimento científico se propõe e que o diferencia de outras formas de discurso e de retórica, como a religiosa, a poética e a coloquial.

Diante disso, deixa-se aqui de lado essa distinção e se considera desenvolvimento e crescimento como sinônimos. Ambos se opõem à estagnação, ou seja, desenvolvimento/crescimento ocorrem quando a economia cresce, expande-se a produção e a acumulação de capital; a sociedade, assim, se reproduz, criando mais bens e serviços para pôr à disposição de seus habitantes, segundo determinadas regras de distribuição. Os próprios ciclos econômicos definem-se a partir destas taxas de crescimento no tempo. Como afirmar que uma sociedade numa fase ascendente do ciclo há estagnação, ou seja, que a economia não está se desenvolvendo? Grandes nomes da Economia Política detiveram-se no estudo deste mesmo processo e o expressaram, cada um de seu modo, com suas próprias categorias analíticas. Para Smith, o desenvolvimento associava-se à produtividade, ou seja, à diminuição de tempo de trabalho necessário à produção; Ricardo o contrapôs ao “estado estacionário”; Marx associou-o à “acumulação ampliada” do capital e Schumpeter a um fluxo de produção crescente, induzido pela inovação e pela ação não mais propriamente do capitalista, mas do empresário.

A libertação da polêmica envolvida na dicotomia entre crescimento e desenvolvimento de forma alguma apaga ou negligencia qualquer preocupação social do analista; ao contrário, contribui para explicitar, de forma cabal, que desenvolvimento e distribuição são processos diferenciados, não necessariamente coincidentes e que só coexistem se cumpridas algumas pré-condições de natureza extremamente complexa: institucionais, políticas e culturais. Assim, pode-se ter desenvolvimento *com* ou *sem* melhoria da distribuição de renda, *com* ou *sem* melhoria dos indicadores sociais, não havendo nenhuma “lei”, natural ou social, que obrigue um ou outro caminho em termos de economia. A distribuição *pode* ocorrer, mas não decorre da lógica do crescimento e até pode chocar-se com ela.

3. Desenvolvimento e Distribuição

Já que processos diferenciados, vale a pena, mesmo que sumariamente, retomar como a relação entre desenvolvimento econômico e distribuição de renda foi tratada por alguns dos mais expressivos economistas do passado. É de se assinalar que a moderna teoria econômica os tem abordado separadamente. O crescimento passou a ser objeto da macroeconomia, cujo objeto é a determinação dos níveis de renda, produção, emprego e preços; modernamente, em seu estudo, supõe-se a distribuição como dada, para ser tratada em outra seção. Esta é a microeconomia, que estuda a distribuição, a formação de preços relativos e a alocação de recursos, mas supondo como constantes o nível dos agregados, justamente o que a macroeconomia tinha como variável.

Essa rígida separação entre macro e microeconomia não havia na Economia Clássica, embora se possa objetar, numa leitura atenta, que o método de tratar crescimento e distribuição separadamente esteve presente em quase todos os autores, mesmo com o reconhecimento da interligação entre ambos no mundo real.

Ao se considerar Ricardo, como já é costumeiro, como a mais típica e bem sucedida expressão do pensamento clássico, deve-se lembrar seu entendimento de que o objeto da economia era a distribuição. Esta seguia determinadas leis tidas como objetivas e universais, independentes da vontade humana; assim, a margem para os governos a alterarem era extremamente pequena. A economia crescia com uma tendência de levar ao pleno emprego seus recursos, enquanto a distribuição de renda entre as classes sociais ocorria segundo certas leis (a escassez de terras férteis determinava a renda diferencial da terra, os salários eram de subsistência e o lucro o que sobrava como resíduo).

A “naturalização” das relações sociais não se restringe à visão ricardiana, pois acompanhou praticamente a maior parte dos grandes intelectuais da época iluminista e historicamente se constituiu em importante recurso para separar as antigas concepções teológicas sobre a sociedade humana, dominantes desde a Idade Média, das idéias emergentes, inspiradas no racionalismo e no empirismo. A ordem divina é substituída pela “ordem natural” e, com exceção da fisiocracia francesa, em que ambas coexistem, assim aparece em Smith, Say, Malthus, Senior e, obviamente,

Ricardo. No que tange à distribuição de renda, a concepção de salários de subsistência associada à tese de que o crescimento populacional era função do próprio nível de salários reais levou à chamada “lei férrea dos salários”. Em sua versão mais difundida, esta supunha que a parcela da renda nacional destinada aos trabalhadores era mais ou menos fixa, de modo que, ao crescerem os salários, a população também crescia, resultando em um nível de salário *per cápita* menor. Mas se este caísse aquém de um nível mínimo de subsistência, o crescimento populacional também diminuiria seu ritmo, resultando na volta dos salários a seu nível natural.

Embora se possa argumentar que desde alguns fisiocratas o nível salarial de subsistência fosse entendido não apenas como físico, mas com um componente histórico-social – o que abria espaço teórico para sua elevação –, a “lei férrea” acabava se impondo no longo prazo, daí resultando a inutilidade de políticas de redistribuição de renda. Deduz-se dessas concepções que a participação dos trabalhadores na renda nacional só ocorreria à medida que o próprio bolo crescesse, ou seja, a distribuição era função do próprio desenvolvimento (ou seja, da acumulação de capital, que permitiria a sociedade produzir cada vez mais e com maior produtividade). Assim, estes clássicos, tendo em mente a teoria do valor trabalho, contribuíram para firmar a idéia de que sem produtividade dificilmente haveria distribuição, embora a vinculando à polêmica tese da distribuição como decorrência do próprio desenvolvimento econômico.

Coube aos primeiros críticos do liberalismo clássico – aos socialistas “utópicos”, aos intervencionistas não socialistas, como Sismondi, e depois Marx – defender que a distribuição poderia ser alterada e não era consequência “natural” do crescimento da economia. Partia-se de uma constatação empírica: o aumento da miséria associado à Revolução Industrial, com o crescimento da população urbana proletária e desempregada. Todas as fórmulas exóticas e alternativas propostas pelos socialistas “utópicos”, do falanstério a colônias agrícolas alternativas, vinculam-se à concepção de que a distribuição poderia ser modificada por decisões humanas, se não dentro da sociedade capitalista pelo menos em sociedades paralelas.

Já as concepções de Marx, embora envolvendo maior grau de complexidade, a rigor comportam duas visões conflitantes. Em “Salário, Preço e Lucro”, de 1865, pretendeu explicitamente defender que elevação dos salários e melhor distribuição de renda eram possíveis, rejeitando a existência de qualquer “lei férrea” natural; o jogo político (a “luta de classes”), através de canais, leis e instituições, como sindicatos, poderia reverter a miserabilidade das classes trabalhadoras. Mas esta posição, até certo ponto “voluntarista”, foi substituída posteriormente. Em “O Capital”, obra posterior, a “lei férrea” reaparece com roupagem nova e surpreendente, já que não voltada para defender a passividade da classe trabalhadora e enterrar a pretensão de aumentar sua participação na renda nacional, mas para justificar sua práxis revolucionária. A teoria da mais-valia viria interpretar o capital como uma relação social de exploração, trabalho não pago, de modo que não só a estrutura da sociedade capitalista supunha a própria desigualdade, como esta era necessária para sua reprodução. Assim, não mais por uma razão *natural*, mas *social*, voltava a distribuição de renda ser incompatível com o desenvolvimento, pelo menos dentro dos marcos da

sociedade capitalista. Esta é a concepção de Marx que até hoje embasa os movimentos socialistas revolucionários, enquanto a exposta em “Salário, Preço e Lucro” aparece mais associada às tendências sociais-democratas e reformistas.

Coube a Stuart Mill, entretanto, assentar as bases para o pensamento reformista de forma explícita, advogando a possibilidade de melhor distribuição de renda dentro de uma lógica de economia de mercado, ou seja, sem extinção da propriedade privada. Em seu entender, não se poderia confundir as “leis da esfera da produção”, que eram naturais, necessárias em qualquer sociedade, com as “leis da esfera da distribuição”, as quais dependeriam de escolhas da sociedade e, portanto, passíveis de alteração. A mudança do sistema social não daria fim, por si só, à escassez nem traria o reino da abundância: sem trabalho não há produção, lei “natural” coerente com o preceito bíblico de ganhar o pão com o suor do próprio rosto, bastante anterior à sociedade capitalista. Não se poderia, entretanto, entender as desigualdades sociais como decorrência da acumulação do capital, como propunha Marx com suas leis de “crescente pauperização das massas” e de “aumento do exército industrial de reserva”, já que maior produtividade abre espaço para maior excedente e, assim, para maior elevação do padrão de vida. A organização social em partidos, sindicatos e associações era importante para reverter a desigualdade; a ação humana não era passiva, mas capaz de alterar a distribuição de renda, o que contrastava com os clássicos e com o Marx de “O Capital”. Havia espaço para a política, mas sem cair no extremo oposto, já que Mill se mostrou cético à possibilidade de distribuição sem aumento de produção, “vinculando diretamente produtividade e remuneração” (Mattos: 1998, p.103).

Essa posição de Mill, embora tida como conservadora em seu tempo por rejeitar explicita e propositalmente as idéias socialistas e comunistas emergentes, inovava por vários motivos. Em primeiro lugar, por não considerar a distribuição de renda existente nem como natural nem como decorrência de leis sociais imanentes do capitalismo: assim, simultaneamente rejeitava as teses liberais e socialistas radicais que, por vias diferentes, negligenciavam a adoção de políticas redistributivas. Em segundo, porque sua tese também rejeitava o “voluntarismo” e o “politicismo” (cuja versão atual é “a falta de vontade política”, como se não existissem restrições econômicas): a *possibilidade* de mudança na distribuição de renda não excluía a necessidade de maior produção e de incrementos na produtividade. Firmava-se, com isto, a tese de que o crescimento era condição necessária para a distribuição, mas não suficiente. Necessária, pois sem crescimento não haveria o que distribuir; mas não suficiente, pois não existem leis naturais de distribuição, de modo que esta poderia ser alterada, pelo que se passou a defender a construção de um quadro institucional voltado para esse fim. Vale aqui ressaltar menos quais as mudanças institucionais propostas por Mill, evidentemente históricas e adaptadas a seu contexto, mas mais a própria proposta, já que, ao levar a discussão ao campo das instituições, evitava várias doenças infantis do distributivismo: o populismo, a demagogia, o jacobinismo e a própria tentação totalitária, pois o quadro institucional deveria comportar o jogo democrático como melhor contexto para efetivar melhorias na distribuição de renda, substituindo os atalhos tentadores das lideranças carismáticas e das soluções ditatoriais.

A revolução marginalista de 1870, com as obras de Jevons, Menger e Walras, viria retomar, como novos argumentos, algumas das contribuições anteriores. De um lado, seguia-se o tratamento separado de crescimento a distribuição, do qual Mill não se afastara, delimitando claramente micro e macroeconomia. Entretanto, a distribuição de renda de acordo com a produtividade marginal de fatores de produção, ao associá-la com a relativa abundância/escassez de uns fatores com relação a outros, afastava-se certamente da rigidez naturalista da “lei férrea” dos salários, embora não deixasse de consagrar a tese de que, em cada sociedade, demarcada no tempo e no espaço, haveria uma distribuição de renda decorrente de leis econômicas. Esta concepção primitiva do marginalismo viria ser objeto de vários aperfeiçoamentos dentro do campo neoclássico, dentre as quais os modelos de crescimento de Meade e Solow e, mais recentemente, com contribuições da Nova Economia Institucional. Para o primeiro, qualquer alteração da taxa de crescimento demográfico requer aumento da taxa de acumulação de capital na mesma proporção. Sem progresso técnico, taxas de crescimento diferentes para capital e população conduzem a variações nas remunerações dos fatores e em sua participação na renda nacional. Já Solow chega a conclusões semelhantes, mas lembrando que a produtividade cresce com mais conhecimento e educação, além de máquinas eficientes. Assim, estes modelos neoclássicos de crescimento reafirmam a tese de que há correlação entre distribuição de renda e produtividade, inclusive numa associação tão forte que permite leitura semelhante a dos clássicos, em que a primeira decorre da segunda, embora se possa lembrar que Solow chama atenção para a importância de variáveis institucionais, abrindo espaço para ampla discussão no âmbito do neoclassicismo nas últimas décadas do século 20.

4. O Debate no Brasil

A controvérsia entre os clássicos refletiu-se no contexto brasileiro nas últimas décadas e a disparidade de respostas não foi menor. Em linhas gerais, detectam-se três grandes vertentes sujeitas a críticas no Brasil, as quais, para majorar o grau de provocação, serão denominadas respectivamente de respostas *cínica*, *fatalista* e *ingênua*.

4.1. A Resposta Cínica

Trata-se de uma concepção que advoga ser a distribuição de renda decorrência natural do desenvolvimento econômico. Com isso, é irrealista proporem-se políticas explícitas voltadas à redistribuição de renda, pois esta ocorre naturalmente à medida em que o PIB cresce, ou à medida em que a economia se desenvolve: o crescimento econômico é variável necessária e suficiente para haver distribuição mais equitativa.

Via de regra, os defensores contemporâneos desta versão baseiam-se, em menor ou maior grau, nas concepções de Rostow, para quem o desenvolvimento econômico segue uma série de etapas que são universais: os países “subdesenvolvidos” um dia serão desenvolvidos, mas para isso devem passar por determinadas fases pré-estabelecidas. A rigor, não se analisa a especificidade histórica de cada país, a não ser

a decorrente de maior ou menor adequação ao modelo universal que todos deverão passar. A redistribuição de renda e a melhoria dos indicadores sociais dos países desenvolvidos são entendidas como consequência do próprio desenvolvimento, não tendo nada a ver com as condições políticas, sociais e institucionais que estes países construíram ao longo de sua história, *ao mesmo tempo* em que “se desenvolviam”.

A versão mais conhecida da concepção cínica no Brasil é atribuída, com ou sem razão, a Delfim Neto, pedra angular da ideologia desenvolvimentista-autoritária do período militar: deve-se primeiro crescer o “bolo” para depois distribuir. Fica evidente, mesmo nesta afirmação sintética e simplista, mas exaustivamente repetida até poucos anos atrás, que o crescimento antecede qualquer proposta de distribuição. A tarefa dos governos centrar-se-ia nas questões de crescimento, e qualquer proposta de distribuição ou de cunho social é vista como demagógica e populista, - e, ademais, desnecessária.

Historicamente, mostra-se, através de estatísticas, que os países “desenvolvidos” têm distribuição de renda mais equitativa que os “subdesenvolvidos”, bem como melhores indicadores sociais. Induz-se, a partir destes (e daí sem nenhuma cientificidade...) que foi o crescimento que causou, automaticamente, a distribuição e o bem-estar social. Por consequência, ignoram-se todas as outras variáveis e o complexo do contexto sócio-político-institucional que constituíram condições permissivas para que se chegasse a tais indicadores sociais. O simplismo vem, grosso modo, de entender a sociedade através de modelo análogo à física mecânica antiga: “X causa Y, e só temos Y se antes houver X”.

No campo teórico, outro argumento a que os cínicos recorrem é embasado no primário princípio de que a poupança é pré-requisito para o investimento. Como a poupança cresce à medida que a renda cresce, ela só é verificada nos estratos mais altos de renda. Por consequência, uma distribuição de renda mais equitativa inviabilizaria o crescimento, pois aniquilaria a poupança. E quanto mais concentração houvesse em parcela ínfima da população melhor seria para a sociedade, pois mais o crescimento seria acelerado, cumprindo-se com maior rapidez as etapas de Rostow.

A proposição cínica é hoje bastante criticada, mas ainda é a dominante em vários círculos acadêmicos, políticos e empresariais. Foi derrotada pela própria prática: depois do Japão, o Brasil foi a economia do mundo que mais cresceu do pós-Guerra até o final dos anos 80, enquanto os indicadores sociais pioravam, bem como cresceu o coeficiente de Gini (índice que se usa para expressar graus relativos de concentração de renda). Além disso, a experiência histórica ajuda evidenciar que, se certo grau de distribuição não acontecer concomitantemente com o crescimento, a concentração é internalizada na própria estrutura de oferta e demanda do sistema econômico, de modo que reverter uma estrutura concentradora é difícil, tarefa para longos anos. Seria inviável, por exemplo, voltarmos numa penada ao mesmo salário mínimo de 1958 (seu pico real), pois nem as empresas nem o sistema econômico como um todo suportariam tal mudança imediata, sem que acompanhado por um conjunto de medidas que permitisse adequar oferta e demanda à nova realidade salarial. Resultado: perdas se cristalizam, e se o bolo não for distribuído

enquanto crescer, não existe efeito retroativo; o que já se perdeu é passado, e normalmente o que se discute em cada dissídio é a *distribuição futura*.

Os cínicos não negam a importância da produtividade, a qual inclusive torna-se condição necessária para a melhor distribuição de renda; todavia, negligenciam a importância do quadro institucional para que isto ocorra, e por isto postulam que o desenvolvimento é condição suficiente, através do qual automaticamente há reversão dos indicadores sociais.

4.2 A Resposta Fatalista

Enquanto a posição cínica é dominante entre os conservadores, a posição fatalista encontra guarida em certos setores da esquerda tradicional. Em resumo, a posição fatalista argumenta que a concentração de renda, a miséria e a exploração são características necessariamente integrantes do sistema capitalista; acabar com elas, só que se acabe com o próprio capitalismo. Nada teríamos a fazer, a não ser revolução, ou preparar o proletariado para fazê-la. É uma concepção típica de vanguarda e se coaduna com uma versão leninista de partido que, através de táticas e estratégias (e aí seu cunho “militarista” e “militante”), propõe-se a lutar pela derrocada do sistema, pouco havendo a fazer até lá em questões distributivas. Qualquer proposta de redistribuição de renda é vista como reformismo, em sentido pejorativo, ou como “concessão” - ou seja, uma “proposta burguesa” travestida de cunho social, demagógica ou escamoteadora da realidade. A metáfora de entregar os anéis para não perder os dedos é recurso contumaz de seus defensores.

A proposta fatalista perdeu terreno na esquerda nos últimos anos, pois a própria participação na política parlamentar e nas administrações implica, na prática, gestões de cunho social-democrata, embora ainda haja resistências em admitir isso. Ademais, as mudanças internacionais e a crise do “socialismo real” vem ocasionando frustrações e revisões teóricas. Todavia, ainda encontra receptividade em facções trotskistas e vanguardistas, principalmente, em alguns meios intelectuais.

O fatalismo também possui pretensões científicas. Compartilha algo comum com as propostas cínicas: as leis econômicas, férreas e inexoráveis, inviabilizam que se trate de questões distributivas. Para os cínicos, melhores indicadores sociais só acontecem depois que o país se desenvolve; para os fatalistas, só depois da revolução.

A versão do marxismo que pretende ser sustentáculo da visão fatalista recorre à própria lógica imanente do sistema, exposta em “O Capital” e já mencionada anteriormente: como o capital é uma relação de exploração, um valor que se valoriza extorquindo trabalho não pago, a lógica do próprio sistema implica a concentração e a miséria. De modo que, caso impusesse freios à exploração desmedida, a acumulação e o desenvolvimento seriam inviabilizados. Chega-se, assim, a uma proposta semelhante à cínica: distribuição de renda é empecilho ao desenvolvimento; ou a economia cresce, e para isto deve haver concentração, ou distribui renda, e, assim, não haverá crescimento (e, por conseguinte, o que distribuir...). O fatalista, assim, chega ao

paroxismo surpreendente ao crer que lutar por distribuição de renda numa sociedade capitalista é uma estratégia para colocar em xeque o próprio capitalismo.

A proposição fatalista não se sustenta por vários motivos, de modo que aqui só serão lembrados sumariamente alguns. Do ponto de vista teórico, o mais grave é lançar-se mão de uma lei imanente do sistema para tirar-se conclusões práticas, sem qualquer mediação. Um marxismo sem dialética e sem noção de totalidade, pois ignora variáveis sócio-políticas em prol de um determinismo economicista. Ignora o próprio movimento operário que, desde a época de Marx, lutara pela diminuição de jornada de trabalho e por melhores condições de trabalho – consciente que isto não implicaria a derrocada do capitalismo. O fatalismo torna-se vanguardista e messiânico ao propor que, se não se der fim à existência da mais-valia, como elemento necessariamente integrante do sistema, deve-se aceitar, por conseguinte, que ela não deva ter qualquer freio. Por conseguinte, deixa de reconhecer que não se pode *deduzir* de qualquer princípio econômico unívoco a pluralidade e a diversidade de economias capitalistas que existem de fato no mundo real. Assim, o único modelo econômico possível para o capitalismo é o “selvagem”, certamente correlato a um modelo político fascista. Noruega e Serra Leoa são “essencialmente” iguais, sociedades assentadas na exploração. O capitalismo, portanto, é sempre igual, excludente e parasitário, sem nenhuma contradição, sem nenhuma novidade, sem nenhuma graça: a sociedade executa com fatalismo as leis imanentes do capital. Que dialética é esta sem História, onde a política e a correlação de forças são secundárias, e envolta em puro determinismo? Em que as formas pouco interessam, presas em um contudismo metafísico, com desprezo a tudo que não é essência? Não há mais teologia com proposições como esta do que hegelianismo?

Os fatalistas consideram a social-democracia “burguesa” (ou ainda “pequeno-burguesa”) e reacionária. As experiências sociais-democratas europeias são desdenhadas, embora não consigam explicar como, sem estatizar-se todos os meios de produção, países como Suécia, Alemanha, Dinamarca, Áustria, Holanda, Noruega e Finlândia, entre outros, conseguiram os melhores indicadores do globo em educação, cultura, saúde e saneamento, sem constar em cidadania, igualdade e liberdade. Como isto foi conseguido sem o fim da mais-valia? Como se verá adiante, os fatalistas atribuíram ao imperialismo e à exploração dos povos do Terceiro Mundo as conquistas sociais desses países, procurando responsabilizar um fator externo o que cada um deles, internamente, conseguiu com aumentos de produtividade e instituições apropriadas, negligenciando a democracia e a própria organização política e sindical do Primeiro Mundo.

4.3 A Resposta Ingênua

Temos, ainda, uma terceira concepção: a ingênua.

Seus defensores são críticos das outras duas, mas encontram-se, via de regra, entre certos segmentos da esquerda, dentre os quais os próprios sociais-democratas, além de trabalhistas e populistas. Enquanto os cínicos e os fatalistas estabelecem o primado das motivações econômicas, ou do crescimento sobre a distribuição, a posição ingênua afirma ou que uma coisa nada tem a ver com a outra ou, simplesmente, que a

distribuição é pré-requisito para o próprio crescimento, invertendo a relação de causa-efeito. Continua com o mesmo mecanicismo, portanto. Mas, a despeito disto, a posição ingênua apela, via de regra, para o voluntarismo: basta querer, ter vontade política para implementar a redistribuição de renda, que ela virá; as condições econômicas aparecerão como consequência única e exclusivista das decisões políticas. Em termos de rótulos, as duas primeiras são “economicistas”; esta última, “politicista”. Sobre as primeiras, a posição ingênua tem uma vantagem: substitui as leis férreas e inexoráveis da economia pelas decisões e pela prática política dos homens; entretanto, o faz de tal forma que ignora o contexto político-econômico, como se fosse possível o homem construir a história sem quaisquer condicionantes.

Como as variáveis econômicas são ignoradas e a correlação de forças políticas substituída pela “vontade”, num forte romantismo, vale, para seus defensores, a mesma crítica que Marx fez para os socialistas dito “utópicos” do início do século 19, embora as versões mais elaboradas das teses ingênuas também buscam respaldar-se cientificamente. No campo da economia, as teses subconsumistas geralmente vinculam-se a esta concepção. Segundo estas, a dinâmica dos mercados prende-se à existência de demanda de consumo, ou os empresários irão produzir cada vez mais se houver mercados para escoar a produção. Se esta última afirmação é verdadeira como pré-requisito da decisão de investir – ninguém investe sem visar lucro, e para haver lucro a produção precisa ser vendida – nada nos assegura que é ao mercado interno de consumo dos trabalhadores para quem, *a priori*, destina-se a produção empresarial.

Mas a lógica subconsumista comove os desavisados e ingênuos: se houver distribuição de renda, afirma-se, então o mercado consumidor aumenta, os investimentos crescem e, por conseguinte, a economia se desenvolve. A fórmula é bem intencionada – prevê crescimento com distribuição -, e deixa de lado o mundo futuro para se começar a pensar em questões sociais e distributivas. Não obstante, ignora piamente uma das mais conhecidas contribuições de Keynes, que responsabiliza *o investimento e não o consumo dos trabalhadores pela determinação da demanda agregada*. O mais surpreendente é a divulgação destas idéias no Brasil, país em que o último ciclo expansivo mais duradouro – o “milagre” de 1968-1973 –, ocorreu sem crescimento de salários dos segmentos mais baixos da pirâmide.

Às vezes, inclusive, pode acontecer exatamente o contrário: aumentos salariais, em determinados contextos, levam os empresários a retrain os investimentos, desacelerando, logo em seguida, as taxas de crescimento da produção, da renda e do emprego. Além disso, mais dinheiro nas mãos dos consumidores não significa que eles encontrarão no mercado mais bens e serviços à sua disposição, pois estes dependem dos investimentos públicos e privados. Na escassez relativa de oferta, a curto prazo, a consequência previsível é a elevação do nível geral de preços. Desta forma, toda a política bem intencionada dos ingênuos vê-se frustrada. Os exemplos próximos mais típicos são o de Goulart, no Brasil, e o de Allende, no Chile, sem contar o “Plano Cruzado”. Quanto ao último, vale lembrar que o crescimento da massa salarial durante o ano de 1986 não expandiu os investimentos autônomos privados; micros e pequenas empresas proliferaram para atender parcialmente a demanda crescente,

mas a resposta empresarial, dentro da incerteza do congelamento e das negociações fracassadas das dívidas externa e interna, foi no sentido de retrain os investimentos. Mercadorias faltavam nas prateleiras e os consumidores pagavam ágio e freqüentavam extensas filas. Isto ajuda mostrar que aumentos salariais visando à redistribuição de renda *podem* (não necessariamente), em certos contextos, voltar-se contra os próprios trabalhadores, através do desemprego e da diminuição dos investimentos produtivos. Mas, se planejados e inseridos a políticas mais abrangentes de crescimento econômico, as políticas salariais distributivas constituem-se, ao contrário, em valioso instrumento para amenizar as desigualdades sociais e os conflitos distributivos.

Em resumo, a crítica aos ingênuos passa pelo entendimento de que as decisões políticas não são “realização da Idéia”, mas trata-se de um jogo em que não se faz o que se quer, pois há limites materiais e de correlação de forças que condicionam as decisões, de modo que políticas redistributivas demagógicas (o famoso “salariaço”, por exemplo) mais prejudicam que contribuem para reverter nossos péssimos indicadores sociais. Os populistas normalmente propõem isso, sem serem propriamente ingênuos... Mas nenhum governo populista, até hoje, distribuiu renda e construiu patamares de bem-estar semelhantes aos dos países cuja experiência histórica assentou-se na construção de instituições sólidas que procuravam associar os aumentos de produtividade à melhoria de padrão de vida de seus habitantes.

5. As Teses Equivocadas

A intensa controvérsia na literatura envolvendo essas questões criou ambiente propício para que se difundissem teses muitas vezes apressadas, sem preocupação maior com possíveis fundamentos empíricos para lhes dar sustentação. Como é corriqueiro nas chamadas ciências humanas, usualmente o analista confunde “o que é” com o que “gostaria que fosse” – até porque é difícil num objeto tão complexo e palpitante como distribuição recorrer-se a critérios objetivos não só para avaliar os resultados, mas para expressá-los quantitativa ou qualitativamente. Sabe-se que as ideologias, dentre outras coisas, prestam-se e até existem para isto: generalizar dados parciais e apagar outros, de modo que o que se chama “realidade” nunca se afasta de uma construção sob determinado ponto de vista que, a rigor, induz a determinado resultado quando da testagem de sentenças.

Lançando mão de uma forma de exposição que Edmar Bacha consagrou na década de 1970, justamente ao tratar sobre distribuição de renda, retomar-se-ão algumas dessas *teses equivocadas* mas que, em maior ou menor grau, são amplamente difundidas no meio acadêmico e nos próprios meios de comunicação. Algumas, repetidas várias vezes, viraram “verdade”: de hipóteses a serem testadas tornaram-se pressupostos. Pretender contestá-las, muitas vezes, é quase sacrilégio –mas vale a provocação.

a) *É impossível haver efetiva distribuição de renda nas economias capitalistas, já que o mercado atua mais no sentido de concentrar do que de redistribuir renda.*

O equívoco subjacente a esta tese certamente vincula-se a uma específica formação histórica – no caso, o Brasil, cujo desenvolvimento deu-se com concentração de renda –, generalizada para o conjunto dos países capitalistas. Metodologicamente trata-se do mais trivial dos enganos a que um observador está sujeito, pois o peso do contexto em que vive condiciona fortemente as observações empíricas que seleciona e generaliza. Mas, mesmo do ponto de vista da dialética hegeliano-marxista, o equívoco metodológico se revela, pois a sustentação da tese supõe extrair “deduções lógicas” – no caso, a concentração de renda –, de “leis imanentes” do capital – a “concentração” –, sem qualquer mediação; que dialética e concreção poderia haver em uma análise francamente dedutiva, em que o real é mero produto da idéia?

Discussões metodológicas a parte, pode-se lançar mão de qualquer índice que procure expressar de distribuição de renda ou qualidade de vida – como coeficiente de Gini ou IDH (este último é um índice composto por PIB per cápita e indicadores de saúde e educação). Impor-se-á a conclusão de que existem casos concretos de capitalismo com maior ou com menor distribuição de renda, de modo que, em termos empíricos, não se pode aceitar acriticamente as teses da concentração inevitável e da pauperização crescente como tendências de longo prazo inerentes a este sistema econômico. Dos 30 países de maior IDH em 2001, apenas um, Eslovênia veio do bloco socialista (29º lugar). Mesmo países tidos como menos desenvolvidos da Europa, como Espanha (21º lugar), Grécia (23º) e Portugal (28º), apresentam IDH superiores ao da República Tcheca (33º), Eslováquia (35º), Hungria (36º) e Polônia (38º). Nota-se ainda que esses países, mesmo tendo passado décadas por regimes que suprimiram o mercado em nome do socialismo – sem entrar no mérito do significado histórico do chamado “socialismo real” –, apresentam IDH próximos a países latino-americanos, como Barbados (31º), Argentina (34º), Uruguai (37º), Chile (39º) e Costa Rica (41º).

É de se lembrar que, ao final do século 19, portanto cerca de cem anos atrás, o movimento socialista dividiu-se em duas alas, durante a II Internacional de Trabalhadores. A chamada “controvérsia sobre o revisionismo”, que é a origem teórica da social-democracia, teve como marco vários artigos publicados em *Die Neue Zeit*, de autoria de Eduardo Bernstein (Ver: Jaguaribe: 1989; Przeworski: 1989). Este, ainda sob forte influência das teorias evolucionistas do século 19 e cuja marca se expressa em várias ideologias, como o positivismo, o socialismo “utópico” e o marxismo (neste, principalmente Engels), argumentava contra a necessidade de revolução violenta para construir uma sociedade mais igual. Defendia um conjunto de reformas, com aprofundamento da democracia (como a universalização do voto), criação de mecanismos institucionais voltados a garantir maior democratização de oportunidades (como educação) e leis voltadas a impedir a superexploração do trabalho. A mensagem de Bernstein era clara: não se precisava abolir a propriedade e o mercado, que contribuíam para a criação de riqueza de forma sem precedentes, como verificara-se na Europa desde a Revolução Industrial. Precisava-se combinar este modo de produção com sua vocação inigualável de criar riqueza, já que assentado na busca de maior produtividade, com a desejável melhoria na distribuição de renda. Esta viria não por decorrência lógica do próprio crescimento, mas com políticas explícitas – leis, instituições, arranjos políticos – que deveriam procurar compatibilizar mercado e ação estatal.

As teorias de Bernstein sofreram forte crítica intelectual. As leis imanes do capital e do que delas se “deduzia” – a inevitabilidade da concentração, da pauperização e do desemprego crescente com a formação do exército industrial de reserva – impunham que distribuição de renda e capitalismo eram como água e óleo, jamais se misturavam. No embate de idéias, os liberais continuavam com uma visão dogmática do mercado sem falhas, enquanto os socialistas, no extremo oposto, advogavam o Estado sem mercado, que seria construído pela ditadura do proletariado.

Se no debate intelectual Bernstein não se saiu tão bem – os *approachs* liberal e socialista continuaram entre si disputando a hegemonia no campo das ciências humanas –, a experiência histórica, após um século dos artigos da *Die Neue Zeit*, parece indiscutivelmente que lhe assegura razão. A Social-Democracia, embora hoje em crise, foi a experiência histórica mais bem sucedida de crescimento com distribuição de renda e os países que optaram por este modelo, cem anos depois, apresentam IDH superior aos dos que trilharam o caminho do socialismo revolucionário.

b) O imperialismo é quem assegura maior padrão de vida aos povos do Primeiro Mundo.

Admitir que os países de maior bem-estar e indicadores sociais não são os que seguiram a “via revolucionária”, mas que, ao contrário, são os que permaneceram no capitalismo, e, a maior parte, que tiveram governos sociais-democratas ou que implementaram reformas semelhantes às adotadas por estes governos, tornou-se quase consenso. Dificilmente pode-se objetar contra dados empíricos levantados pelas mais diferentes instituições, de idoneidade reconhecida. Como resposta, apareceu outra tese que procura justificar o ocorrido sem, todavia, abrir mão da via revolucionária criticada por Bernstein. Esta responsabiliza diretamente a exploração do Terceiro Mundo pelo elevado padrão de vida atingido por determinados países. Assim, quem sustentaria a melhoria das condições sociais seria o imperialismo de uns países sobre outros; com isso, negam-se ou negligenciam-se as mudanças institucionais e salvam-se, aparentemente, as leis imanes de concentração e pauperização crescentes.

Várias respostas a esta tese já foram feitas pelos mais diferentes *approachs* teóricos. Joan Robinson gostava de lembrar que quem mais perdia com os investimentos das grandes empresas multinacionais nos países subdesenvolvidos era os trabalhadores dos países do Primeiro Mundo, que viam diminuir as oportunidades de emprego. A consequência disso seria o oposto do postulado pela tese acima; o imperialismo, pelo menos da forma sob a qual se apresentou no pós-Segunda Guerra, não poderia colaborar para melhorar o padrão de vida dos trabalhadores europeus e norte-americanos – antes o contrário. Por seu turno, a Teoria da Dependência mostrou, pelo menos em algumas versões, que o desenvolvimento econômico não se associou em vários países latino-americanos à estagnação, ao marasmo e ao empobrecimento: ao contrário, o desenvolvimento econômico, político e cultural

ocorreu em países e regiões com forte vinculação ao exterior, como mostra a influência do capital inglês na Argentina e o desenvolvimento do complexo cafeeiro no Brasil. Não tivessem esses países produtos fortes de exportação – trigo, carne, café, lã – dificilmente teriam criado mercado, divisas, tecnologia, estradas de ferro, portos e a demais infraestrutura necessária à industrialização ao longo do século 20. O desenvolvimento, assim, pode ocorrer – e geralmente ocorre – associando-se ao capital estrangeiro, como mostram os dois últimos grandes ciclos expansivos do Brasil (anos JK e “milagre” de 1968-73).

Mas retornando ao IDH: será que alguém se convence de que os países líderes neste indicador devem sua posição favorável ao imperialismo? Os quatro primeiros lugares – Noruega, Austrália, Canadá e Suécia são ou foram “imperialistas”? A ótima distribuição de renda da Bélgica deve-se à grande exploração que as multinacionais deste país fazem no Terceiro Mundo? Que grandes colônias garantiram ou garantem a excelente distribuição de renda da Noruega? E Austrália, Nova Zelândia e Canadá, que fazem parte da Commonwealth, reconhecendo até hoje a Rainha da Inglaterra como sua soberana? E Luxemburgo, Irlanda, Islândia e Áustria, todos com ótima posição, e que dificilmente podem ser rotulados de imperialistas?

c) A concentração de renda deve-se, fundamentalmente, à estrutura agrária.

Se é verdade que vários países ou regiões com estrutura agrária bastante concentrada apresentam indicadores sociais degradantes, também é verdade que a relação de causalidade entre ambos não é algo que possa ser aceito sem qualquer dúvida ou contestação.

No Rio Grande do Sul, a difusão dessa tese deve-se, sobretudo, ao contraste entre a distribuição de renda desigual da “Metade Sul”, onde há predomínio de propriedades médias e grandes, com as pequenas propriedades da “Metade Norte”, cujos municípios, em média, revelam melhores indicadores sociais. As relações latifúndio/concentração e minifúndio/distribuição de renda apresentam apelo inevitável.

Entretanto, o fato de esta relação apresentar-se em uma sociedade específica nada garante que possa ser generalizada e, mais ainda, que a estrutura de propriedade da terra seja, *a priori*, a principal responsável pela concentração de renda, seja no Rio Grande do Sul ou em qualquer outra sociedade. Isto posto, caberia indagar: por que países como Argentina e Uruguai, que também possuem grandes propriedades, apresentam historicamente distribuição de renda e indicadores sociais superiores seja aos do Brasil ou aos do Rio Grande do Sul? Sem contar Austrália e Nova Zelândia, ou até o próprio sul dos Estados Unidos, onde grandes propriedades compõem a estrutura agrária. A relação de causalidade, portanto, certamente é mais complexa, envolvendo não apenas tamanho de propriedade, mas produtividade, grau de mecanização, tipo de produto e intensividade do uso de determinados insumos, dentre outros, além do poder de irradiação, via efeito multiplicador de renda e de emprego, das culturas agrárias para as atividades urbanas.

Ignácio Rangel (1978) já havia mostrado, em “A Inflação Brasileira”, que os altos preços dos produtos agrícolas devia-se menos a estrutura agrária e mais à comercialização. Com isso, desafiou a teoria da inelasticidade da oferta agrícola como causa da inflação, então dogma cepalino, ao apontar a primazia da economia urbana sobre a rural já àquela época. Antes dele, Raymundo Faoro (1977), em “Os Donos do Poder”, desafiara as teses dominantes nas décadas de 1950 e 1960 ao defender que os setores agrários, já ao final do século 19, não eram no Brasil os grandes detentores do poder e da renda, mas o comércio, as atividades de exportação e o “estamento burocrático”. A partir de então, a diminuição do poder econômico e político dos setores agrários ocorre a olhos vistos. A terra, neste contexto, mostra-se cada vez mais como um poder simbólico, já que seus detentores dependem cada vez mais do setor financeiro. Conjunturalmente endividados, possuem renda líquida anual inferior a assalariados medianamente situados; neste contexto, a reforma agrária ainda pode continuar como instrumento de redistribuição de renda, mas talvez não tenha o mesmo impacto do passado, quando a propriedade da terra associava-se mais estreitamente a uma elite rentista parasitária: nem há mais renda a distribuir provinda destes setores, já que é nos segmentos urbanos onde se concentram as grandes fortunas. Mesmo no plano simbólico, a propriedade da terra cada vez mais perde seu brilho, ofuscada pelas penhoras, já que aval dos empréstimos bancários.

Finalmente, há que se questionar se exatamente os melhores indicadores sociais no campo dos países ditos desenvolvidos devem-se à estrutura agrária ou aos vultosos subsídios e ao protecionismo que os mesmos concedem à agricultura: com uma brutal transferência de renda para estes setores, além da alta produtividade, como poderiam apresentar baixo padrão de vida?

d) A substituição de importações e a ênfase ao mercado interno constituem opções voltadas à melhoria da distribuição de renda.

Embora a substituição de importações e a prioridade ao mercado interno possam associar-se à melhoria da distribuição de renda, ambas não constituem nem condição necessária nem condição suficiente para consegui-la. Não são condição necessária, porque há experiências históricas de vários países que se desenvolveram e conseguiram padrão de distribuição de renda invejável sem haver propriamente uma dicotomia entre produção interna e para exportação. Também não são condição suficiente, haja vista que o Brasil, apesar de ser um dos casos mais bem sucedidos do mundo de industrialização pela via da substituição de importações, saiu do processo, ao final da década de 1970, com distribuição de renda mais desigual com que nele havia ingressado, na década de 1930 (69ª posição no IDH em 2001). Tudo sugere, então, que o relativo fechamento da economia e a prioridade ao mercado interno, normalmente associados ao processo de substituição de importações, nada asseguram com relação a melhores indicadores sociais; o caso brasileiro é o melhor exemplo.

O processo de substituição de importações, como um modelo específico de desenvolvimento, possuía como lógica inexorável produzir internamente o que antes se importava, *independentemente da tecnologia adotada*. Na própria década de 1930, ícone do crescimento acelerado, muitas máquinas tidas como obsoletas há duas

décadas foram postas a produzir com a reserva de mercado propiciada pela crise (Versiani, 1977). Além disso, começou-se a estabelecer um arranjo entre Estado e setor privado que, ao privilegiar este último e bancar taxas de lucro através de reservas de mercado, valorização cambial com barreiras para importação e outros mecanismos institucionais, afastou-o das imposições da concorrência intercapitalista, a qual induz o empresário à adoção de novas tecnologias e a aumentos de produtividade. Desta forma, feria um pressuposto básico da melhor distribuição de renda, condição necessária apontada por todos os clássicos.

Assim, além das razões políticas e institucionais, nota-se que a concentração de renda no Brasil deve-se também ao próprio fato de o processo de substituição de importações haver relegado a tecnologia a segundo plano, ferindo uma pré-condição para os ganhos de produtividade e limitando a possibilidade de ganhar mercados externos: até hoje a participação brasileira no comércio internacional é irrisória ao ter-se por base seu PIB, em comparação com outros países.

Difícilmente abre-se espaço para melhoria de distribuição de renda em economias sem ganhos significativos de produtividade. Isto não chega a ser novidade, pois quase todos os *approachs* teóricos em economia convergem, a seu modo e com suas categorias teóricas, à conclusão semelhante quando tratam da relação entre tecnologia e distribuição de renda. A concepção neoclássica que iguala salário real com produtividade marginal do trabalho expressa que através da introdução de tecnologias a produtividade do trabalho aumenta, e daí os salários. Para Marx, a introdução da mais-valia relativa, fruto da tecnologia, tornava possível crescer taxas de lucro sem rebaixar salários – forma “clássica” de promover a acumulação de capital rebaixando o custo de reprodução da força de trabalho, possibilitando que os capitalistas atendessem às pressões dos trabalhadores por ganhos reais de salários. Smith chegou a visualizar um quadro ainda mais otimista no longo prazo, com a possibilidade de a produtividade crescente incitar o crescimento dos salários, ao gerar uma escassez de trabalhadores *vis-à-vis* à abundância de capital. Para Schumpeter, os ganhos salariais e melhoria na distribuição ocorriam nas fases ascensionais dos ciclos econômicos, impulsionadas pela inovação tecnológica.

O processo de substituição de importações, com isso, apesar de voltar-se ao mercado interno e vincular-se muitas vezes a governos que sincera ou demagogicamente propunham melhor redistribuição de renda, não conseguiu reverter os sofríveis indicadores sociais dos países que o adotaram como modelo de industrialização. Aumentos crescentes de produtividade e construção de um quadro institucional adequado, ao que tudo sugere, ainda constituem o caminho a ser trilhado para que se alcance um desenvolvimento socialmente mais justo e equilibrado.

Referências Bibliográficas

BACHA, Edmar. *Os mitos de uma década; ensaios de economia brasileira*. Rio de Janeiro: Saraiva, 1976.

CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. *Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista*. Porto Alegre, 2000 (Tese de doutorado, CPG Economia/UFRGS).

FAORO, Raymundo. *Os donos do poder; formação do patronato político brasileiro*. 4. ed. Rio de Janeiro, Renes, 1974.

FONSECA, Pedro Cezar Dutra. *Vargas: o capitalismo em construção*. 2.ed. São Paulo: Brasiliense, 1999.

JAGUARIBE, Hélio (org.). *A proposta social-democrata*. Rio de Janeiro, José Olympio, 1989.

MARX, Karl. Salário, preço e lucro. In: *Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos*. São Paulo: Abril Cultural, 1978 (Col. Os Pensadores)

MATTOS, Laura Valadão. *Economia Política e Mudança Social*. São Paulo: Editora da USP, 1998. p. 103.

PRZEWORSKI, Adam. *Capitalismo e social-democracia*. São Paulo: Companhia das Letras, 1989.

RANGEL, Ignácio. *A inflação brasileira*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1978.

ROBINSON, Joan e EATWELL, John. *An introduction to modern economics*. London: Mc Grow-Hill Book Company, 1973.

VERSIANI, Flávio e BARROS, José Roberto Mendonça de (orgs.) *Formação econômica do Brasil: a experiência da industrialização*. São Paulo, Saraiva, 1977.

ZYSMAN, John. How institutions create historically rooted trajectories of growth. *Industrial and corporate change*. 1994, v.3, n. 1, p. 243-283.