J. M. Rolo

Repartição dos rendimentos e crescimento económico

1. No processo de crescimento de qualquer economia capitalista constata-se que os esquemas de repartição do rendimento nacional exercem dois efeitos importantes, que, aliás, se interpenetram parcialmente e estão em conformidade com as exigências da «teoria tradicional».

2. O primeiro desses efeitos consiste em *possibilitar a formação da poupança necessária ao investimento.*

Na maior parte dos modelos teóricos de crescimento, a taxa de crescimento prevista é tanto mais elevada quanto maior é o peso relativo dos lucros no rendimento nacional — considerando constantes as propensões a poupar dos titulares de lucros e dos assalariados. Quando o processo de crescimento é acompanhado de uma taxa significativa de inflação, admite-se também, em regra, que as subidas de preços precedem com desfasamento temporal considerável as subidas de salários: o peso relativo dos lucros aumenta desde logo e isso estimula o investimento.

Esta argumentação aplica-se com frequência aos chamados «países subdesenvolvidos» que, entre outras condições — as que definem o equilíbrio macroeconómico —, financiem parte do seu crescimento através da inflação. Com efeito, dado que a flexibilidade ascendente dos salários não é muito elevada, a alta dos preços fornece às empresas e aos poderes públicos os recursos necessários à manutenção de relativamente elevados níveis de investimento.

A aplicação desta teoria aos países industrializados capitalistas deparam-se, contudo, algumas dificuldades. A principal reside no facto de, nestes países, os trabalhadores estarem fortemente organizados e os sectores oligopolísticos dominantes praticarem políticas de preços administrados. De facto, neste caso, a inflação não favorece necessàriamente os lucros, principalmente se os sindicatos têm suficiente poder para fazer subir os salários à medida que os preços sobem. Por outras palavras, nestes países, a «inflação-progresso» não é, a largo prazo, uma «inflação--lucros», salvo o caso e na medida em que as empresas consigam tirar partido da diminuição do rendimento real dos titulares de rendimentos fixos. Por outro lado, não parece evidente que o aumento de poupança que resultar de um incremento eventual da parte dos lucros no rendimento nacional dê lugar a um incremento

correspondente do investimento, tudo dependendo do facto de o peso relativo desses lucros ser superior ou não à taxa de poupança daqueles titulares de rendimentos fixos, bem como da decisão de investir ou não investir por parte dos sectores oligopolísticos em face de reivindicações crescentes por parte dos trabalhadores.

Nos países desenvolvidos, e segundo aqueles modelos teóricos, todas as tentativas tendentes a elevar a taxa de crescimento através de modificações na repartição do rendimento podem, portanto, conduzir mais depressa a uma diminuição da produção e do emprego do que ao crescimento do rendimento real [1].

Com base noutra via de análise, que tenha em conta a existência de várias categorias socioprofissionais — titulares de lucros, assalariados, empresários independentes — e as numerosas alterações de estrutura inerentes ao processo de crescimento, poderá, porém, perguntar-se: numa economia onde o número e a proporção dos empresários independentes, tradicionalmente aforradores, diminuem e onde a proporção de assalariados na população activa é crescente; numa economia onde o processo de crescimento repousa, em grande parte, no estímulo constante do consumo pela via da publicidade e onde as transferências fiscais e sociais operam no sentido de reduzir as disparidades de rendimento entre as *famílias,* não poderá uma baixa acentuada da propensão global à poupança constituir um forte travão ao processo de crescimento eventualmente em curso? Três circunstâncias permitem, no mundo moderno, atenuar essa possibilidade latente: o aumento da poupança do sector público, o autofinanciamento crescente das empresas e a utilização da inflação como factor de crescimento.

Hoje em dia, uma parte da poupança nacional forma-se, não ao nível dos orçamentos familiares, mas sim ao dos orçamentos das colectividades públicas. Enquanto, no século passado, os poderes públicos se esforçavam por manter os seus orçamentos equilibrados, actualmente tendem a estabilizar as suas despesas correntes a níveis inferiores aos das receitas correntes, com vista precisamente a criar uma poupança que possa ser afectada a investimentos no sector público ou a ser transferida, designadamente sob a forma de subvenções, para investimentos no sector privado. Esta evolução, que a curto prazo tem sempre de enfrentar a resistência das diversas categorias de contribuintes, manifesta-se mais aparentemente a longo prazo. Na medida em que os poderes públicos actuem sobre este modelo, torna-se menos necessário um eventual aumento do peso relativo dos lucros em relação aos salários. Ao mesmo tempo, reduzem-se os níveis de desequilíbrio entre o aforro e o investimento, dado que as decisões de aforrar, como as de investir, procedem, pelo menos parcialmente, do mesmo centro decisório.

Do ponto de vista da afectação dos lucros, também se operou uma transformação importante, capaz de obviar às dificuldades

---

[1] R. J. BALL, *Inflation and the Theory of Money*, Allen & Unwin, Londres, 1964, pp. 259-260.

da interrogação que formulámos. Com efeito, enquanto tradicionalmente eles eram sobretudo canalizados para as mãos dos accionistas sob a forma de dividendos, nos nossos dias uma parte importante do seu volume é retida nas empresas com vista ao seu autofinanciamento. Estreitamente ligado ao fenómeno da concentração e ao da substituição das empresas familiares pelas grandes empresas com «capital anónimo», o fenómeno do autofinanciamento tende a elevar substancialmente a propensão global à poupança.

Finalmente, a própria inflação constitui um forte estimulante do crescimento [2]. Com preços estáveis ou estabilizados, ao operar-se um endividamento crescente das empresas em virtude das reivindicações salariais, por exemplo, reduz-se a taxa de investimento e, por consequência, a taxa de crescimento. Com preços altistas, ao contrário, aquele endividamento crescente tende a reduzir-se, sustentando até alguns autores que quanto mais débil é a taxa de crescimento mais elevada é a taxa de inflação requerida para reduzir o peso daquele endividamento e baixar o custo dos empréstimos necessários à manutenção daquela taxa [3]. Por outras palavras, podemos dizer que as perspectivas de lucro a largo prazo têm em conta a evolução dos preços e da produtividade [4]. Se a economia está numa situação de pleno emprego e a oferta de força de trabalho é constante, a taxa de crescimento do produto *per capita* será igual à taxa de crescimento do produto global real. Nestas condições, se um determinado montante de moeda é emprestado para financiar investimentos, o fluxo de rendimentos monetários previstos que resultará desses investimentos dependerá do crescimento do produto *per capita* e da variação dos preços. Desde logo, quanto mais débil é a taxa de crescimento do produto prevista, mais elevados terão de ser os níveis de preços previstos para que a taxa de rentabilidade desejada possa ser obtida. Deste modo, quanto mais fraca é a taxa de aumento actual da produtividade, mais forte terá de ser a taxa de inflação requerida para assegurar a manutenção das despesas de investimento, do crescimento e do emprego. Resta, porém, acrescentar que existe uma «taxa óptima de inflação», que marca a fronteira entre uma inflação moderada e uma inflação aberta, fronteira para além da qual a alta de preços tende a ser explosiva e,

---

[2] Entre nós, perfilhando uma opinião desta natureza, um relatório oficial recente, depois de estabelecer um diagnóstico do processo inflacionista especialmente a partir de 1966, diz «[...] não se estar perante fenómenos cuja natureza justifique ou aconselhe quaisquer terapêuticas de carácter restritivo — clássicas nas inflações resultantes de 'sobreaquecimento' da actividade económica. Verifica-se, pelo contrário, a circunstância favorável de as soluções pedidas pelos factores de inflação identificadas jogarem no sentido da expansão e fortalecimento da economia através do robustecimento e actualização das suas estruturas de produção, do aproveitamento reprodutivo da capacidade de poupança revelada e da correcção das distorções que afectam o funcionamento dos mecanismos monetários, financeiros e de crédito.»

[3] N. KALDOR, «Growth and Inflation», in *Economica*, Novembro de 1959.

[4] R. J. BALL, *op. cit.*, pp. 258-259.

consequentemente, de mais difícil *contrôle* [5]. De facto, logo que esse «ponto crítico» é transposto, o regresso ao equilíbrio supõe necessàriamente uma modificação da repartição do rendimento susceptível de criar um aforro forçado, isto é, uma redistribuição do rendimento em favor das categorias sociais dotadas das mais elevadas propensões a aforrar.

No total, perante a necessidade de assegurar certos níveis de poupança e investimento com vista ao crescimento, pelo menos a longo prazo, está presente a importância dos efeitos que a repartição do rendimento tem sobre esse processo. Não deixa também de merecer atenção o facto de aquele resultado poder ser obtido no estádio actual de desenvolvimento dos países industrializados, à custa de menores tensões entre as categorias sociais constitutivas das suas estruturas e determinantes das condições do seu funcionamento, sob condição de a taxa de inflação não ultrapassar o referido «ponto crítico».

3. O segundo efeito dos fenómenos de repartição é *facilitar a evolução das estruturas económicas e sociais no sentido exigido pelo crescimento.*

A obtenção deste efeito pressupõe a existência de disparidades entre as remunerações dos factores capazes de estimular as transferências e a orientação dos capitais e da força de trabalho para as actividades mais aptas a contribuir para o crescimento. Dada a rigidez das estruturas e a inércia dos comportamentos, é manifesto que se trata de um efeito cujos resultados sòmente serão visíveis a longo prazo.

Na sua essência, este efeito resulta de um aumento desigual, dos rendimentos das diferentes categorias socioprofissionais, visto que, na economia moderna, os ajustamentos, pràticamente, não podem efectuar-se senão na alta [6].

O processo de alta tende a satisfazer os grupos que dispõem dos mais fortes meios de acção, precisamente aqueles que, pela sua posição estratégica relativamente ao mercado ou na sociedade, desempenham uma função dominante. Tal processo, ao contrário, desfavorece os grupos sociais de mais débil poder (económico, político, social), provocando sucessivas degradações dos critérios de avaliação tanto da sua situação económica, como da sua função política e como da sua posição social. A largo prazo, alguns destes grupos sociais, como é o caso dos já referidos empresários independentes, tendem a transformar-se, a cindir-se e a reintegrar-se em novos grupos sociais, no quadro amplo de alteração das relações sociais de produção que entretanto se tenha verificado. O número dos seus membros diminui, o seu poder relativo deteriora-se, tudo permitindo as alterações estruturais que evocamos. É então que, se as funções que os antigos grupos desempenhavam

---

[5] A este propósito leia-se o artigo «Inflation 'Surprise', Croissance Économique et Emploi», de A. BUTLER e P. Della VALLE, in *Révue Internationale du Travail*, vol. 104, n.º 6, Dezembro de 1971, pp. 533-549.

[6] Cfr. nota 2.

já não têm utilidade ou são asseguradas de outra forma, os grupos iniciais podem até desaparecer por completo. Doutro modo, eles subsistirão, mas com uma importância social mais reduzida.

4. A inflação pode, pois, desempenhar um papel importante na evolução das estruturas, sendo esse papel assegurado, em grande parte, pelo canal dos efeitos desse fenómeno sobre a repartição do rendimento nacional. Tem interesse, no entanto, procurar saber em que medida um esquema desta natureza conduz a resultados diferentes dos conseguidos pela aplicação de um esquema de concorrência perfeita de tipo neoclássico.

Os protagonistas do modelo quase concorrencial, baseando-se nas transformações registadas na organização do mercado do trabalho, sustentam que, se a oferta de dinheiro for perfeitamente elástica e se adaptar à alta dos preços e dos salários, os efeitos a longo prazo de uma alta arbitrária dos salários nominais serão, numa economia fechada, relativamente fracos [7]. Numa economia aberta, a influência de tal alta sobre o comércio exterior equivalerá a uma revalorização da moeda nacional. De qualquer maneira, numa economia em que os sindicatos ou os poderes públicos são capazes de provocar uma alta arbitrária dos salários, o papel dos mecanismos económicos consiste simplesmente em adaptar o conjunto da economia à nova taxa de salários nominais. Não se esqueça, porém, que os autores neoclássicos têm como referência uma economia do tipo concorrencial, na qual os preços e os salários relativos são comandados pelas forças de mercado, enquanto o nível absoluto desses preços e salários nominais é determinado pelo volume da oferta de moeda. Alguns teóricos contemporâneos sugerem, contudo, que no mundo capitalista desenvolvido é o nível dos salários nominais que representa um dado: os preços e a oferta de moeda é que têm de se ajustar a esse nível, principalmente quando se tem em vista o pleno emprego. Mas, nesta nova situação, as forças de mercado continuam a desempenhar a mesma função no que diz respeito à determinação dos valores relativos [8]. A estabilidade do emprego só é conseguida com uma certa dose de inflação. É neste sentido que se pode sustentar que a influência do sindicalismo se vem manifestando, sobretudo, no plano político, dado que do ponto de vista económico é notória a sua dificuldade em modificar a repartição real de uma forma favorável aos assalariados.

Se é certo que o contexto institucional se modificou, a análise tradicional não deixa, no entanto, de manter uma certa validade para explicar os níveis dos salários e do emprego numa economia de mercado. A este propósito, as discussões vêm sendo profundamente transformadas com o advento do sindicalismo, dado que a função real da negociação e das forças económicas que a determinam não operou na prática como se previa, de tal forma que

---

[7] J. MARCHAL e J. LECAILLON, *La Répartition du Revenu National*, Génin, Paris, t. IV, tít. III, cap. II.

[8] A. M. CARTER, *Theory of Wages and Employment*, Irwin, 1959, p. 176.

o esquema geral da repartição dos rendimentos se não distancia hoje muito do padrão concorrencial de há cinquenta anos. Em larga medida, uma nova forma de imperfeição do mercado — a contratação colectiva — substitui outras imperfeições que se atenuaram ao longo dos anos. Mas isso não foi o suficiente para produzir alterações sensíveis na repartição «tradicional» do rendimento. Como certos autores indicam, a contratação colectiva, se é certo que visa a determinar a estrutura dos salários, deixa pouco a pouco inalterado o mecanismo segundo o qual esta estrutura era determinada antes da existência dos sindicatos. Os processos de contratação acabam até por ser determinados pelas forças de mercado. No essencial, as forças do mercado comandam a posição estratégica das partes em presença, ainda que a elas caiba influenciar o nível dos salários nominais [9].

5. Nestas condições, será necessário adoptar uma visão estritamente determinista da repartição e admitir não só que, em períodos longos, a repartição funcional entre o trabalho e o capital escapa a todas as influências extra-económicas, como também que a estrutura dos rendimentos e a repartição do rendimento nacional entre categorias socioprofissionais diferenciadas evoluem ùnicamente sob a pressão das forças do mercado? A esta questão parece ser de responder pela negativa. Inúmeros autores admitem, com efeito, que a acção sindical alterou a natureza das remunerações, modificando a composição da massa salarial [10]. As prestaçoes sociais tornaram-se um elemento importante dessa massa e as organizações sindicais preferem muitas vezes uma melhoria das condições de trabalho, alargamento das férias pagas, assistência médica, reformas, seguros, etc., a aumentos de salários directos. Da mesma forma, os contratos colectivos exerceram provàvelmente certa influência sobre determinadas disparidades de salários, reduzindo-as, e não deixaram de minorar também outras disparidades.

É conhecido o caso da França, onde as transferências fiscais, no decurso dos últimos anos, foram suficientes, se não para reduzir certos desfasamentos nas remunerações, pelo menos para compensar a tendência que eles apresentavam para se tornarem maiores. Com efeito, neste país, logo que as forças do mercado provocam uma abertura no leque de salários, há fenómenos de redistribuição que pràticamente anulam essa abertura e se opõem à modificação da estrutura dos rendimentos (principalmente quando essa modificação de estrutura tende a ser desfavorável ao trabalho). Ora estes fenómenos de redistribuição são precisamente a expressão de uma intervenção nos mecanismos de mercado, intervenção essa que não é senão uma forma de luta (de uso alternativo, aliás) que, entre outras coisas, visa a que a repartição do rendimento global tenda para esquemas menos desigualitários. Nestas condições, contràriamente ao que se passa num

[9] A. M. CARTER, *op. cit.*, p. 175.
[10] ID., *ibid.*, p. 174.

modelo abstracto de concorrência perfeita, as modificações da estrutura dos preços e dos rendimentos podem exigir muito tempo e ser, por vezes, até bloqueadas durante longos períodos de tempo, em virtude principalmente da acção desenvolvida por determinados grupos que vêem pairar sobre si o risco de serem condenados pelo crescimento. O proteccionismo agrícola praticado em França no fim do século XIX, por exemplo, conseguiu entravar o progresso industrial quando comparado com outras experiências estrangeiras. Da mesma forma, em todos os países, os «favores» fiscais obtidos por este ou aquele grupo de poder económico conseguiram ora bloquear ora, ao contrário, acelerar a transformação dos circuitos de distribuição, a concentração de empresas, a evolução da indústria caseira, etc. Nesta medida, é incontestável que as modalidades de luta pela repartição do rendimento nacional exercem uma influência directa sobre o processo de crescimento económico, sobre as formas como ele se desenrola e sobre a sua rapidez.

Mas se, em definitivo, as forças económicas acabam por se impor, o facto de se substituir a ideia de um «período longo» sinónimo de um simples prazo de reacção — típico dos modelos teóricos tradicionais da ciência económica — pela ideia de um «período longo» com o carácter de um quadro histórico-social — onde a análise dos «fenómenos estritamente económicos», característica daqueles modelos, deverá ser superada por uma análise que os situe no quadro mais vasto do desenvolvimento das relações sociais de produção — é suficiente para fazer contrastar as divergências (e carências) entre o modelo abstracto de concorrência e um qualquer modelo que integre uma análise em termos de grupos sociais, reiniciando assim um processo de construção-reconstrução de um referencial teórico cuja capacidade de análise tão precária se tem mostrado. O exemplo dos chamados «países subdesenvolvidos», ou «em vias de desenvolvimento», como Portugal, vem em reforço desta necessidade de reconversão científica, dado que é principalmente neles que se torna mais legítimo perguntar o que sucederá se as forças que se pretendem «exclusivamente económicas» — digamos: as «forças capitalistas» — levarem de vencida todo o processo de desenvolvimento, conhecidas como já são certas consequências que daí decorrem, nomeadamente as respeitantes à estrutura da repartição dos rendimentos, que, nestes países, atinge níveis de grande disparidade. É que, como vimos, isto não é desprovido de efeitos de grande alcance sobre o processo, o ritmo e as formas do próprio crescimento.