

Crescimento e Distribuição de Renda nos Anos do “Milagre Econômico”: uma releitura com base nos avanços teóricos na macroeconomia da demanda efetiva

Bruno Rodas Oliveira*

Carlos Pinkusfeld Bastos†

Resumo

O artigo faz uma revisão crítica das interpretações sobre o “milagre econômico”, buscando sobretudo sublinhar alguns importantes avanços teóricos dos autores ligados ao recém-criado (à época) Instituto de Economia da Unicamp, bem como questionar aspectos de tais interpretações, com base em avanços mais recentes, formalizados no modelo do supermultiplicador sraffiano. Critica-se, neste artigo, interpretações que se tornaram praticamente consensuais, como a que defende que a concentração de renda da época havia sido funcional, ou necessária, ao elevado crescimento econômico, e a de que a capacidade ociosa anterior à aceleração do crescimento teria sido uma condição que favoreceria tal desempenho.

Palavras-chave: história econômica brasileira; crescimento; distribuição de renda.

JEL: N16; O11; E6.

Abstract

This paper critically reviews the interpretations of Brazilian “economic miracle”, mainly intending to highlight the theoretical advances of the authors linked to the recently created (at the time) Economic Institute of Unicamp, as well as to question some aspects of these interpretations, based on more recent advances, formalized in the sraffian supermultiplier model. It criticizes interpretations which became virtually consensual such as the one that defends that the period’s income concentration had been functional or necessary to the high economic growth, and the one that the idle capacity prior to the growth’s acceleration was a favorable condition to such performance.

Keywords: Brazilian economic history; growth; income distribution.

JEL: N16; O11; E6.

*Professor Substituto do Instituto Latino-Americano de Economia, Sociedade e Política – ILAESP da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA). Foz do Iguaçu, PR, Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8244-6115>. Email: bruno_727@hotmail.com

†Professor Associado do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Rio de Janeiro, RJ, Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3895-1461>. Email: pinkusfeld@ie.ufrj.br

1 Introdução

O período do chamado “milagre econômico” foi de enorme importância não só pelos resultados concretos em termos de avanços na estrutura produtiva e crescimento econômico como também pelos impactos que envolveram sua análise pelas diferentes “escolas” de pensamento econômico.

A importância dos resultados obtidos no período do “milagre” não pode ser diminuída, também, do ponto de vista político. Os governos militares que se seguiram ao golpe de 1964 não haviam, até então, apresentado resultados econômicos exatamente expressivos, ou, em termos práticos, estabelecido taxas de crescimento econômico que se assemelhassem às registradas no período do Plano de Metas. Ademais, em termos distributivos a política anti-inflacionária do PAEG, via contenção do salário nominal, trazia como consequência sua queda em termos reais, como ficaria claro com o processo de concentração de renda revelado pelo Censo de 1970.

Frente a esse quadro de resultados de crescimento percebidos como modestos e a natural oposição dos intelectuais progressistas à ordem autoritária que se instalava no país, alguns destes intérpretes da conjuntura política e econômica enxergavam uma trajetória de estagnação e/ou inviabilidade do desenvolvimento capitalista no Brasil.

É interessante apontar a relevância histórica que essas interpretações mais pessimistas tiveram como elemento de reforço da necessidade de uma ação revolucionária para derrubar a ditadura civil-militar¹.

Entretanto, a partir de 1968 o país começa a crescer de forma consistente e acelerada, derrubando as hipóteses mais pessimistas feitas a respeito de suas perspectivas econômicas. Caberia ao pensamento heterodoxo formular uma interpretação divergente daquela até então dominante. Esse desafio foi enfrentado inicialmente pelo trabalho de Tavares e Serra (1973 [1971])², cujos fundamentos teóricos seriam incorporados e desenvolvidos nas obras

¹Essa influência fica clara, por exemplo, em importantes documentos da época, como o “Programa Socialista para o Brasil” (1970), que foi aprovado no “IV Congresso da ORM - POLÍTICA OPERÁRIA”, em 1967, e confirmado no V Congresso (quando foi fundado o POC – Partido Operário Comunista), em 1968, e na reunião de fundação da “OCML – Política Operária”, em abril de 1970. Mesmo em documentos posteriores que embasaram a fundação de dissidências por vezes ainda mais engajadas em atividades de confronto direto com a ordem militar, como nas “Teses de ‘Jamil’” (codinome do economista Ladislau Dawbor), partia-se “da análise de que o capitalismo nos países subdesenvolvidos não poderia se desenvolver dada sua condição de dependência às matrizes imperialistas” (CHAGAS, 2009, p. 4). O mesmo autor reconhece a influência, sobre as teses defendidas por estes grupos, de autores como André Gunder Frank, Celso Furtado e Otávio Ianni (ver Chagas (2009, p. 4)).

²Quando publicaram tal trabalho, Maria da Conceição Tavares e José Serra ainda não faziam parte formalmente do recém-criado Instituto de Economia da Unicamp. Porém, seriam contratados ao longo dos anos 1970 (primeiro Tavares, depois Serra), constituindo-se como importantes pensadores (sobretudo Tavares) de tal “escola” de pensamento (ver Santos (2013) para maiores detalhes sobre a história da Unicamp e sobre os

dos anos seguintes que conformariam o pensamento econômico da Unicamp (por exemplo, Tavares (1975 [1973]; 1998 [1974]; 1998 [1978]) e os textos compilados em Belluzzo e Coutinho, R. (1998 [1982])). A gênese de tal visão, e centrando no ponto específico da retomada de 1968, incorpora a contribuição das análises macroeconômicas de Kalecki, e, especificamente, a questão da demanda efetiva relacionada aos gastos autônomos, ao problema de “realização dinâmica” e à natureza cíclica do capitalismo.

A interpretação de Tavares e Serra (1973 [1971]) e dos trabalhos acima da Unicamp, apesar de em linhas gerais correta e com boa adesão aos fatos históricos, reforçou alguns aspectos que acabaram quase por se tornar uma leitura “canônica” do período e que, à luz de reflexões mais recentes, podem e devem ser questionados. Nos referimos principalmente às ideias que se tornaram praticamente consensuais de que a concentração de renda vinda desde antes do “milagre” estaria sendo funcional, ou mesmo necessária, ao elevado crescimento do período; e de que a capacidade ociosa na indústria anterior à expansão propriamente dita teria tido impactos positivos sobre o crescimento, ou seria uma condição permissiva a este.

Um dos principais esforços deste artigo consiste, portanto, em mapear como a visão geral dos autores ligados à Unicamp nessa época (denominada por Serrano (2001) de Unicamp I) acabou por se tornar quase uma interpretação “canônica”, e cotejá-la com visões alternativas e contribuições mais recentes de teoria econômica. Em particular, aquelas formalizadas no modelo de crescimento do supermultiplicador sraffiano, proposto originalmente por Serrano (1995).

Nesta concepção, a distribuição de renda é dada exogenamente, o investimento das empresas privadas é induzido pelo princípio de ajuste do estoque de capital (acelerador flexível) e o crescimento do PIB é liderado pelos gastos autônomos não criadores de capacidade produtiva no setor privado. Mudanças na distribuição de renda terão um efeito somente no nível do produto, no longo prazo (não em sua taxa de crescimento); o dinamismo do consumo de bens duráveis, que ajuda a explicar a retomada que culminou no “milagre econômico”, teria dependido, assim, da maior difusão desse tipo de padrão de consumo, para a qual o acesso ao crédito (portanto, consumo autônomo), inclusive de parte das classes mais baixas, foi o fator-chave.

Para alcançar os objetivos listados nesta introdução, este artigo se organiza da seguinte forma: na seção 2, realiza-se uma revisão descritiva do período do “milagre”; a seção 3 analisa criticamente a transição teórica da visão mais pessimista de Furtado (1966) (“estagnacionismo”) para a de Tavares e Serra (1973 [1971]); a seção 4 faz uma revisão crítica sobretudo sobre a visão praticamente consensual da funcionalidade da concentração de renda ao elevado crescimento do “milagre”; uma quinta seção conclui.

fatores que permitem se falar em uma “escola” de pensamento própria, a “Escola da Campinas”).

2 “Milagre Econômico”: Revisão Descritiva

2.1 Resultados Gerais

A recuperação que culminaria nos anos do “milagre” teve início em meados de 1967, influenciada pelo afrouxamento das políticas fiscal e monetária³, mas nesse ano o crescimento ainda foi relativamente (aos anos seguintes e ao período do Plano de Metas) baixo, da ordem de 4,2% (ver Tabela 1 abaixo).

O crescimento médio do PIB real entre 1968 e 1973 foi de 11,2%, atingindo um máximo de 14% em 1973, sendo que o crescimento médio da indústria de transformação chegou a 13,3% a.a. (com um máximo de 16,6% em 1973), o da indústria de construção a 15% a.a.⁴, e o dos serviços industriais de utilidade pública, puxados pela geração de energia elétrica, a 12,1% a.a. (Tabela 1).

Correspondentemente, a taxa de desemprego aberto (% de pessoas desempregadas sobre a PEA)⁵ foi de apenas 3 a 4,9% (segundo as cinco principais regiões econômicas abrangidas pela PNAD) no setor urbano em 1973, e de 0,4 a 2,3% no setor rural, também para 1973 (PNAD, 1973, p. XII apud LAGO, 1990, p. 291).

A liderança dessa expansão recorde do produto coube à indústria manufatureira e, dentro deste setor, à produção de bens de consumo duráveis e de bens de capital, neste último caso principalmente a partir de 1970, conforme vai se expandindo o grau de utilização da capacidade na indústria de transformação como um todo. Com efeito, de acordo com o cálculo de Bonelli e Malan (1976)⁶, aquele evoluiu da seguinte maneira (conforme tabela acima): 76% em 1967, 83% em 1968, 85% em 1969, 89% em 1970, 93% em 1971, 100% em 1972, 100% em 1973⁷.

Pelo lado do setor externo, a exportação de produtos manufaturados foi crescente ao longo dos anos do “milagre”, contribuindo para as elevadas taxas de crescimento do produto industrial (principalmente têxteis e calçados). Aproximadamente 8% da expansão das vendas industriais entre 1968 e 1972 parece ter decorrido da elevação das exportações de

³Em 1966 ocorreu, pelo lado monetário, uma elevação dos juros expressiva nos meses de maio, junho e julho, que pelo resultado agregado de crescimento de crédito no ano parece ter alcançado seu objetivo inicial. Nesse ano houve uma retração de cerca de 10% do crédito concedido pelos bancos comerciais e um pequeno avanço de cerca de 1% das concessões do Banco do Brasil ao setor privado (dados do IPEADATA). Já, no âmbito fiscal, apesar de uma moderada expansão do gasto (3,5%), foi em 1966 que se concretizou uma reforma tributária que elevou a carga tributária em cerca de 3pp do PIB (IPEADATA). Ou seja, no agregado, a soma desses dois efeitos foi contracionista.

⁴Neste caso o elevado crescimento decorreu tanto das grandes obras públicas de infraestrutura como da demanda do setor habitacional (LAGO, 1990).

⁵Claro que havia desemprego disfarçado, não captado por esses dados.

⁶Conforme a Tabela 1, tais autores chegam a estes dados a partir da estimativa do produto potencial da indústria de transformação (ver Bonelli e Malan (1976, p. 375 a 383)).

⁷Os dados oficiais da FGV estão disponíveis somente para a partir de 1970. Como visto na Tabela 1, indicam que o grau de utilização da capacidade na indústria (geral) teria se elevado de 85,7% em 1970, para 86,5% em 1971, 87,3% em 1972 e 89,8% em 1973.

Tabela 1 – Indicadores Macroeconômicos Seleccionados – Brasil (1967–1973)

	PIB (var. real anual - %)	Indústria de transf. (var. real anual - %)	Capacidade utilizada - indústria de transf. (Bonelli e Malan (1976)) (%)*	Capacidade utilizada - indústria geral (FGV) (%)**	Inflação IGP-DI (%)	Saldo em transações correntes (US\$ milhões)
1967	4,2	2,2	76,0	-	25,0	-276
1968	9,8	14,2	83,0	-	25,5	-582
1969	9,5	11,2	85,0	-	19,3	-364
1970	10,4	11,9	89,0	85,7	19,3	-839
1971	11,3	11,9	93,0	86,5	19,5	-1.630
1972	11,9	14,0	100,0	87,3	15,7	-1.688
1973	14,0	16,6	100,0	89,8	15,5	-2.085
1968-1973	11,2	13,3	-	-	19,1	-

Fonte: elaboração própria com base em dados do Ipeadata, e de Bonelli e Malan (1976, p. 379, tabela 5) e FGV, para o caso da capacidade utilizada na indústria.

Notas: *Dados calculados por Bonelli e Malan (1976) a partir da estimativa do produto potencial da indústria de transformação; **dados oficiais da FGV.

manufaturados, segundo Bonelli e Malan (1976).

A despeito disso, o período do “milagre” é marcado por déficits crescentes em transações correntes – indo de US\$ 582 milhões em 1968, para US\$ 2,085 bilhões em 1973 (Tabela 1) –, déficits estes explicados sobretudo pela trajetória também crescente dos serviços e rendas no período. Em 1971 e 1972, a balança comercial também contribuiu para o resultado deficitário (apresentou déficits de US\$ 344 milhões e US\$ 241 milhões, respectivamente (ARAÚJO, 2018)). Ainda assim, reforça-se que as exportações se expandiram consistentemente ao longo do período analisado, num contexto de razoável crescimento da economia mundial, refletindo não apenas o crescimento da exportação de bens industrializados, como também a diversificação das exportações de produtos básicos e especialmente bens agrícolas, estimuladas por políticas estatais explícitas.

De um modo geral, o crescimento do “milagre” se deu num contexto de inflação relativamente baixa e sem crises cambiais. Manteve-se, no período, um sistema de controle, em que os reajustes de preços para empresas e/ou setores previamente selecionados dependiam de autorização do Comitê Interministerial de Preços (CIP)⁸, a partir das planilhas de custo em questão (ARAÚJO, 2018)⁹.

⁸Criado no governo Costa e Silva.

⁹Conforme a Tabela 1, o resultado foi que o IGP-DI apresentou uma trajetória descendente desde 1968,

Mas, principalmente, como se verá em maior detalhe abaixo sobre os resultados distributivos, a política salarial do PAEG vinha contendo (com poucas alterações até 1974) estes que representam uma variável de custo central: os salários nominais.

Deve-se notar a esse respeito, ainda, que a partir de agosto de 1968, o governo instituiu uma política de minidesvalorizações cambiais. Tal tipo de política introduz uma pressão nominal inflacionária, ou seja, uma indexação de câmbio à inflação, que realimenta em intervalos muito curtos, as pressões de custo¹⁰. Entretanto, a despeito deste encurtamento no prazo da pressão de custo nominal cambial, a política do período pareceu estar ligada a um regime de *crawling peg*, cujo objetivo seria manter a taxa de câmbio real constante (ver Zini Jr. (1993, p. 117-119)). Assim, a correção nominal cambial teve um comportamento que por vezes superou a inflação doméstica (1968), outras vezes ficou abaixo desta (1970, 1971 e 1972), enquanto em 1969 foi idêntica a ela. Ou seja, em alguns anos, o “atraso” da correção do câmbio nominal, a qual não acompanhou a inflação, acabou operando como um fator de contenção de pressões inflacionárias. Nunca é demais repetir que a dinâmica de correção salarial defasada, incorporando uma expectativa de inflação, quebrava qualquer conexão direta e aceleracionista entre câmbio e preços, como passa a ocorrer a partir do momento em que se reduzem os prazos de correção e se adota a indexação “cheia” no reajuste salarial.

2.2 Resultados Distributivos

Os resultados gerais acima se deram num contexto de piora na distribuição de renda, que vinha desde antes do “milagre”, em grande medida como resultado da política de contenção inflacionária de tais anos, conforme será analisado em maior detalhe mais à frente.

Com algumas modificações, embora sem alterar significativamente seu caráter regressivo, a regra de reajuste do PAEG seria mantida até 1974¹¹ (LAGO, 1990), num contexto em que o Ato Institucional Número 5 (AI-5), de dezembro de 1968, limitaria ainda mais a capacidade reivindicativa dos sindicatos e trabalhadores em geral. Apenas a partir de 1972 algumas categorias conseguiriam, mediante greves espontâneas ilegais, negociar salários um pouco acima dos estabelecidos pela política salarial.

A implicação foi que o salário mínimo médio mensal (no Rio de Janeiro e em São Paulo) caiu cerca de 42% entre 1964 e 1974, sendo que entre 1967 e 1973 – durante o “milagre

indo de 25,49% (1968) a 15,54% em 1973, mesmo após o primeiro choque do Petróleo, reforçando o papel de contenção da política oficial de controle de preços (pelo deflator implícito do PIB, a inflação subiu de 19,87% em 1972, a 29,58% em 1973, ano do choque do petróleo) (ARAÚJO, 2018).

¹⁰Como esclarecido em Zini Jr. (1993, p. 117), tal política estava relacionada à nova inserção brasileira nos fluxos financeiros bancários. Uma trajetória mais amortecida de desvalorização cambial evitava movimentos bruscos de entrada e saída de capital que estariam relacionados à expectativa de ganhos patrimoniais expressivos decorrentes de “grandes” e descontínuos ajustes no câmbio nominal.

¹¹A partir daí, o reajuste passaria a ser feito com base na média dos salários reais dos últimos 12 meses (e não mais dos últimos 24 meses), sendo acrescido de um “fator de ajustamento salarial” que compensaria subestimativas de inflação anteriores (COLISTETE, 2009).

econômico” – decaiu 15,1% (entre 1964 e 1967 caiu 25,2%)¹² (LAGO, 1990).

A trajetória do salário médio real é um pouco diferente. Na indústria de transformação (dada a ausência de séries para a força de trabalho como um todo), o salário médio anual real do pessoal na *produção* teria caído até 1967, se recuperado gradualmente até 1972, e se reduzido novamente em 1973, a um patamar 10% mais baixo do que o de 1964 (LAGO, 1990).¹³ . Quando se considera o pessoal *total* ocupado na indústria de transformação (e não apenas o pessoal na produção), seu salário real teria alcançado, em 1972, um patamar 6,3% acima do de 1964, caindo em 1973, mas ainda se mantendo superior, em 1974, ao de 1964¹⁴

Esses resultados, mais favoráveis ao pessoal total ocupado do que aos ligados à produção, espelham um aumento relativamente mais alto nos cargos de maior qualificação da mão de obra, como nas ocupações administrativas e de supervisão.

A consequência distributiva da contenção salarial compreendida na política de reajuste estabelecida pelo PAEG e mantida, com poucas alterações, até 1974, foi uma concentração significativa tanto pessoal como funcional da renda em boa parte do período.

Para a participação dos rendimentos do trabalho e rendimentos do capital e da propriedade (lucros e dividendos, juros, alugueis) no total da renda interna do setor urbano, somente há dados para 1959 e para 1970 (dados censitários) e para o período entre 1971-1975 (dados das contas nacionais não revistos). Dito isto, a participação da remuneração do trabalho teria caído de 55,5%, em 1959, para 52,0%, em 1970, mantendo-se praticamente constante em 1971 (52,3%), para depois subir a 53,5%, em 1972, e cair a 52,2%, em 1973 (LAGO, 1990). Um problema destes dados é a composição bastante heterogênea da remuneração do trabalho.

Pelas estimativas realizadas em Frankema (2009, p. 168 apud Souza, 2016, p. 293), houve uma queda contínua na participação do trabalho na renda nacional desde o início de 1960, quando alcança seu pico, até meados de 1970, quando se estabiliza.

Independentemente da série utilizada, o fato é que parece haver no período algum aumento na participação da renda do capital e da propriedade, assim como uma concentração dentro da própria renda do trabalho, atribuída ao pessoal da administração, gerência e direção de empresas.

Relativo à distribuição pessoal da renda, o Gini saltou de 0,497, em 1960, para 0,562, em 1970 (dados censitários), até atingir 0,622, em 1972 (dados da PNAD). Abrindo um pouco os dados, sobressai-se a concentração nos 5 e 1% mais ricos: a participação dos primeiros na renda sobe de 28,3%, em 1960, para 34,1%, em 1970, e 39,8%, em 1972, ao passo que a do top 1% sai de 11,9%, em 1960, para 14,7%, em 1970, até chegar aos impressionantes 19,1%, em 1972. Especialmente se comparado à participação na renda dos 50% mais pobres, que

¹²Tomando-se a série do DIEESE como deflator.

¹³Utilizando-se o índice de preços do DIEESE como deflator. Por outros índices, os resultados foram um pouco mais positivos.

¹⁴Novamente com base nos índices de preços do DIEESE.

decai de 17,4% do rendimento total da População Economicamente Ativa (PEA), em 1960, para 14,9%, em 1970 e 11,3%, em 1972 (IBGE, 1979 apud LAGO, 1990, p. 290).

O crescimento da parcela da renda do topo da pirâmide (1%), apresentada por Souza (2016), que utiliza dados mais completos e confiáveis, oriundos do Imposto de Renda - Pessoa Física (IRPF), demonstra que a concentração do período não decorreria das mudanças no mercado de trabalho num contexto de elevado crescimento - com o crescimento da demanda por mão de obra qualificada superior à sua oferta -, como o discurso oficial tentou vender.

3 Do “Estagnacionismo” de Furtado (1966) ao Crescimento Liderado pela Demanda de Tavares e Serra (1973 [1971])

O contexto de baixo crescimento e elevada heterogeneidade estrutural no país anterior ao “milagre” havido suscitado, no entanto, interpretações mais pessimistas que viam no país (e nos países subdesenvolvidos em geral) seja uma tendência à estagnação, como no caso de Furtado, ou mesmo uma inviabilidade em se atingir o desenvolvimento nos marcos do capitalismo, como nas abordagens da dependência baseadas na teoria do imperialismo marxista.

O raciocínio “estagnacionista” de Furtado é apresentado, em sua versão mais forte, em “Desenvolvimento e Estagnação na América Latina” (Furtado (1966)), como uma tentativa de explicar o processo de desaceleração que seguiu o elevado crescimento da segunda metade dos anos 1950.

Para tal, o autor procura relacionar a tendência à concentração de renda e de sofisticação do padrão de consumo, já exploradas em trabalhos anteriores, a um terceiro e novo elemento: uma suposta tendência à elevação da relação capital-produto. Isto é, o processo de concentração de renda e consumo teria como consequência a montagem de uma estrutura de oferta (de bens de consumo duráveis) com elevada relação capital-produto e reduzida demanda por mão de obra, o que, dado determinado nível de poupança, levaria a uma queda no crescimento e eventualmente à estagnação.

Podemos simplificar esse debate utilizando a fórmula apresentada em Bastos e d’Avila (2009):

$$g = s_k r$$

Onde g é a taxa de crescimento do produto, s_k a poupança dos capitalistas (supondo que os trabalhadores não poupam) e r é a taxa de lucro.

No trabalho de Bastos e d’Avila (2009), demonstra-se que o modelo analítico de Furtado partia de uma determinação do produto a partir da oferta, ou seja, um dado nível de poupança se transformaria em investimento e assim ficaria determinado o produto. Obviamente que

um modelo cuja limitação ao crescimento é a taxa de poupança e a taxa de lucro, sem uma função investimento que desta dependa, pressupõe uma interpretação que segue da determinação da oferta para a demanda, ou seja, ainda presa à “camisa de força” da Lei de Say.

Na abordagem de Furtado (1966), temos por um lado a tradicional questão da poupança tão cara a toda a literatura original do desenvolvimento (ver Bastos e Oliveira (2020)); por outro, um mecanismo de elevação da relação capital-produto. Esta seria inclusive uma contribuição, digamos, original de Furtado à tradição da teoria do desenvolvimento: a ideia de que a industrialização na América Latina e, especificamente no Brasil, levaria a uma elevação da relação capital-produto. Contudo, como apontado por Bastos e d’Avila (2009):

Pode-se observar que para que Y/K diminua, ou para que a relação capital/produto se eleve, é necessário que se faça uma hipótese muito particular entre os ganhos de produtividade do trabalho e a maior mecanização da economia, ou seja, é necessário que os ganhos de produtividade não compensem a maior utilização de capital por trabalhador. (BASTOS; D’AVILA, 2009, p. 184)

E mesmo que isso se verificasse — a elevação na relação capital-produto —, ainda assim para que houvesse uma queda da taxa de lucro e com isso do crescimento (segundo as premissas do modelo clássico)¹⁵ teria que ocorrer outra hipótese por assim dizer forte. Dado um salário exógeno (e que segundo Furtado não se elevaria em virtude da própria existência de um excedente de mão de obra), uma maior capitalização da produção elevaria a produtividade do trabalho e com isso a participação dos lucros na renda. Esse efeito positivo sobre a taxa de lucros teria que ter, portanto, uma dimensão que não compensasse a elevação da relação capital-produto (em si uma hipótese já nada trivial).

Toda essa discussão, de alguma forma, é contemplada no artigo clássico de Tavares e Serra (1973 [1971]). Há, aí, uma série de críticas a Furtado, seguindo algumas linhas como as categorias usadas em sua análise, as hipóteses e consistência interna de seu modelo, e a maior ou menor aderência de sua explicação à realidade (TAVARES; SERRA, 1973 [1971], p. 161). Ou seja, a despeito de uma crítica bastante ampla, os diferentes níveis analíticos não estão claramente delimitados. Existiriam duas grandes linhas de crítica: uma interna, relacionada à própria plausibilidade das hipóteses de Furtado, e outra externa, quanto ao modelo de acumulação adotado pelo autor. Vamos nos ater à segunda, que é aquela que mais nos interessa por demarcar com clareza a nova posição teórica que passa a caracterizar os trabalhos ligados à Unicamp.

Os autores em vários momentos chamam a atenção para o fato de a relação produto-capital ser um “resultado do processo econômico” ou uma “categoria resultado” e que o importante para a determinação do investimento e, assim, do crescimento da capacidade produtiva é a expectativa de demanda futura, vendas e, por conseguinte, lucros:

¹⁵Isto é, dentro da lógica de tal modelo, uma elevação na relação capital-produto somente poderia impactar o crescimento (dada uma propensão a poupar constante dos capitalistas), eventualmente gerando uma tendência à estagnação, caso houvesse uma queda na taxa de lucro (BASTOS; D’AVILA, 2009).

Parece evidente que o autor considera a evolução da relação produto-capital como um aspecto essencial no processo de estagnação econômica, embora esta categoria seja mais propriamente um *resultado* do processo econômico, ao contrário do que sucede com categorias relacionadas com o comportamento (como a taxa de lucro esperada). Por isso não nos permite explicar a dinâmica de uma economia capitalista. Ao tomar suas decisões de investimento, o empresário está preocupado com a taxa de lucro que poderá obter, ou seja, o fundamental será o lucro esperado sobre o investimento que virá a realizar. A relação produto-capital não faz parte dos cálculos empresariais e constitui, melhor dizendo, um parâmetro tecnológico em termos físicos e um *resultado* em termos de valor para cada setor ou atividade em operação. (TAVARES; SERRA, 1973 [1971], p. 161-162, grifos dos autores)

Tavares e Serra (1973 [1971]) afirmam que, em geral, mesmo com uma queda (improvável) da relação produto-capital, a elevação do excedente sobre os custos salariais (aumento da taxa de exploração nos termos marxistas) possibilitaria um aumento do excedente a ser investido. De modo que:

Em resumo, ou a relação produto-capital não declina apesar do aumento do coeficiente capital-trabalho, ou, se o faz, seus efeitos negativos sobre o excedente a ser investido podem ser impedidos por um aumento adequado do excedente subtraído à força de trabalho. A possibilidade de compensar os efeitos da baixa da relação produto-capital sobre a taxa de crescimento *dependerá desse excedente se transformar ou não em investimento*. (TAVARES; SERRA, 1973 [1971], p. 165-166, ênfase nossa)

À parte a crítica interna ao modelo de Furtado, este último trecho – de que a taxa de crescimento dependerá do fato de o excedente se transformar ou não em investimento, não havendo automatismos - nos leva ao grande avanço de Tavares e Serra (1973 [1971]), que está na adoção consistente do Princípio da Demanda Efetiva (PDE) de Keynes e Kalecki, cuja premissa básica é a de que a trajetória de crescimento é explicada pelo comportamento dos componentes da demanda.

A partir disso, importantes questões contempladas na obra de Furtado e dos autores pioneiros da teoria do desenvolvimento, como o *trade-off* entre consumo conspícuo e gastos públicos, de um lado, e poupança/investimento, de outro, deixariam de fazer sentido. De fato, a causalidade aí prevista seria a oposta: a expansão de tais componentes da demanda geraria crescimento da renda e, com isso, também da poupança.

Efetivamente, esse foi um dos principais pontos levantados por Tavares e Serra (1973 [1971]) e que posteriormente seria reconhecido por Furtado (1972): o de que o consumo financiado por crédito de bens duráveis teria sido crucial para a retomada do crescimento que culminaria no “milagre econômico”¹⁶.

¹⁶“A política do novo governo militar criou condições para uma reorganização do esquema redistributivo “conveniente” ao sistema (...). Esta redistribuição teve início primeiro ao nível do gasto, mediante novos esquemas ampliados de financiamento de bens duráveis (...)” (TAVARES; SERRA, 1973 [1971], p. 201).

4 Revisão Crítica sobre os Determinantes do Crescimento do “Milagre Econômico”

4.1 Leituras Clássicas sobre o “Milagre”

Como visto na seção anterior, a leitura de Tavares e Serra (1973 [1971]) (assim como a da maioria dos trabalhos que se seguiram da Unicamp) permitiu superar interpretações equivocadas à época sobre o processo de desenvolvimento no país, tornando-se de certa forma a visão “canônica” no meio heterodoxo. Inspiradas pelo referencial kaleckiano, interpretações como a de Tavares e Serra (1973 [1971]) e Tavares (1975 [1973]) mostraram que não haveria uma relação necessária direta entre distribuição de renda e acumulação/crescimento, mas que, mesmo numa perspectiva que segue o PDE, pode haver elevado crescimento com concentração de renda, já que a demanda efetiva pode ser mantida pelos capitalistas e setores de renda mais alta da sociedade. Esta interpretação na verdade acaba propondo uma nova “funcionalidade”, distinta daquela de modelos de determinação de renda pela oferta. Agora, a concentração de renda teria tido um efeito positivo sobre o crescimento do período justamente por possibilitar um aumento nos gastos capitalistas (tanto consumo como investimento, via *funding*) e das classes mais abastadas em geral, mais do que compensando o efeito negativo decorrente da menor parcela dos salários na renda.

Ou seja, em geral, os trabalhos dessa época de autores vinculados à Unicamp (por exemplo, Tavares e Serra (1973 [1971]), Tavares (1975 [1973]; 1998 [1974]; 1998 [1978]), e outros escritos compilados em Belluzzo e Coutinho, R. (1998 [1982])) reconhecem o papel do consumo a crédito, assim como de outros gastos autônomos (sobretudo os gastos públicos), na retomada do “milagre”, mas também afirmam que a concentração de renda do período, com uma elevação das margens de lucro, teria sido funcional ao elevado crescimento desses anos:

(...) Também já foi assinalado que um dos problemas importantes, ou seja, o dos recursos necessários ao financiamento de novos investimentos e à expansão da demanda de bens duráveis (com evidente repercussão sobre a relação produto-capital das indústrias correspondentes), foi resolvido, no fundamental, pela absoluta compressão salarial. (TAVARES; SERRA, 1973 [1971], p. 173)

Ou, ainda:

(...) Ela se recuperou [a economia brasileira a partir de 1967], mantida a oposição antagônica entre consumo dos trabalhadores e consumo dos capitalistas, a partir de uma rebaixada adicional da taxa de salário básico e de um forte incremento da taxa de exploração. Assim, a trajetória de recuperação foi inteiramente “assimétrica” e se realizou, fundamentalmente, pela recuperação do investimento público e a expansão acelerada do consumo dos capitalistas, precedendo a recuperação do investimento privado

e impedindo a expansão do consumo dos trabalhadores. (TAVARES, 1975 [1973], p. 64)¹⁷

Além disso, a capacidade ociosa herdada dos anos anteriores era vista por alguns desses autores como uma “condição permissiva” crucial para o desempenho positivo do “milagre” em termos econômicos:

Entre as principais condições permissivas que estiveram por trás do desempenho da economia em 1967/73, mencionaríamos as seguintes:

(1) A capacidade ociosa herdada do ciclo I e dos anos de semi-estagnação, que exerceu um papel relevante na primeira fase de expansão (recuperação). Um indicador sugestivo e sintético a esse respeito refere-se ao setor manufatureiro, em que o estoque de capital aumentou 46% (entre 1961 e 1966) enquanto o produto correspondente cresceu somente 14% (entre 1962 e 1967). (SERRA, 1998 [1981], p. 106, grifo do autor)

Tais leituras não se limitavam, no entanto, aos economistas ligados à Unicamp, embora as justificativas teóricas pudessem variar. De fato, parecia haver certo consenso entre os desenvolvimentistas governistas e os desenvolvimentistas mais críticos¹⁸ quanto à funcionalidade da contenção salarial (aumentando a rentabilidade) à aceleração do processo de acumulação de capital. Assim como em relação à existência prévia de capacidade ociosa como condição para a retomada no crescimento. A diferença principal, como observam Bielschowsky e Mussi (2005), é que para os primeiros a concentração seria um sacrifício “válido”, justificável, para se atingir elevadas taxas de crescimento, enquanto para muitos dos economistas desenvolvimentistas críticos seria possível se alcançar uma via de crescimento mais igualitária, caso se alterasse o modelo de desenvolvimento.

Ainda que a análise das visões governistas não seja um objetivo central deste artigo, a título de exemplo, temos neste caso a visão de Simonsen (1972), que se tornaria ministro da

¹⁷ Isso fica bem claro também nesta outra passagem, falando em termos mais gerais de países da América Latina, mas com base sobretudo na experiência do “milagre” no Brasil: “Nesse caso, não já se trata pois de substituir importações para um mercado protegido preexistente, senão de “antecipar a demanda” para fazer operar a capacidade produtiva instalada, o que requer mecanismos de redistribuição da renda pessoal em favor de novos estratos consumidores cujo poder de compra tem de distanciar-se cada vez mais da renda média do país. Ou seja, a redistribuição da renda contra os assalariados e consumidores de base e em favor de certos estratos médios urbanos privilegiados passa a ser um pré-requisito para o funcionamento corrente desse tipo de setores e não apenas um resultado *a posteriori* da concentração econômica urbana.” (TAVARES, 1975 [1973], p. 59).

¹⁸ Bielschowsky e Mussi (2005) notam que, embora a ideologia desenvolvimentista tenha sido hegemônica no período de 1964 a 1980, dando suporte ao fortalecimento do Estado desenvolvimentista, havia uma divergência no campo do pensamento econômico aí inserido entre, de um lado, os governistas que conduziam a política econômica (Octavio Gouveia de Bulhões, Roberto Campos, Delfim Netto, Mario Henrique Simonsen, João Paulo dos Reis Velloso, Carlos Langoni, etc), e, de outro, os intelectuais críticos ao regime militar e aos impactos socialmente regressivos das políticas do modelo de crescimento adotado. Os autores destacam nesse segundo grupo os seguintes nomes: Celso Furtado, Ignácio Rangel, Maria da Conceição Tavares, José Serra, Antonio Barros de Castro, Carlos Lessa, Bresser-Pereira, Luiz Gonzaga Belluzzo, João Manuel Cardoso de Mello, Edmar Bacha, Albert Fishlow, Pedro Malan e Paul Singer.

Fazenda em 1974. O autor reconheceu a piora na distribuição de renda, porém a enxergou como natural ao processo de elevado crescimento que vinha ocorrendo: “a transição de uma fase de estagnação ou semiestagnação para uma de crescimento acelerado costuma exigir sacrifícios que naturalmente envolvem certo aumento da concentração de rendas, ou nas mãos de determinados indivíduos, ou em poder do Estado” (SIMONSEN, 1972, p. 59 apud BIELSCHOWSKY; MUSSI, 2005, p. 22). Nessas fases seria necessário, para ele, uma transferência de recursos às camadas com maior propensão a poupar, ou seja, com renda mais elevada, seguindo a linha do argumento da necessidade de poupança forçada nos processos de crescimento econômico.

Furtado (1972) adere também à tese da funcionalidade da concentração de renda. Após ter suas conclusões questionadas empiricamente pela experiência do “milagre” e, teoricamente, por Tavares e Serra (1973 [1971]), o autor se retrata da formulação “estagnacionista” dos anos 1960 e passa a reconhecer a importância da demanda de bens de consumo duráveis para a expansão do período do “milagre”, o que teria sido viabilizado, para o autor, pela concentração de renda dos anos anteriores e pela expansão do crédito ao consumo. A concentração, ao aumentar a poupança das classes mais altas, teria inclusive possibilitado o financiamento do consumo de bens duráveis e do Sistema Nacional de Habitação para as classes médias (assalariados e pequenos proprietários).

Para Bresser-Pereira (1974), ainda que a concentração de renda não fosse o resultado de uma política econômica deliberada (ou ao menos explícita), ela incentivava o consumo de duráveis, ao que o autor adicionava a importância das exportações. As indústrias mais dinâmicas (tecnologicamente de ponta) também teriam sido beneficiadas pelo aumento das exportações de manufaturados - estimulado pelas políticas dos governos militares -, ajudando, com isso, a compatibilizar o mercado interno relativamente reduzido para tais produtos e o processo de desenvolvimento econômico. Também destaca o Plano Nacional de Habitação, que, embora tenha sido estabelecido para a construção de casas populares, acabou se transformando, em grande medida, num meio de financiamento de casas para a classe média; e a política salarial do governo, que, como dito acima, foi mais dura sobre os salários mais baixos.

Visando reforçar esse ponto, o autor cita, ainda, um estudo econométrico realizado por Samuel A. Morley e Gordon W. Smith no início dos anos 1970 sobre o modelo de desenvolvimento brasileiro¹⁹, no qual se concluiu que “quanto mais regressivo for o esquema de distribuição de renda, maior será a taxa de desenvolvimento industrial, em boa parte devido à importância dos bens de consumo duráveis, especialmente automóveis e de suas indústrias fornecedoras — borracha, maquinaria, metais e gasolina” (MORLEY; SMITH, 1971 apud BRESSER-PEREIRA, 1974, p. 139-140). Muito embora o mesmo estudo reconhecesse que o efeito negativo de uma melhora na distribuição de renda seria pequeno sobre a taxa de crescimento.

Com intenção similar, e mesmo que saindo ligeiramente dos anos do “milagre”, Bonelli

¹⁹Tal estudo foi publicado em 1971 e tem como título: "The Effect of Changes in the Distribution of Income on Labor Foreign Investment and Growth in Brazil".

e Cunha (1981)²⁰ buscam estimar, com base em um modelo de insumo-produto com dados de 1970 e 1975, qual seria o impacto de uma redistribuição (simulada) da renda e consumo verificados nesse período sobre o crescimento de 20 setores nos quais a economia brasileira se dividia. Em setores como agricultura e pecuária, alimentos, bebidas e fumo, e energia elétrica, uma redistribuição teria um claro efeito expansivo (levaria a uma taxa de crescimento setorial maior do que a observada com a estrutura distributiva de 1975). Por outro lado, os seguintes setores seriam beneficiados por uma concentração de renda e consumo, segundo o exercício dos autores: minerais não-metálicos; metalurgia; mecânica; material elétrico e de comunicações; material de transporte; madeira e mobiliário; borracha, couros e plásticos; editorial; gráfica e diversos; construção civil; e serviços. E por fim, alguns setores não apresentariam alterações frente à mudança na distribuição: extrativo mineral; papel e papelão; química; perfumaria e farmacêutica; têxtil e vestuário; transporte; comunicações; e comércio.

A despeito desses resultados setoriais, os autores apontam que as taxas observadas de crescimento no período eram muito próximas daquelas simulando mudanças na distribuição. Ou ainda, que a função de investimento que utilizaram, baseada no modelo do acelerador, se alterava muito pouco face a mudanças na distribuição. Tal constatação refletiria o fato de que padrões modernos de consumo já estivessem razoavelmente difundidos à essa época.

Finalmente, outros trabalhos mais empíricos buscaram analisar mais detalhadamente a estrutura de consumo da época e a relação da concentração de renda com o elevado crescimento do “milagre”.

A análise de Wells (1976) nessa linha foi uma tentativa de se questionar a ideia de que a concentração de renda havia desempenhado papel tão relevante ao acelerado crescimento do setor de bens duráveis (e da economia) no período. Com base em dados como os da PNAD de 1972, teria havido, segundo essa perspectiva, uma difusão desse tipo de consumo a vários estratos - não só aos mais ricos -, até por haver certa saturação da posse de bens duráveis nestes últimos casos, de modo que o elevado crescimento do setor teria dependido razoavelmente, já à essa época, do consumo de massas, atenuando, para o autor – justamente pela inclusão das classes baixas no consumo moderno -, os efeitos sociais negativos da piora na distribuição.

Dentro desse quadro, os principais fatores, para Wells (1976), por trás do aumento na demanda por bens de consumo duráveis, refletindo em grande medida a difusão aos estratos mais baixos, foram o “efeito demonstração”; a maior necessidade desses bens, oriunda do próprio processo de urbanização; o barateamento dos bens; os mecanismos de crédito ao consumidor, relevantes também para as classes de renda mais baixa (mais além do que o grupo urbano de classe média); e mesmo a maior difusão da eletricidade. Sendo que parte da expansão do mercado desses bens teria refletido o mercado de segunda mão, principalmente para o caso de automóveis e bicicletas.

²⁰Ver Medeiros (2015), também, para a análise dos resultados de Bonelli e Cunha (1981), assim como de outros trabalhos empíricos (não só sobre o período em questão) que tratam das interações entre distribuição de renda, padrão de consumo e estrutura produtiva no Brasil.

As conclusões de Wells (1976) suscitaram críticas que posteriormente seriam formalizadas em trabalhos como o de Coutinho (1979) e Saboia (1983), sobretudo no que diz respeito ao papel da concentração de renda sobre a elevação da demanda de duráveis. Para estes não teria havido, como afirmava Wells (1976), uma saturação desse tipo de consumo nos decis do topo; a concentração teria contribuído também diretamente para a expansão da demanda de bens duráveis dos mais ricos, através da renovação do estoque de bens, assim como da posse múltipla destes.

Um problema crucial na análise de Wells (1976), segundo Coutinho (1979), é que ele não trata a difusão da posse dos bens duráveis de forma separada à questão do tamanho e funcionamento do mercado desses mesmos bens. Embora os dados da primeira metade da década de 1970 mostrem que a posse desses produtos de fato se expandiu sensivelmente em todos os níveis de renda, nos estratos mais baixos isto pode ter se dado em boa medida pela expansão verificada do mercado de 2ª mão²¹. Como o que importa para o dinamismo do setor e logo da economia é a aquisição contínua de bens novos, na visão do autor fica difícil estabelecer hipóteses que vinculem a mencionada difusão da posse dos bens ao dinamismo de economia no período, como o faz Wells (1976).

Tanto Coutinho (1979) como Saboia (1983) reconhecem que importantes fatores por trás da ampliação do acesso a bens duráveis e do crescimento deste setor foram o crédito ao consumidor (CDC) e a diversificação e barateamento desses bens. Como ressalta Coutinho (1979), o CDC passou a ser utilizado amplamente em todas as regiões do país, tanto por famílias de renda mais alta como mais baixa (a partir de rendas domiciliares de dois salários mínimos)²². No primeiro caso, os financiamentos se concentravam em bens de mais alto valor unitário, como automóveis, enquanto no segundo em aparelhos domésticos. Ambos os autores reconhecem, ademais, assim como Wells (1976), a importância do processo de urbanização, do “efeito demonstração”, e da ampliação das redes elétricas. A divergência em relação a Wells (1976) reside na substituição significativa de produtos e na posse múltipla de bens pelas classes mais altas, como resultado do processo de concentração da renda (o crescimento acima da média do rendimento dessas famílias), o que, ademais, incentivou o crescimento do mercado de segunda mão.

4.2 Releitura sobre o Período do “Milagre Econômico”

Como se pôde ver, era praticamente consensual que a concentração de renda teria sido funcional ao elevado crescimento verificado. Porém, os canais nem sempre eram os mesmos.

Em todos os casos analisados, a concentração a partir da classe média em si teria sido funcional por expandir diretamente a demanda destes segmentos por bens sofisticados. Mas

²¹Trata-se de uma suposição de Coutinho (1979), já que segundo ele os dados não permitem confirmar tal hipótese. Seguindo tal raciocínio, o autor fala que a política concentradora de renda poderia ter beneficiado o consumo de duráveis nos estratos mais baixos justamente por ter estimulado a renovação do estoque de bens nas camadas de cima, expandindo o mercado de 2ª mão.

²²De fato, a utilização de crédito para a compra de tais bens era significativa em quase toda a escala de renda, exceto para as famílias muito pobres (menos de 9% dos domicílios) (COUTINHO, 1979).

fora isso, para alguns autores teria também criado as condições para a expansão do CDC e para o financiamento (*funding*) do investimento privado, ao elevar as margens de lucro (como admitido pelos trabalhos vinculados à Unicamp citados acima).

Antes de tratar da questão de funcionalidade ou não da concentração de renda para o período de aceleração do crescimento do “milagre econômico”, é importante anotar que inexistente uma relação clara de intencionalidade, em termos de política econômica, entre a concentração de renda e as medidas adotadas desde antes do “milagre”.

A concentração de renda verificada por vários indicadores tem como fontes alguns elementos centrais. Em primeiro lugar, a política anti-inflacionária aplicada pelo PAEG. Apesar de seu caráter gradualista (ver Bastian (2013)), tal política tinha como variável central o controle do salário nominal - custo básico do processo produtivo - e antecipava as formas de conversão salarial que viriam a ser consagradas nos planos heterodoxos dos anos 1980 e 1990 (ver Serrano (2010, p. 415-416, nota 9)).

Os salários eram convertidos para uma média real passada e a esta acrescia-se uma expectativa de inflação futura, inferior, é claro, à passada. Caso a inflação futura coincidissem com a esperada, teria-se uma redução da inflação com manutenção do salário real, ou seja, um plano de desinflação neutro. Mas obviamente, o que o PAEG fez foi utilizar os salários como “âncora nominal” do programa de estabilização, uma vez que promoveu tanto choques tarifários como desvalorizou o câmbio em algumas ocasiões. Desse modo, a queda principalmente do salário mínimo foi uma consequência direta da política anti-inflacionária.

O enfraquecimento do movimento sindical em virtude da ditadura civil-militar não favoreceu, nos primeiros anos desta, o poder de barganha salarial dos trabalhadores; entretanto, conforme apresentado anteriormente na subseção 2.2, à medida que se acelerava o próprio crescimento econômico, criavam-se postos de trabalho de melhor qualificação, cujos salários eram superiores ao salário mínimo. Assim, mesmo que o valor deste último estivesse se reduzindo, o salário médio poderia estar subindo pelo crescimento de ocupações com remunerações acima do mínimo²³.

Fora isso, uma característica importante do período foi a elevação da carga tributária, com uma especial ênfase nos impostos indiretos, de caráter regressivo. Tal medida pode ter contribuído para a concentração da renda líquida (como sugere Souza (2016)). E mesmo pelo lado da tributação sobre a renda, a política tributária também parece ter se tornado mais regressiva. As alíquotas efetivas do IRPF sobre os rendimentos brutos tributáveis dos mais ricos (0,1%, 0,01% e 0,001%) não apresentaram mudanças significativas entre 1964 e 1974 (SOUZA, 2016), mas, como boa parte do rendimento desses estratos é isenta ou tributada exclusivamente na fonte com alíquotas preferenciais, e esse escopo de rendimentos

²³Em termos objetivos, o aumento do salário médio no período, detalhado na segunda seção, parece ter decorrido dos seguintes fatores: da redução relativa de trabalhadores que ganhavam apenas o salário mínimo; do aumento da relação salário médio-salário mínimo, explicada em grande parte pelo crescimento dos salários no setor industrial; e da elevação considerável dos salários à mão de obra mais qualificada, aumento este bastante superior àquele conferido à média dos trabalhadores (LAGO, 1990).

aumentou no período²⁴, o peso do IRPF sobre a renda total desses grupos provavelmente se manteve ou até decaiu na segunda metade de 1960. Ademais, a participação do capital no total da receita do IR caiu de 75% em 1960, para menos de 50% em 1970 (OLIVEIRA, 1981).

Contudo, mais uma vez, esse tipo de desenho de reforma fiscal parecia se relacionar mais fortemente à virada conservadora e antidemocrática dos governos militares, do que propriamente a um objetivo de política econômica que relacionasse aceleração do crescimento à redistribuição regressiva da renda.

Outro fator que também pode ter contribuído para a concentração de renda foi o estabelecimento de um mercado “normal” de dívida pública - com a abolição da Lei da Usura -, favorecendo os ganhos financeiros. Porém, essa é uma hipótese que deve ser observada com cuidado. É certo que para as camadas médias da população, aplicações rentáveis como a caderneta de poupança podem ter representado um ganho de riqueza (e renda), com algum impacto positivo sobre o consumo. Contudo, não é trivial imaginar que as classes mais abastadas não teriam capacidade de proteger sua riqueza por causa da Lei da Usura, tendo em vista as possibilidades de valorização imobiliária e outras formas de ativos fixos ou mobiliários. É uma hipótese que demandaria um esforço de pesquisa mais profundo. Ademais, não é evidente uma conexão muito forte entre esse efeito riqueza e o consumo²⁵.

Finalmente, convém mencionar que os financiamentos subsidiados (com recursos do FGTS) do Banco Nacional de Habitação no período, que a princípio se voltariam sobretudo para a construção de casas populares, se direcionaram crescentemente (a partir de 1968) às construções aos estratos de renda média e alta – mais rentáveis e com menores riscos de inadimplência -, possivelmente contribuindo para a concentração de riqueza a partir desses estratos num segundo momento.

Fica claro, portanto, que o processo de concentração de renda resultou basicamente de uma política de estabilização que escolheu o controle do salário nominal (com impactos no salário real) como seu principal instrumento, assim como de alguns outros fatores de menor importância, mas todos eles relacionados ao desenho das políticas conservadoras que se seguiram.

A outra “ponta” que explica uma concentração de renda intra-trabalhadores poderíamos chamar de “virtuosa”, uma vez que decorre da expansão do emprego em setores de maior produtividade, no caso específico brasileiro, no setor industrial. Nesse caso, haveria duas forças atuando: uma razoavelmente “automática”, que seria a expansão dessas ocupações em setores que exigem mão de obra mais especializada e que, por isso, pagam salários acima do salário base da economia; e a própria dinâmica desses salários, que por sua vez depende

²⁴Um exemplo de isenção às parcelas mais ricas esteve na criação do Fundo 157, em 1967, que, visando incentivar o mercado acionário, permitia aos contribuintes fazer investimentos dedutíveis do IRPF (SOUZA, 2016).

²⁵O incentivo ao mercado acionário não deveria divergir de forma expressiva da remuneração média dos outros ativos financeiros no médio prazo, ainda que movimentos especulativos de curto prazo possam ter distribuídos grandes ganhos e perdas (em relação simétrica) a alguns detentores de ações.

de fatores institucionais complexos, refletindo a capacidade de barganha das diferentes categorias de trabalho.

Supondo que houvesse uma elevação a uma mesma taxa em todas as faixas salariais, não ocorreria concentração de renda e, ainda assim, se elevaria o número de indivíduos cuja renda poderia permitir a compra de produtos de maior valor unitário. Como a compra desses bens normalmente é feita a crédito, essa elevação da renda seria tal, a ponto de dar acesso a esses indivíduos ao CDC em suas diferentes formas. Neste caso, é claro, existe a importância do sistema financeiro, que pode, ou não, garantir acesso a crédito a indivíduos com diferentes *ratings* de risco. Nos EUA, por exemplo, o mercado *subprime* se estende a empréstimos residenciais e o acesso ao crédito continuou se expandindo a despeito de uma piora na distribuição de renda a partir dos anos 1980.

Especificamente no que diz respeito a um fenômeno de curto prazo como o “milagre econômico”, num regime autoritário com forte repressão sindical, fica claro que esse efeito de melhoria do salário de trabalhadores mais especializados se superpõe a eventuais ganhos dentro de cada categoria, ou ocupação.

De qualquer forma, no longo prazo, em um modelo de crescimento puxado pela demanda do tipo do supermultiplicador (como apresentado em Serrano (1995))²⁶ – que utilizamos como base para a análise proposta –, a mudança na distribuição de renda tem um efeito só no nível do produto, ou seja, a taxa de crescimento no longo prazo é determinada pela taxa de crescimento dos gastos autônomos. Conforme apresentado na introdução, nesse caso a distribuição de renda é dada exogenamente, o investimento das empresas privadas é induzido pelo princípio de ajuste do estoque de capital (acelerador flexível) e o crescimento do PIB é liderado pelos gastos autônomos não criadores de capacidade produtiva no setor privado.

Com base nisso, e como admitido em parte principalmente pelos economistas da Unicamp, a retomada do crescimento que culminaria no “milagre” teria se dado pela expansão do consumo a crédito de bens duráveis²⁷ e de outros componentes autônomos da demanda, como os gastos públicos, as exportações e o investimento residencial²⁸.

Ainda que saindo um pouco do escopo temporal do “milagre”²⁹, o trabalho empírico de Freitas e Dweck (2010), baseado no modelo do supermultiplicador, mostra que na primeira

²⁶A referência inicial é Serrano (1995), mas ver também Freitas e Serrano (2015) para alguns importantes aportes.

²⁷O crescimento da demanda por bens de consumo duráveis foi em média de 13,4% em 1966/67 (SERRA, 1998 [1981], p. 104). Sendo que: “O volume de crédito das Financeiras, que se destinou basicamente à reativação e à aceleração da demanda de bens duráveis de consumo, apresentou um ritmo de crescimento real surpreendente alcançando 31,5% no período de recuperação [1964/67] e de mais de 50% ao ano na etapa do auge [1970/73]!” (TAVARES, 1998 [1978], p. 154).

²⁸A taxa de crescimento dos gastos públicos autônomos explicou boa parte do crescimento do período, mas não por si só, e sim somada a sua participação elevada no PIB, que em 1970 era de 18%. Daí a diferença em relação às exportações, as quais crescem em média mais, mas tem uma contribuição menor, dada sua participação pequena no PIB (7%, em 1970) (FREITAS; DWECK, 2013, p. 179).

²⁹Devido à falta de dados de matriz insumo-produto - nos quais Freitas e Dweck (2010) se baseiam – para os anos anteriores a 1970.

metade da década de 1970, as maiores contribuições para a taxa anual média de crescimento de 10,1% do PIB teriam vindo do consumo do governo (2,1%), das exportações (1,9%), do investimento das empresas estatais (1,8%) e do consumo autônomo de duráveis (1,7%).

Correspondentemente, a concentração de renda não seria necessária e dificilmente seria funcional ao elevado crescimento, como apontado pela grande maioria das interpretações sobre o período, inclusive a da Unicamp.

Este é justamente o ponto de maior divergência das análises da Unicamp sobre o período em relação à releitura aqui proposta, baseada no modelo do supermultiplicador. Conforme indicado, alguns trabalhos da Unicamp também consideravam a retomada do “milagre” a partir de gastos autônomos como consumo à crédito, gastos públicos e exportações, o que na visão deles também induziria parte dos investimentos privados, através do mecanismo do acelerador³⁰; mas, diferentemente, enxergavam a concentração de renda como funcional ao crescimento, seja por ajudar a garantir a demanda por bens duráveis, ou financiar o investimento (*funding*). Este tipo de análise (relação positiva do investimento com a margem de lucro), que a essa época não se fundamentava em um modelo de crescimento bem definido, em algum grau teria resultados semelhantes aos da visão *profit-led*, formalizada anos mais tarde nos modelos neokaleckianos, ainda que partindo de fundamentos teóricos distintos³¹.

No modelo do supermultiplicador, a mudança na distribuição de renda não afeta a taxa de crescimento no longo prazo, como dito acima, e a questão do financiamento não é por ele tratada.

De qualquer maneira, no caso do investimento, não seria preciso que houvesse um aumento na margem de lucro para assegurar o *funding*. A expansão da *massa* de lucros decorrente do aumento das vendas garantiria isso, não sendo necessária uma mudança na distribuição funcional da renda.

E em relação ao consumo, a piora na distribuição do período poderia ter algum impacto na demanda de segmentos específicos dentro do setor de bens de consumo duráveis, mas seu efeito mais provável no agregado seria inclusive negativo, dada a redução que ocasionaria no multiplicador.

Mesmo que também fugindo um pouco do período do “milagre”, o resultado da simula-

³⁰Nessas análises iniciais da Unicamp, considerava-se ao menos em parte o ajuste da capacidade produtiva à evolução da demanda efetiva (no ciclo). Mais tarde, porém, a partir do final dos anos 1980, esse aspecto de ajuste é praticamente deixado de lado e o investimento passa a ser visto como totalmente autônomo. Para uma análise detalhada sobre essa mudança no pensamento da Unicamp, ver Oliveira (2020, p. 54-82).

³¹A partir de contribuições seminais como as de Marglin e Bhaduri (1990) e Blecker (2002), a teoria de crescimento kaleckiano passou a ter papel de destaque dentro da tradição heterodoxa. A partir da segunda metade dos anos 1990, novos modelos, como o do supermultiplicador, também tendo como fundamento a utilização do princípio da demanda efetiva no longo prazo, passaram a dividir a atenção de autores heterodoxos, ensejando grande debate acadêmico. Para o leitor ainda não familiarizado com esse debate, sugere-se o capítulo 6, sobre modelos de crescimento, em Lovoie (2014). Para debates mais recentes sobre as divergências em torno não apenas de questões relativas à distribuição de renda e crescimento, mas também, especificamente, da tendência ou não de a economia convergir para uma utilização normal da capacidade instalada, ver Cesaratto (2015), Girardi e Pariboni (2019), e Serrano e Freitas (2017).

ção de Bonelli e Cunha (1981) apresentado na seção anterior, com dados de 1970 e 1975, não chega a indicar tal efeito negativo de uma concentração, mas corrobora o argumento aqui proposto de sua não funcionalidade: haveria setores que se beneficiariam de uma concentração da renda, mas no âmbito macroeconômico, mudanças na distribuição não afetariam significativamente o crescimento.

Levando-se em consideração os comentários acima, o que houve foi uma elevação natural de parte dos salários (abrindo o leque salarial)³², pelo crescimento do emprego formal no setor de maior produtividade, o que contribuiu para expandir a demanda de duráveis (assim como por moradia própria, estimulando os investimentos residenciais), especialmente por tornar tais segmentos candidatos ao mercado de crédito³³.

A lógica desse processo se aproxima das ideias de Alfred Sloan (sloanismo), que segundo Medeiros (2000) teriam se constituído na base para a difusão (mais ampla, é verdade) dos padrões de consumo moderno nos EUA décadas antes³⁴. Dentro dessa estratégia, as inovações financeiras (promovendo crédito ao consumidor) e de *marketing* são os fatores cruciais para a taxa de crescimento do mercado, de tal modo que a criação deste último é *relativamente* autônoma à evolução dos salários e do mercado de trabalho.

O dinamismo da demanda por bens de consumo duráveis pode ser explicado tanto por uma certa difusão do acesso, para a qual o feito demonstração, o barateamento de determinados tipos de bens, a expansão da urbanização e da eletricidade, e o mercado de 2ª mão contribuíram (como reconhecido por autores como Wells (1976), Coutinho (1979) e Saboia (1983)); quanto por uma renovação e posse múltipla de bens nos estratos de maior renda (como apontado por Coutinho (1979) e Saboia (1983), mas não por Wells (1976)). No entanto, nos dois casos o CDC foi o fator determinante, tendo sido amplamente utilizado em todas as regiões do país, não só por famílias mais ricas, mas também pelas de renda mais baixa (com rendas domiciliares a partir de dois salários mínimos) (COUTINHO, 1979)³⁵.

É importante deixar claro que não havia uma incompatibilidade entre a estrutura produtiva criada até 1960 e a estrutura distributiva. Isto é, não era *necessário* concentrar ainda mais a renda para garantir a continuidade do crescimento. E a concentração de fato veri-

³²Até porque o salário mínimo, que vinha caindo em função da política salarial do PAEG (e cairia até 1974), estabelece um intervalo sobre o qual a diferença salarial irá variar. Isto é, se o salário mínimo é relativamente alto, o diferencial tenderá a ser menor. Se for mais baixo, esse leque tenderá a ser maior (MEDEIROS, 1992; 1993).

³³Afinal, conforme Lavoie (2006, p.24), “credit supply is demand-led, but subject to the assessment of creditworthiness”. Um nível de renda mínimo e a formalidade/estabilidade do emprego serão fatores cruciais para o acesso ao crédito.

³⁴“(…) Based on the American historical experience, we will argue that mass consumption was a successful strategy developed by big US business corporations before the enactment of the New Deal’s policies of 1932. This strategy was due to Alfred Sloan and not Henry Ford, it was a market strategy not a production strategy, and it was based on consumer credit sales promotion techniques and marketing innovations.” (MEDEIROS, 2000, p. 34).

³⁵Como visto acima (com base em Coutinho (1979)), de fato a utilização de crédito para a compra de tais bens era significativa em quase toda a escala de renda, exceto para as famílias muito pobres (menos de 9% dos domicílios).

ficada foi mais um fato histórico concomitante ao crescimento do que um elemento causal necessário a este.

Além da questão praticamente consensual da funcionalidade da concentração de renda, é curioso observar a insistência no fato de a capacidade ociosa considerada elevada ter sido favorável ao acelerado crescimento do período, ou mesmo uma condição permissiva a este, como colocado acima por Serra (1998 [1981]). Em geral, esse é tido como um fator ruim para o crescimento, uma vez que representa um desincentivo à expansão do investimento, que é um componente da demanda agregada.

Como pode ser visto na Tabela 1 da segunda seção, pelos cálculos de Bonelli e Malan (1976), o grau de utilização da capacidade em 1967 era de 76%, patamar que dificilmente pode ser considerado baixo. A título de ilustração, o valor da média mensal de utilização da capacidade (indústria total) nos EUA entre 1967 e 2019 foi de 80%³⁶.

Qual seria, então, a possível “vantagem” da existência de uma capacidade ociosa um pouco abaixo da normal de uma economia como a dos EUA? A única explicação plausível reside na falta de pressões inflacionárias. Mas mesmo esse argumento tem validade muito discutível, inicialmente pela própria proximidade da capacidade ociosa calculada por Bonelli e Malan (1976) em relação à capacidade normal de uma economia capitalista. O outro ponto, e certamente mais central, reside no fato de que no período havia o controle de uma variável de custo central no processo produtivo: o salário nominal. Uma vez que a preocupação com pressões salariais estava praticamente eliminada, a preocupação com a questão inflacionária em si também ficava muito limitada, diminuindo assim um eventual efeito positivo da existência de capacidade ociosa³⁷. Tanto isso é verdade, que a despeito da diminuição das taxas de capacidade ociosa, a inflação também se reduziu no período, tendo uma elevação real apenas em 1972, mas explicada por efeitos de sazonalidades, ou choques de preços agrícolas, e não por uma pressão de preços industriais.

5 Conclusão

O período que ficou conhecido como “milagre econômico” foi particularmente bem-sucedido quanto aos avanços na estrutura produtiva e às taxas recordes de crescimento.

³⁶Fonte: Federal Reserve Economic Data (FRED Graph Observations) – “Capacity Utilization: Total Industry, Percent of Capacity, Monthly, Seasonally Adjusted”. Link: <<https://fred.stlouisfed.org/series/TCU>> (acesso em 28/05/2020).

³⁷A existência de capacidade ociosa, numa leitura convencional, se correlaciona com a inexistência de pressões inflacionárias, à medida que o crescimento se acelera. Uma eventual relação contracíclica, indicada por autores da Unicamp, entre mark-up e capacidade ociosa (com o primeiro crescendo nas recessões), só impactaria o crescimento num modelo de tipo *profit-led*. O pensamento da Unicamp, na época, não pode ser enquadrado como *profit-led*, tal como seria formalizado nos modelos da década de 1990, ainda que, como mencionado, a facilidade de *funding* pudesse, na visão de tal “escola”, ter um impacto positivo no investimento. Mas reforça-se que mesmo dentro dessa lógica, não seria necessário um aumento da margem de lucro (mudança na distribuição funcional da renda), já que a expansão da massa de lucro verificada garantiria a expansão do *funding*.

No entanto, foi também marcado pelo acirramento do autoritarismo militar, por uma piora significativa na distribuição de renda e por ações compensatórias insuficientes em termos de política social, apesar de alguns avanços importantes, sobretudo quantitativos.

Pelo lado das interpretações sobre o período, a constatação dessa realidade empírica contribuiu para se superar visões pessimistas quanto ao processo de crescimento/desenvolvimento econômico em países periféricos - em especial, a visão “estagnacionista” de Furtado (1966) -, além de fortalecer, teoricamente, a ideia de que o crescimento é determinado pelos componentes da demanda agregada.

O trabalho onde o PDE – como usado por Kalecki na análise das economias capitalistas “maduras” - foi inicialmente utilizado de forma consistente na literatura do desenvolvimento no país foi o de Tavares e Serra (1973 [1971]), seguido por trabalhos referenciais ligados à Unicamp nos anos 1970 e início dos 1980 (Tavares (1975 [1973]; 1998 [1974]; 1998 [1978]) e outros textos compilados em Belluzzo e Coutinho, R. (1998 [1982])).

Reconhecendo-se a importância de tal fato, alguns pontos presentes nessas análises podem e devem ser questionados/revistos, com base em avanços teóricos mais recentes, como os previstos no modelo do supermultiplicador, apresentado inicialmente por Serrano (1995). Em particular, as ideias - não restritas aos autores da Unicamp, mas de fato praticamente consensuais nas análises sobre o período - de que a concentração de renda teria sido funcional, ou até necessária, ao elevado crescimento do “milagre”, e de que a capacidade ociosa anterior a tal processo, teria tido impactos positivos sobre este ou seria uma condição permissiva a ele.

O que se mostrou é que a concentração de renda não era necessária e nem funcional ao crescimento, seja para aumentar diretamente a demanda de bens duráveis, seja para financiar o investimento (via *funding*), e que a capacidade ociosa prévia, além de não se afastar muito de um nível compatível com o grau normal de utilização em economias como a dos EUA, não teria motivos para impactar positivamente o crescimento, já que normalmente representa um desincentivo à expansão do investimento, e as pressões inflacionárias estavam equacionadas pela política de contenção salarial do PAEG.

Coerentemente com os argumentos apresentados nesse sentido, e com o modelo do supermultiplicador, reforçou-se que o fator determinante por trás da trajetória de elevado crescimento do “milagre econômico” foi a expansão dos gastos autônomos não criadores de capacidade no setor privado, tais como o consumo a crédito e os gastos públicos, como reconhecido ao menos em parte sobretudo pelos autores da Unicamp.

Referências bibliográficas

- ARAÚJO, V. L. de. A macroeconomia do governo médici (1969-1974): uma contribuição ao debate sobre as causas do "milagre" econômico. *Revista Economia Ensaios*, v. 33, n. 1, 2018.
- BASTIAN, E. F. O paeg e o plano trienal: uma análise comparativa de suas políticas de estabilização de curto prazo. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, SciELO Brasil, v. 43, n. 1, p. 139–166, 2013.
- BASTOS, C. P.; D'AVILA, J. G. O debate do desenvolvimento na tradição heterodoxa brasileira. *Revista de Economia Contemporânea*, SciELO Brasil, v. 13, p. 173–199, 2009.
- BASTOS, C. P.; OLIVEIRA, B. R. Revisitando o debate nurkse-furtado na década de 1950. *Revista de Economia Contemporânea*, SciELO Brasil, v. 24, 2020.
- BLECKER, R. A. et al. Distribution, demand and growth in neo-kaleckian macro-models. *Chapters*, Edward Elgar Publishing, 2002.
- BONELLI, R.; CUNHA, P. V. d. Crescimento econômico, padrão do consumo e distribuição da renda no brasil: Uma abordagem multisetorial para o período 1970/75. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 11, n. 3, p. 703–756, 1981.
- BONELLI, R.; MALAN, P. S. Os limites do possível: notas sobre balanço de pagamentos e indústria nos anos 70. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 1976.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. O novo modelo brasileiro de desenvolvimento. *Revista Dados*, v. 11, p. 122–145, 1973.
- CESARATTO, S. Neo-kaleckian and sraffian controversies on the theory of accumulation. *Review of Political Economy*, Taylor & Francis, v. 27, n. 2, p. 154–182, 2015.
- CHAGAS, F. A. G. das. As teses de “jamil” e a luta armada dos anos 1960-70 no brasil. *Revista Brasileira de História & Ciências Sociais*, v. 1, n. 2, 2009.
- COLISTETE, R. P. Salários, produtividade e lucros na indústria brasileira, 1945-1978. *Brazilian Journal of Political Economy*, SciELO Brasil, v. 29, n. 4, p. 386–405, 2009.
- COUTINHO, M. Padrões de consumo e distribuição de renda no brasil. Dissertação de Mestrado, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Unicamp, 1979.
- FREITAS, F.; DWECK, E. Patterns of economic growth in the brazilian economy 1970-2007: demand led growth under balance payments constraints. In: *Sraffa Conference*. [S.l.: s.n.], 2010.

FREITAS, F.; DWECK, E. The pattern of economic growth of the brazilian economy 1970–2005: a demand-led growth perspective. In: *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume Two*. [S.l.]: Springer, 2013. p. 158–191.

FREITAS, F.; SERRANO, F. Growth rate and level effects, the stability of the adjustment of capacity to demand and the sraffian supermultiplier. *Review of Political Economy*, Taylor & Francis, v. 27, n. 3, p. 258–281, 2015.

FURTADO, C. *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. [S.l.]: Civilização Brasileira Rio de Janeiro, 1966. v. 2.

FURTADO, C. *Análise do “modelo” brasileiro*. [S.l.]: Civilização Brasileira Rio de Janeiro, 1972. v. 66.

GIRARDI, D.; PARIBONI, R. Normal utilization as the adjusting variable in neo-kaleckian growth models: A critique. *Metroeconomica*, Wiley Online Library, v. 70, n. 2, p. 341–358, 2019.

JÚNIOR, A. A. Z. *Taxa de câmbio e política cambial no Brasil*. [S.l.]: Edusp, 1993. v. 2.

LAGO, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”: 1967-1973. *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*, v. 1989, p. 233–294, 1889.

LAVOIE, M. Endogenous money: accommodationist. *A handbook of alternative monetary economics*, Edward Elgar Cheltenham, UK, p. 17–34, 2006.

LAVOIE, M. *Post-Keynesian economics: new foundations*. [S.l.]: Edward Elgar Publishing, 2014.

LESSA, C. et al. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. [S.l.]: Brasiliense, 1984. v. 1.

MARGLIN, S. A.; BHADURI, A. Profit squeeze and keynesian theory. In: *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*. [S.l.]: Oxford: Clarendon Press, 1990.

MEDEIROS, C. A. Industrialização e regime salarial na economia brasileira: os anos 60 e 70. *Economia e Sociedade*, v. 2, n. 1, p. 125–143, 1993.

MEDEIROS, C. A. High wage-economy, sloanism and fordism: the american experience during the golden age. *Contributions to political economy*, Oxford University Press, v. 19, n. 1, p. 33–52, 2000.

MEDEIROS, C. A. d. Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios. [Tese de Doutorado, Instituto de Economia, Unicamp], 1992.

MEDEIROS, C. A. d. A evolução da composição da demanda das famílias brasileiras entre 2003 e 2009. In: *Inserção Externa, Crescimento e Padrões de Consumo na Economia Brasileira*. [S.l.]: Brasília: IPEA, 2015, 2015.

OLIVEIRA, B. R. B. G. D. Três ensaios sobre economia brasileira no período 1967-1988: Inter-relação entre aspectos de economia política e política econômica e o surgimento e consolidação do pensamento da Unicamp. [Tese de Doutorado, Instituto de Economia, UFRJ, 2020].

OLIVEIRA, F. A. de. *A reforma tributária de 1966 e a acumulação de capital no Brasil*. [S.l.]: Brasil Debates, 1981.

SABOIA, J. *As causas da difusão da posse dos bens de consumo duráveis no Brasil*. [S.l.]: Programa Nacional de Pesquisa Econômica, 1983.

SANTOS, F. P. dos. A economia política da “escola de campinas”: contexto e modo de pensamento. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 8, n. 12, p. 17–42, 2018.

SERRA, J.-C. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. *BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. (Orgs.). Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise, vol.1, 4ed, Campinas*, 1982.

SERRANO, F. Long period effective demand and the sraffian supermultiplier. *Contributions to Political Economy*, Oxford University Press, v. 14, n. 1, p. 67–90, 1995.

SERRANO, F. Acumulação e gasto improdutivo na economia do desenvolvimento. *Polarização mundial e crescimento. Petrópolis: Vozes*, p. 135–164, 2001.

SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. *Revista de Economia Contemporânea*, SciELO Brasil, v. 14, p. 395–421, 2010.

SERRANO, F.; FREITAS, F. The sraffian supermultiplier as an alternative closure for heterodox growth theory. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, Edward Elgar Publishing Ltd, v. 14, n. 1, p. 70–91, 2017.

SIMONSEN, M. H. Brasil 2002. In: APEC. [S.l.], 1972.

SOUZA, P. H. G. F. d. A desigualdade vista do topo: a concentração de renda entre os ricos no brasil, 1926-2013. 2016.

TAVARES, M. d. C. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. [S.l.], 1974.

TAVARES, M. d. C. Distribuição de renda, acumulação e padrões de industrialização: um ensaio preliminar. *TOLIPAN, R.; TINELLI, AC A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar Editores*, 1975.

TAVARES, M. d. C. Ciclo e crise: o movimento recente da industrialização brasileira. *Campinas, SP: UNICAMP, IE*, 1998 [1978].

TAVARES, M. d. C.; SERRA, J. Além da estagnação. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*, Zahar Rio de Janeiro, p. 153–207, 1972.

WELLS, J. R. Subconsumo, tamanho de mercado e padrões de gastos familiares no Brasil. *São Paulo, Brasileiro de Ciências*, 1976.

Recebido em 26 de janeiro de 2021.

Aceito para publicação em 19 de novembro de 2021.