



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

A Desigualdade na História do Pensamento Económico

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Economia Social

por

Jéssica Barcelos Rocha

sob orientação de
Professor Doutor Nuno Ornelas Martins

Universidade Católica Portuguesa, Católica Porto Business School
Março de 2016

“We live in an uncertain and ever-changing world that is continually evolving in new and novel ways. Standard theories are of little help in this context. Attempting to understand economic, political and social change requires a fundamental recasting of the way we think”

Douglass North

(“Prémio Nobel” de Ciências Económicas em 1993)

Agradecimentos

Ao meu orientador, Professor Nuno Martins, pela paciência e pelo apoio demonstrados, não só nestes meses de trabalho, mas ao longo da minha vida académica. Por me dar a liberdade de escolher qual o caminho a seguir no desenvolvimento desta tese, estando sempre disponível para me orientar nos momentos de maior incerteza e dificuldade.

Ao professor Américo Mendes e à ATES por me darem a oportunidade de fazer este mestrado.

Às minhas colegas de mestrado, em especial a Rafaela e a Daniela, pelo apoio ao longo desta caminhada que fomos fazendo lado a lado, com entreaajuda tudo se torna mais fácil.

À minha mãe e aos meus irmãos por apoiarem as minhas escolhas, por me aturarem nos dias menos bons, por estarem sempre disponíveis para me ajudar, por tornarem a minha vida mais fácil.

À Beatriz, à Daniela, à Leandra, à Rita, à Laura e à Dulce por me aturarem todos os dias mas, especialmente, neste ano e meio, porque estando longe ou estando perto, partilham sempre comigo as derrotas e as vitórias.

À minha família e amigos, por aceitarem as minhas ausências sem contestar e por estarem sempre ao meu lado.

Resumo

A desigualdade na distribuição do rendimento tem sido um tema muito debatido nos últimos tempos e especialmente, após a crise económica iniciada em 2007-2008 que é muitas vezes relacionada com o aumento da desigualdade.

Com o evoluir da teoria económica assistiu-se a um relativo abandono do tema da distribuição. Para os clássicos a distribuição do excedente era um tema fundamental, com impacto tanto no bem-estar dos indivíduos como na sustentabilidade económica e social. Com a crescente matematização da economia, a distribuição é analisada como uma questão técnica, definida em termos de curvas da oferta e procura. Além disso, assistiu-se a uma mudança de paradigma, em que a economia deixou de ser a ciência do excedente e da sua produção e distribuição, para se tornar uma ciência centrada na escassez.

Neste contexto em que a distribuição é negligenciada do ponto de vista da teoria económica, o retorno do tema da desigualdade à discussão económica foca essencialmente a sua mensuração empírica, tendo sido desenvolvidos diversos índices sintéticos. No entanto, autores como Sraffa e Sen, são apontados como responsáveis por um renascimento da economia política clássica, onde a distribuição é um tema essencial. Além disso, Sen considera uma abordagem multidimensional da desigualdade, considerando que esta não deve ser medida apenas em termos de rendimento, mas sim ao nível das potencialidades.

Palavras-chave: Desigualdade, Sustentabilidade, Teoria Económica, Distribuição do Rendimento, Abordagem da Potencialidades

Abstract

Inequality in income distribution is a theme which has been much debated recently, especially after the economic crisis started in 2007-2008, which is often connected to an increase in inequality.

As economic theory evolved, there was a relative neglect of the theme of distribution. For the classics the distribution of the surplus was a fundamental theme, with impact not only on individual well-being, but also on economic and social sustainability. With the increasing mathematization of economics, distribution is studied as a technical question. Furthermore, there has been a paradigm shift, in which economics became no longer the science which studies the production and distribution of the surplus, but rather a science centered on scarcity.

In this context, in which distribution is neglected from the point of view of economic theory, the return of the theme of inequality to economic discussion focuses essentially on its empirical measurement, through various synthetic indexes that have been developed. However, authors like Sraffa and Sen are seen as the originators of a revival of classical political economy, where distribution is an essential theme. Besides, Sen considers a multidimensional approach to inequality, considering that the latter cannot be measured only in terms of income, but also in terms of capabilities.

Keywords: Inequality, Sustainability, Economic Theory, Income Distribution, Capability approach

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo	iv
Abstract	v
Índice	vi
Introdução	7
Capítulo 1: A desigualdade	10
1.Como medir a desigualdade?	14
1.1 Teorias de Justiça Social.....	15
1.1.1.Espaços em que se pode medir a desigualdade	15
1.1.2.Critérios utilizados para medir a desigualdade	17
1.2 Índices sintéticos.....	20
Capítulo 2: O problema da distribuição na teoria económica	27
1.A Distribuição como tema fundamental	28
1.1 A Teoria Clássica	29
1.2 A Teoria Neoclássica	39
1.3 O Keynesianismo	44
2.Da Teoria do Excedente à Teoria da Escassez	49
2.1 Lionel Robbins	50
2.2 A Teoria Económica Neoclássica contemporânea	53
Capítulo 3: O renascimento da economia política clássica	62
1.A controvérsia de Cambridge	64
2.Uma crítica à função utilidade: Amartya Sen	70
2.1 Abordagem das Potencialidades.....	73
3.Thomas Piketty: uma abordagem pelo rendimento	75
Bibliografia	85

Introdução

Nas últimas décadas tem-se assistido a um aumento substancial da desigualdade na distribuição do rendimento e da riqueza, tanto nos países mais desenvolvidos, como nos países emergentes. Este aumento generalizado da desigualdade do rendimento e da riqueza tem sido acompanhado por um aumento do debate público sobre o tema, essencialmente desde o início da crise económica (OECD, 2015).

Atualmente, os estudos da desigualdade estão preocupados essencialmente com questões de mensuração empírica, sendo que as questões da distribuição do rendimento e da riqueza foram, durante muito tempo, relativamente negligenciadas, assumindo-se que o impacto da desigualdade no bem-estar individual e da sociedade como um todo é da responsabilidade de disciplinas como a ética, na medida em que, com base na teoria económica ortodoxa a distribuição do rendimento é uma questão essencialmente matemática definida pelo mercado, através da relação entre oferta e procura. No entanto, autores como Atkinson (1970, 1975), Sen (1982, 1992) e Piketty (2014) defendem que é essencial colocar as questões da distribuição do rendimento e da riqueza no centro da análise económica. Além disso, Sen (1992) argumenta que a distribuição é não só uma questão ética, mas também uma questão relacionada com a performance económica, pois tem impacto no crescimento económico, sendo necessária uma abordagem integrada da ética e da economia para se perceber o impacto que a distribuição tem na sustentabilidade económica e social.

Nesta tese pretende-se analisar, essencialmente, o modo como a noção de desigualdade foi conceptualizada ao longo da história do pensamento económico. Tal exercício permitirá compreender melhor a natureza e as causas da desigualdade, numa abordagem multidimensional que permite estudar o impacto da desigualdade no crescimento económico, nas sociedades e no bem-estar individual, indo além das mensurações da desigualdade baseadas apenas na desigualdade do rendimento e da riqueza.

Para tal foi realizada uma revisão de literatura com o objetivo de perceber como evoluiu a teoria económica e de que forma as questões da distribuição do rendimento foram sendo abordadas ao longo do tempo, pelos diversos autores.

Para os economistas clássicos de Smith a Marx, a ética e a económica eram estudadas como áreas interligadas, sendo a economia estudada como um processo circular nas atividades de produção, distribuição e consumo. Para estes autores o valor era algo objetivo, medido em termos da quantidade de trabalho e a distribuição do excedente era fundamental para o crescimento económico. A mudança de paradigma na teoria económica dá-se com a revolução marginalista, e é sistematizada no trabalho de Marshall, onde o valor passa a ser subjetivo, medido em termos de utilidade marginal, tendo-se assistido a partir daqui a uma crescente matematização da economia, que levou a que, com a contribuição de Robbins se assistisse a uma separação definitiva entre as questões da ética e da economia. Além disso, a questão da distribuição deixa de ser tratada como parte integrante do circuito económico, na medida em que se assume que a distribuição é determinada em termos técnicos pela interação de curvas de oferta e procura. Desta forma, a teoria económica passa a ser a ciência da escassez onde a principal preocupação é a alocação eficiente de recursos considerados escassos.

Atualmente, a análise da desigualdade está associada à desigualdade na distribuição do rendimento e da riqueza e centra-se na forma de mensuração, pois foram sendo criados diversos índices sintéticos para a mensuração da desigualdade que acabam por ser criticados por autores como Piketty (2014) e Sen (1992), que criticam a utilidade enquanto medida de bem-estar e defendem a utilização de uma medida de bem-estar objetiva, no caso de Piketty, uma análise ao rendimento e riqueza em termos da sua distribuição por vários grupos sociais, no caso de Sen, uma abordagem multidimensional que tem em conta as potencialidades humanas.

O presente trabalho encontra-se dividido em três capítulos, no primeiro capítulo, procura-se responder a uma questão essencial que é, como mensurar a desigualdade? São apresentadas as abordagens centradas na distribuição do rendimento, através da utilização ou não de índices sintéticos, e uma abordagem multidimensional, defendida por Amartya Sen, sendo discutidos os diversos espaços e critérios onde a desigualdade pode ser analisada. No segundo capítulo, responde-se à questão: como evoluiu o pensamento económico ao nível das questões da distribuição, sendo que no início do capítulo são analisadas as abordagens em que a distribuição era fundamental e ao longo do capítulo é explicada a evolução da teoria económica de uma teoria do excedente para uma teoria da escassez. No terceiro capítulo é apresentada uma crítica à teoria neoclássica ortodoxa, através de autores considerados responsáveis pelo renascimento da economia política clássica, como Sraffa e Sen.

Capítulo 1

A desigualdade

Nas últimas três décadas a desigualdade na distribuição de rendimento aumentou na maioria dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), atingindo em alguns destes países valores históricos (OECD, 2015). Keeley (2015) refere que nos anos 80 a população no percentil dos 10% com maior rendimento obtinha sete vezes mais rendimento do que a percentagem da população no percentil dos 10% com menor rendimento. Atualmente recebem dez vezes mais, analisando apenas a distribuição do rendimento. Quando se considera a distribuição da riqueza¹ a desigualdade é ainda mais notória pois os 10% no percentil superior detêm metade da riqueza total, os 1% no percentil superior detêm 18%, enquanto os 40% mais pobres detêm apenas 3%.

Esta subida da desigualdade tem-se verificado nos países ricos, onde a desigualdade já era frequente, mas também nos países emergentes, na medida em que o crescimento que se verifica nestes países beneficia apenas uma classe social e não a população em geral (Keeley, 2015). Isto provocou um aumento da discussão pública sobre este tema, pois a desigualdade tem impacto na coesão social pela diferença entre ricos e pobres, mas também na sustentabilidade

¹ Keeley (2015) esclarece que apesar de riqueza e rendimento serem muitas vezes utilizados como sinónimos representam coisas diferentes, pois considera o rendimento o dinheiro que os indivíduos têm disponível para utilizar, já a riqueza, representa o que os indivíduos detêm (o que foram acumulando ao longo da vida, inclui capital e recursos).

económica, na medida em que afeta o crescimento de longo prazo (OECD, 2015).

Ao considerar a abordagem de Keeley (2015) podemos assumir que a desigualdade poderá ser analisada por duas vias. Pode analisar-se o efeito direto que esta tem no bem-estar dos indivíduos e de que forma promove a coesão social, mas também o efeito indireto que a desigualdade tem no bem-estar individual pelo impacto que provoca na economia, sendo por via da economia que subsequentemente o bem-estar dos indivíduos e a coesão social é afetada.

A relação entre desigualdade e bem-estar assumiu desde sempre um papel fundamental na ética e na teoria económica, que inicialmente eram estudadas como áreas interligadas pois a ciência económica começou por ser estudada como um ramo da filosofia moral (Martins, 2009). No entanto, com a evolução da teoria económica surgiu uma separação entre ética e economia, que se acentuou quando Lionel Robbins defendeu a separação entre factos e valores na economia (Putnam & Walsh, 2012).

Amartya Sen (1987) argumenta que existem duas dimensões fundamentais nas quais a ética se interliga com a economia: o estudo da motivação humana, designada como questão “Socrática”; e a análise do bem-estar, designada como questão “Aristotélica”. Sen defende que o uso da economia tem duas origens fundamentais a relacionada com a ética e a relacionada com a “engenharia” (Martins, 2009).

No pensamento económico clássico (de Adam Smith a Karl Marx) existia um equilíbrio entre a ética e a “engenharia”, sendo que a ética desempenhava um papel fundamental. Na corrente económica dominante, de origem neoclássica, o ênfase é na “engenharia”, em virtude da crescente matematização do estudo do

comportamento humano, iniciada pela Revolução Marginalista, aliada à separação entre factos e valores (Putnam & Walsh, 2012).

Tony Lawson (2003) explica que os sucessos científicos e tecnológicos da matematização dos fenómenos naturais levam a uma utilização de modelos matemático-dedutivos para o estudo do comportamento humano. Lawson (2009) argumenta que estes modelos não são apropriados para explicar a crise económica e financeira. De facto, esta está relacionada com falhas na questão “Socrática” da motivação humana e a “Aristotélica” do bem comum e da justiça distributiva (incluindo a questão de qual distribuição do rendimento e da riqueza que melhor promove o bem comum), pelo que é necessário estudar teorias alternativas que permitam compreender as questões éticas (Martins 2009; Putnam & Walsh, 2012).

Dada esta crescente matematização da economia, na teoria económica ortodoxa atual os estudos da desigualdade estão voltados para a sua mensuração e consideram apenas a desigualdade de rendimento e em que medida esta desigualdade afeta o bem-estar dos indivíduos. O impacto da desigualdade na economia apenas recentemente começou a ser discutido, dado que a teoria económica tem-se centrado na teoria da produção e do consumidor, e não tanto na distribuição, como anteriormente, especialmente após o abandono da perspectiva Pigoviana do bem-estar, e da adoção do ótimo de Pareto como critério para avaliar a eficiência, deixando de lado a questão da equidade.

Mesmo quando se considera o impacto da desigualdade na economia, as opiniões divergem. Alguns autores defendem que a desigualdade é positiva para o crescimento económico, ao estabelecer incentivos aos empreendedores (detentores de mais rendimento e riqueza), sendo uma fonte de investimento,

que por sua vez, gera mais crescimento (Keeley, 2015). No entanto, são vários os autores que consideram que a desigualdade tem impactos negativos no bem-estar dos indivíduos, na medida em que os indivíduos com baixos rendimentos não terão capacidade para acumular riqueza, mantendo-se sempre o fosso entre ricos e pobres. Além disso, a desigualdade terá também impactos negativos para o crescimento económico, tanto do lado da procura, como defende Keynes (1936), mas também do lado da oferta, como defende Sen (1999), pois os indivíduos com menos rendimento terão menos capacidade de investir na sua educação, e terão menos acesso a cuidados de saúde, entre outros (Keeley, 2015). Conforme é defendido no relatório da *United Nations Development Programme* (UNDP, 2013), é essencial analisar o efeito que a desigualdade do rendimento tem em alguns aspetos fundamentais do bem-estar humano, são eles: crescimento, pobreza, educação, saúde, coesão social, democracia, criminalidade e conflitos sociais.

Na presente tese, a questão em análise será essencialmente o modo como a desigualdade é concetualizada ao longo da História do Pensamento Económico. Diferentes teorias levam a diferentes modos de analisar a desigualdade, e o seu impacto no bem-estar dos indivíduos. Mas para que se percebam os efeitos que a desigualdade tem no bem-estar dos indivíduos, de forma direta ou indireta, é fundamental analisar duas questões fundamentais: que variável se está a considerar na análise da desigualdade? E como se pode medir esta variável? Esta será a primeira questão a abordar, antes de considerar as várias teorias económicas e o modo como abordam a desigualdade.

1. Como medir a desigualdade?

Para responder a estas questões este capítulo está dividido em dois subcapítulos. O primeiro, onde se considera uma abordagem multidimensional da desigualdade e através de uma perspetiva filosófica se procura perceber como esta pode ser medida, através da apresentação das teorias de Justiça Social, com base no trabalho desenvolvido por Amartya Sen. De facto, Sen é o autor que forneceu a mais influente conceção multidimensional de bem-estar, precisamente para encontrar uma ferramenta de análise que permita considerar a desigualdade.

O segundo considera uma abordagem baseada no rendimento que, como Atkinson (2015) explica, é uma das dimensões fundamentais a ter em conta mesmo numa abordagem multidimensional. Neste caso, e a mensuração da desigualdade é feita através de um conjunto de índices matemáticos, nomeadamente, o Coeficiente de Gini, Índice de Theil, o coeficiente de Atkinson e o rácio de dispersão (Galbraith, 2009; Piketty, 2014). Neste capítulo será também apresentada a abordagem de Piketty que considera também a desigualdade de rendimento, mas critica o uso de índices sintéticos.

As abordagens de Sen e de Atkinson são, como veremos, abordagens que surgem na sequência do abandono da teoria do bem-estar Pigoviana que caracterizou a tradição de Cambridge da primeira metade do século XX, como uma tentativa de reter elementos importantes dessa perspetiva (Martins, 2014). A crítica de Robbins (1938) às comparações interpessoais de utilidade pressupostas na conceção de Arthur Cecil Pigou (1920) e de Hugh Dalton (1920, 1925) levou ao abandono do tema da desigualdade, como referido acima, e explicado em maior pormenor no decorrer da tese. James Meade (1976) continuou a tradição de Cambridge de linha Pigoviana, tendo tido uma

influência decisiva em Atkinson (1975), cuja abordagem à questão da desigualdade teve uma influência importante em autores como Sen (1982) e Piketty (2014). Todos estes autores procuraram uma abordagem mais objetiva ao problema da desigualdade, especialmente Piketty, focando o rendimento numa perspectiva de longo prazo. Sen (1982) procurou desenvolver várias formas de abordar a desigualdade de uma forma mais objetiva, mas multidimensional, indo além do rendimento. Ao fazê-lo, Sen sistematiza de um modo interessante as várias abordagens ao tema, e será pela sua análise que começaremos.

1.1 Teorias de Justiça Social

Sen (1992) propõe que se analise as teorias de justiça em termos de um critério, isto é, uma regra de julgamento social que nos permite ir de um julgamento sobre o bem-estar individual para um julgamento sobre o bem-estar social, e de um espaço, isto é, uma variável (recursos, bens, liberdades, direitos, potencialidades, entre outros) onde o bem-estar individual pode ser avaliado, onde este critério é aplicado. Seguindo a proposta de Sen, que permite sistematizar várias concepções, serão aqui analisadas as três concepções de justiça social mais influentes na atualidade: a defendida por Rawls; a utilitarista; e a abordagem das potencialidades defendida por Amartya Sen e Martha Nussbaum, sendo que esta última não é considerada uma teoria de justiça completa, na medida em que apenas sugere um espaço, não apresentando um critério (Martins, 2012).

1.1.1. Espaços em que se pode medir a desigualdade

Segundo Sen (1992), a ideia de igualdade é confrontada com duas questões, a diversidade de seres humanos, quer a nível das características internas, quer a

nível das características externas, e a multiplicidade de espaços nos quais a igualdade pode ser avaliada. Sendo assim, não se pode defender ou criticar a igualdade sem se referir o espaço que estamos a analisar (rendimentos, direitos, bem estar, entre outros). Daí que a questão fundamental a colocar como ponto de partida é “Igualdade de quê?”.

Para os utilitaristas, o espaço utilizado é a utilidade total, isto é, a soma das utilidades individuais (Martins, 2012). A abordagem mais utilizada na teoria económica atualmente é a defendida por Harsanyi (1975) que consiste em utilizar a utilidade esperada como variável. A abordagem utilitarista tem a desvantagem de utilizar uma métrica subjetiva e, quando conjugada com o critério da maximização da utilidade total, não considerar a desigualdade, na medida em que considera a utilidade total (Sen 1982, 1992).

Outra conceção de justiça social é a defendida por John Rawls (1971), considerada por Sen (1992) como a teoria da justiça mais influente e mais importante do século XX. A conceção de justiça de Rawls (1971) está assente em dois princípios, o princípio da liberdade, em que todas as pessoas têm direito ao máximo de liberdade desde que compatível com uma liberdade semelhante para os outros, e o princípio da diferença, em que a desigualdade económica e social deve satisfazer duas condições, estar ligada a cargos e posições abertos a todos em condições de igualdade e ser benéfica para os membros menos favorecidos da sociedade (Sen, 1992). Para Rawls o espaço ao qual se aplica o critério a utilizar ao considerar a desigualdade económica e social é o espaço dos bens primários, que inclui o rendimento, riqueza, liberdades, oportunidades, direitos e bases sociais do respeito próprio.

Dentro do ramo da filosofia política as abordagens de Rawls e utilitarista são as principais oponentes da abordagem das potencialidades defendida por

Amartya Sen (Martins, 2012). Segundo Martins (2012), Sen discorda do uso do espaço de bens primários defendido por Rawls (1971) como espaço apropriado para avaliar a igualdade, porque os bens primários são apenas um meio para o bem-estar e não o fim que se pretende alcançar. Além disso, seres humanos diferentes vão obter níveis de bem-estar diferentes com o mesmo nível de bens primários.

Para Sen o bem-estar humano pode ser avaliado em termos de funcionalidades humanas, isto é, aquilo que um determinado ser humano é ou faz (Sen 1982, 1992; Martins, 2012). Na abordagem defendida por Sen, a igualdade deve ser avaliada não apenas em termos de funcionalidades alcançadas, mas também do potencial para alcançar, ou seja, o espaço utilizado serão as funcionalidades potenciais, que Sen e Nussbaum (1993) designaram por *potencialidades* (ou *capacidades*), ou seja, aquilo que o ser humano pode ser ou fazer.

1.1.2. Critérios utilizados para medir a desigualdade

As teorias da justiça, para além de um espaço devem também ser avaliadas através de um critério, no qual este espaço é aplicado.

Para Sen (1992) as teorias da justiça podem conter mais do que um critério para avaliar diferentes espaços.

Segundo Sen (1992) e Martins (2012) o critério da igualdade está presente em quase todas as concepções de justiça social (aplicado a algum espaço), muitas vezes combinado com outros critérios aplicados a diversos espaços. Sendo assim, Sen (1982, 1992) argumenta que a grande disputa nas questões relacionadas com ética e justiça social não está relacionada com ser contra ou a

favor da igualdade, mas sim com a variável, ou espaço, que se está a equacionar.

Desta forma, serão aqui analisados os diversos critérios aplicados pelas teorias acima mencionadas, nomeadamente, o critério da igualdade.

No utilitarismo o critério aplicado ao espaço da utilidade total (isto é, a soma das utilidades individuais) é o da eficiência que envolve um exercício de maximização (Sen, 1992; Martins, 2012). Neste caso, a igualdade não é uma preocupação explícita desta conceção na medida em que podem ocorrer desigualdades entre as diferentes utilidades individuais consideradas. No entanto, Sen (1992) argumenta que se os utilitaristas não procuram atualmente a igualdade de um modo explícito (embora autores de uma fase inicial da teoria neoclássica como Pigou o fizessem), esta está presente na teoria de modo implícito, na medida, em que há um igual tratamento dos seres humanos no espaço dos ganhos e perdas de utilidade, ou seja, os ganhos de utilidade individuais têm o mesmo peso na função de utilidade social que é a função objetivo utilitarista.

Aliás, na fase inicial da teoria neoclássica, associada com as contribuições de Marshall e Pigou, a existência de utilidades marginais diferentes para diferentes níveis de rendimento é a base da argumentação a favor da igualdade, como veremos. É apenas após a reformulação da teoria neoclássica nos Estados Unidos, liderada por Paul Samuelson (1947) e sob a influência dos argumentos de Robbins (1932, 1938), que a perspetiva utilitarista associada com a escola neoclássica passa a deixar de lado o tema da desigualdade (Putnam & Walsh, 2012; Martins, 2014).

O critério aplicado na abordagem defendida por Rawls, é o critério “maximin”, que consiste em maximizar os interesses de quem está em pior

situação. Como Martins (2012) refere tanto o critério de “eficiência” como o “maximin” envolvem maximização. No entanto, o primeiro tem em conta o bem-estar de todos os indivíduos enquanto o segundo só tem em conta a situação de quem está pior.

O critério da igualdade está também presente na abordagem Rawlsiana, na medida, em que esta defende a igual liberdade (princípio da liberdade) (Sen, 1992). Além disso, Martins (2012), nota que ao escolher uma determinada distribuição de bens primários, considera-se que as pessoas estão sob o chamado “véu de ignorância” (Rawls, 1971), não sabendo em que posições irão acabar, isto é, numa situação melhor ou pior face aos outros, pelo que a igualdade está presente pois todas as pessoas podem acabar em qualquer posição na sociedade, não havendo lugares privilegiados *a priori*. Também o facto de se querer melhorar a situação de quem está pior reflete uma preocupação com os que sofrem a desigualdade, assim, o critério “maximin” tenta, de certo modo, conciliar a maximização com a igualdade.

Como já foi referido anteriormente, a Abordagem das Potencialidades, defendida por Sen, não é uma teoria da justiça completa, na medida em que não define um critério, pois a preocupação central desta abordagem está relacionada com o espaço em que a igualdade deve ser analisada. Desta forma, Sen propõe o uso das potencialidades como espaço, nada dizendo sobre o critério a aplicar.

Martins (2012) nota que a formulação original da abordagem das potencialidades demonstra uma motivação em ir além da teoria da justiça defendida por Rawls. Sen (2009) chega mesmo a criticar esta teoria, propondo uma teoria alternativa. No entanto, Martins (2012) refere que o objetivo de Sen (1982, 1992), pelo menos aquando da formulação da Abordagem das

Potencialidades, não é substituir a teoria Rawlsiana por inteiro, mas sim uma parte dela. A grande preocupação de Sen está relacionada com a forma como o princípio da diferença é aplicado, ou seja, a utilização de um índice de bens primários ao aplicar o critério maximin, pois só se tem em conta os bens primários em si mesmos e não a forma como estes afetam as pessoas.

Pode assim dizer-se que a abordagem defendida por Sen partilha algumas semelhanças com Rawls, como a importância de partir do espaço de bem-estar alcançado (medido em utilidade, recursos, rendimento ou riqueza) para o espaço das liberdades, oportunidades e possibilidades que os indivíduos têm. A principal diferença assenta no facto da abordagem das potencialidades não se preocupar apenas com os bens ou recursos mas também com o impacto que estes têm nos seres humanos (Martins, 2012).

1.2 Índices sintéticos

Dada a evolução no pensamento económico e a crescente matematização da economia, a mensuração da desigualdade é, atualmente, considerada essencialmente no âmbito do rendimento e da riqueza, através do cálculo e comparação de diversos índices matemáticos. Keeley (2015) refere que “encontrar uma forma de representar desigualdade utilizando apenas um número é um desafio” (p. 22, nossa tradução) pelo que ao longo dos tempos são conhecidas diversas abordagens. Tal método reflete também uma procura de objetividade que se verifica após a crítica de Robbins (1938) às comparações interpessoais de utilidade. Sendo a utilidade uma função monotónica crescente do rendimento, procura-se focar o rendimento, enquanto dimensão objetiva, e não a utilidade subjetiva.

Uma das medidas mais simples de desigualdade é o rácio de dispersão. Normalmente considera-se o rácio de dispersão por decil que consiste no rácio entre a média do consumo ou rendimento dos 10% mais ricos, face à média do consumo ou rendimento dos 10% mais pobres, mas poderão ser utilizadas outras percentagens para o cálculo do rácio (Haughton & Khander, 2009). A simplicidade deste rácio consiste na sua fácil interpretação, pois expressa o rendimento dos 10% mais ricos, como múltiplo do rendimento dos 10% mais pobres (Haughton & Khander, 2009). Uma das críticas apresentadas a este rácio deve-se ao facto de não considerar as classes que estão no meio da distribuição do rendimento. Além disso, considera apenas a distribuição entre classes e não analisa a distribuição dentro de cada classe (Haughton & Khander, 2009).

A medida de desigualdade mais popular é o Coeficiente de Gini (Haughton & Khander, 2009). Este índice que tem como base a curva de Lorenz, uma curva de frequência cumulativa que compara a distribuição de uma variável com uma distribuição uniforme que representa desigualdade (Haughton & Khander, 2009). O Coeficiente de Gini está sempre compreendido entre 0 e 1, sendo igual a zero em casos de igualdade completa e igual a 1 em casos de desigualdade completa, isto é, quando um pequeno grupo de indivíduos detém a totalidade dos recursos disponíveis (Piketty, 2014).

Concretamente, verifica-se que o coeficiente de Gini varia aproximadamente entre 0,2 e 0,4 nas distribuições dos rendimentos do trabalho² observadas na prática nas diferentes sociedades, entre 0,6 e 0,9 nas distribuições observadas relativamente à propriedade do capital, e entre 0,3 e 0,5 na desigualdade de rendimento total. (Piketty, 2014, p. 393)

Ao analisar o parágrafo anterior constata-se que a desigualdade na distribuição da propriedade de capital é muito superior à desigualdade nos

² Piketty (2014) refere que a desigualdade de rendimento resulta da soma da desigualdade de rendimentos de trabalho e da desigualdade de rendimentos de capital.

rendimentos de trabalho, algo que também já se tinha verificado anteriormente quando Keeley (2015) compara a desigualdade de riqueza e rendimento.

O índice de Gini tornou-se popular especialmente após as contribuições de Hugh Dalton (1920, 1925), constituindo uma ferramenta de análise empírica que, conjugada com as contribuições teóricas de Pigou (1920), levou à formulação da noção de “transferências Pigou-Dalton” (Sen, 1982), que visam diminuir a desigualdade na distribuição do rendimento, e são centrais na análise do bem-estar de índole Pigoviana.

Apesar do Coeficiente de Gini ser muito utilizado é também alvo de algumas críticas, nomeadamente, por não ser decomposto entre grupos sociais (Haughton & Khandor, 2009), isto é, o “coeficiente de Gini de uma sociedade não é igual à soma dos coeficientes de Gini dos seus subgrupos” (Haughton & Khandor, 2009, p. 106, nossa tradução), pelo que ao analisar-se o coeficiente de Gini de uma sociedade consegue-se avaliar se esta é mais ou menos desigual, mas não é perceptível como está distribuído o rendimento ao longo das classes sociais. Além disso, Piketty (2014) argumenta que é impossível resumir uma realidade multidimensional a um indicador unidimensional pelo que ao calcular o coeficiente de Gini, à semelhança de outros índices sintéticos, existe uma tendência para misturar a desigualdade perante o trabalho com a desigualdade perante o capital.

Atkinson (1970) argumenta que os métodos convencionais para medir a desigualdade, como o Coeficiente de Gini, são enganosos, pois considera que não se pode constituir um ranking de distribuições sem se especificar a forma da função de bem-estar social que se por sua vez depende da função utilidade. Além disso, os métodos convencionais para medir a desigualdade são definidos em relação à média, pelo que não é verificável, por exemplo, que impacto terá na distribuição de rendimento um aumento nas classes inferiores. Assim,

Atkinson (1970) assume uma função de bem-estar social “aditivamente separável” em rendimentos individuais, mas para tal, assume uma medida do grau de aversão à desigualdade, isto é, a sensibilidade reativa às transferências em diferentes níveis de rendimento. Se o grau de aversão à desigualdade for muito elevado maior é o peso das transferências na base da distribuição na função de bem-estar social e menor o peso no topo. Se o grau de aversão à desigualdade for igual a zero a distribuição é considerada em função do rendimento total. Além disso, o autor argumenta que esta medida é facilmente decomposta, o que permite medir a desigualdade entre grupos e dentro dos grupos. A abordagem de Atkinson pode ser interpretada como uma tentativa de recuperar elementos da abordagem utilitarista Pigoviana, abandonada após a crítica de Robbins (1938) às comparações interpessoais de utilidade.

Galbraith (2009), por outro lado, assume que o trabalho de medir a desigualdade tem sido feito de forma errada, pois na maioria dos países as medidas de desigualdade não estão incorporadas na contabilidade nacional. Assim, o autor considera que uma das formas mais eficazes de medir a desigualdade são medidas que utilizam o índice de Theil, que permite comparações entre grupos e, além disso, as estatísticas de desigualdade podem ser calculadas através de diversas fontes, como os impostos, o emprego, os salários.

Haughton & Khandor (2009) referem que algumas “medidas de desigualdade de entropia generalizada”, como é o caso dos índices de Theil satisfazem os critérios que fazem das medidas de desigualdade uma boa medida, nomeadamente: independência face à média; independência face ao tamanho da população; simetria; sensibilidade adequada às transferências Pigou - Dalton, isto é as transferências dos ricos para os pobres, pois estas reduzem a desigualdade mensurada; a desigualdade poder ser mensurada

entre populações, entre grupos, diferentes fontes de rendimento, entre outros; e por fim, fiabilidade estatística.

Piketty (2014) assume que estes índices apresentados anteriormente, por vezes, são úteis, no entanto, levantam alguns problemas, na medida em que “pretendem resumir num único indicador numérico a desigualdade completa da distribuição” (Piketty, 2014, p. 393), o que parece impossível, na medida em que se tenta resumir uma realidade multidimensional a um indicador unidimensional. O autor afirma que só se consegue fazê-lo quando se simplifica demasiado a realidade e quando se mistura o que não se deve misturar, como é o caso da desigualdade dos rendimentos de trabalho e a desigualdade dos rendimentos de capital.

Desta forma Piketty (2014) propõe que se analise a desigualdade através de quadros de distribuição, que indicam as partes dos diferentes decís e centis no rendimento total e no património total. Estes quadros têm a vantagem de obrigar à medição dos níveis de rendimento e de património dos diferentes grupos sociais expressos em moeda concreta de metal ou em percentagem dos rendimentos e patrimónios médios do país considerado, permitem um ponto de vista mais concreto e mais palpável sobre a desigualdade social, e ter em consideração as limitações dos dados disponíveis para estudar estas questões, ou seja, os quadros de distribuição obrigam a uma maior coerência e transparência, ao contrário dos indicadores estatísticos sintéticos que “dão pelo contrário uma visão abstrata e assetizada da desigualdade” (Piketty, 2014, p. 394). Esta perspetiva de Piketty (2014) está em linha com a sua crítica à excessiva matematização da análise económica.

As abordagens aqui apresentadas, focam a sua atenção na mensuração da desigualdade de rendimento e riqueza. Tal ênfase corresponde a uma procura de maior objetividade que se verificou após a crítica de Robbins (1938) às

comparações interpessoais de utilidade pressupostas na análise Pigoviana, se bem que autores como Atkinson (1970) procuraram recuperar elementos desta última relevantes para o estudo da desigualdade. Como referido acima, Sen (1982) procurou também uma abordagem mais objetiva que pudesse responder às questões levantadas por Robbins (1938), considerando, no entanto, que tal abordagem deve ser multidimensional, e não centrada apenas no rendimento.

É neste contexto que surge o Índice de Desenvolvimento Humano, proposto por Mahbub Ul-Haq, que tem origem na abordagem das Potencialidades defendida por Sen (1992), e que considera uma abordagem multidimensional da desigualdade, onde para além do rendimento, são utilizadas variáveis relacionadas com educação, saúde, entre outros.

O desenvolvimento humano é a expansão das liberdades das pessoas para viverem uma vida longa, saudável e criativa, para atingirem metas que tenham razões para valorizar e a participarem ativamente na definição de desenvolvimento equitativo e sustentável de um planeta compartilhado. (UNDP, 2010, p. 22, nossa tradução)

Ao longo dos anos a definição de desenvolvimento humano tem sofrido evoluções, assim, como a forma e cálculo do Índice de Desenvolvimento Humano.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) foi criado para enfatizar que os critérios para avaliar o desenvolvimento de um país são as pessoas e as suas capacidades e não o crescimento económico apenas (UNDP, Human Development Reports).

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é uma medida que resume o desempenho de três dimensões consideradas fundamentais para o desenvolvimento humano, nomeadamente, vida longa e saudável (relacionada com a saúde), conhecimento (relacionado com a educação) e padrão de vida

digno (relacionado com a distribuição de rendimento) (UNDP, Human Development Reports). O IDH simplifica e captura apenas algumas partes do desenvolvimento humano, sendo necessário o cálculo de outros índices compostos para que sejam consideradas dimensões fundamentais para o desenvolvimento humano, como é o caso do Índice de Desenvolvimento Humano Ajustado à Desigualdade (UNDP, Human Development Reports). O IDH constitui portanto uma tentativa de alargar a análise da desigualdade a um plano multidimensional, acrescentando a saúde e a educação à dimensão rendimento, como um ponto de partida para uma análise mais completa da desigualdade.

Conforme referido acima, o estudo da desigualdade é fortemente influenciado pela teoria económica. A análise do bem-estar e dos impactos da desigualdade da economia evidenciou contornos diferentes consoante a teoria dominante, sendo a passagem da teoria do bem-estar Pigoviana para a teoria do bem-estar Samuelsoniana, passagem esta influenciada pela crítica de Robbins (1938) às comparações interpessoais de utilidade, apenas uma das várias mudanças ocorridas. O propósito da presente tese é precisamente estudar como a evolução da teoria económica influenciou a análise da desigualdade. Sendo assim, será agora exposta em maior pormenor a evolução da teoria económica, de modo a compreender como o discurso económico foi moldando a nossa perspetiva sobre a desigualdade.

Capítulo 2

O problema da distribuição na teoria económica

A discussão do capítulo anterior, acerca dos espaços onde se pode medir a desigualdade e quais os critérios a aplicar, considerando também as diversas formas de mensuração empírica, demonstra a existência de diferentes perspetivas sobre a desigualdade, considerando espaços de análise diferentes. Estes espaços surgem enquadrados em diversas correntes de pensamento económico, conforme explicado acima. O espaço da utilidade é o espaço privilegiado dentro da teoria neoclássica, e espaços como o rendimento, bens primários ou potencialidades surgem enquanto procura de um espaço mais objetivo, sob a influência de outros paradigmas teóricos. Neste capítulo, será realizada uma análise à forma como a questão da distribuição foi evoluindo na teoria económica, de modo a melhor compreender estas questões.

As questões relacionadas com a distribuição e com a desigualdade da distribuição foram sempre altamente controversas e motivo de discussão entre os economistas.

Neste capítulo serão abordados autores como: os autores clássicos (de Adam Smith a Karl Marx), Alfred Marshall, Arthur Cecil Pigou, John Maynard Keynes, que consideravam a distribuição como um aspeto fundamental para a teoria económica e Lionel Robbins e Paul Samuelson, autores responsáveis pela passagem da teoria do excedente à teoria da escassez que acabou por se tornar dominante na teoria económica. Estes autores oferecem uma panorâmica global

do que tem sido o pensamento dominante sobre esta matéria, desde a época em que a teoria clássica era predominante, até ao predomínio da teoria neoclássica, todas elas contendo fases diferentes também, que influenciaram o nosso pensamento sobre a desigualdade.

1. A Distribuição como tema fundamental

Para os autores clássicos, de Smith a Marx, a desigualdade era um tópico central, sendo para estes autores fundamental a distribuição do excedente. O excedente era um conceito fundamental e dependia dos arranjos institucionais, que podem ser alterados, sendo o critério ético fundamental (Martins, 2014).

Alfred Marshall e Pigou formam a Escola Neoclássica, sendo assim designada pois tentam conciliar as ideias dos autores clássicos, com as novas ideias trazidas pela Revolução Marginalista. Marshall e Pigou tinham em conta a análise do efeito direto e indireto da desigualdade. A grande diferença entre estes autores e os clássicos reside na análise ao efeito direto, pois para Marshall e Pigou este é medido em termos de utilidade. Ao nível do efeito indireto estes autores focaram essencialmente o lado da oferta, isto é, educação, saúde e não apenas o rendimento.

Sidgwick foi dos primeiros autores a falar da Utilidade Marginal do Rendimento, defendendo que as pessoas com maior utilidade marginal do rendimento são as que recebem menos rendimento, pelo que a redistribuição do rendimento levaria a que as pessoas com menos rendimento recebessem mais e assim a utilidade marginal aumentava, podendo argumentar-se que as transferências de rendimento que diminuía a desigualdade aumentam o bem-estar total.

John Maynard Keynes vai fazer algumas críticas às escolas de pensamento clássico e neoclássico, pois considerava que estas constituem casos particulares numa situação em que existe pleno emprego, procurando fundar uma teoria geral. A questão da distribuição é fundamental para este autor, que na sua teoria se preocupou com uma análise dos efeitos indiretos da desigualdade, isto é, as consequências que o impacto da desigualdade na economia têm para o bem-estar humano, focando essencialmente as questões relacionadas com a procura. Passaremos agora a ver cada uma destas abordagens em maior pormenor.

1.1 A Teoria Clássica

Quando se fala em teoria clássica refere-se a teoria defendida pelos autores que vão de Adam Smith a Karl Marx, incluindo, Jean-Baptiste Say, David Ricardo, Thomas Robert Malthus e John Stuart Mill.

Na Economia Política Clássica, a análise económica consiste, essencialmente, no estudo da reprodução e distribuição do excedente económico (Martins, 2014), daí que um aspeto fundamental a ter em conta é como valorizar e distribuir este excedente.

Considera-se que Adam Smith, com a sua obra *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), para além de iniciar o pensamento económico clássico, possibilitou o aparecimento de uma “ciência económica autónoma” (Martins, 2009). No entanto, no trabalho desenvolvido por Smith (2002) não existe uma separação estrita entre ética e economia.

Martins (2009) explica que para Adam Smith a divisão do trabalho constitui o ponto de partida para a formação do sistema económico, mas esta depende da

existência de um mercado suficientemente vasto que resultava da propensão do ser humano para a troca que, por sua vez, dependia de disposições éticas que possibilitam o diálogo e a confiança. Smith (1776) considerava que a divisão do trabalho era limitada pela dimensão do mercado, pois só a produção em maior quantidade permitia a divisão do trabalho e conseqüentemente um aumento da produtividade. Este aumento permitia a existência de lucros, que originavam poupança, que ao ser reinvestida em capital permitia uma maior divisão do trabalho e uma maior produtividade. Assim, o crescimento económico entrava num ciclo virtuoso e sustentável (Martins, 2009). Mais tarde autores Pós-Keynesianos como Joan Robinson e Nicholas Kaldor clarificaram que a poupança é gerada pelos lucros se a propensão a poupar de quem recebe lucros é superior, em média, à propensão a poupar de quem recebe salários e, desta forma, os lucros são essenciais para a poupança (Martins, 2009).

Jean-Baptiste Say, cujo trabalho se baseou na obra de Smith, também teve um pensamento otimista acerca da sustentabilidade do crescimento económico, pois formulou uma ideia, geralmente designada por “lei de Say” na qual defendia que a oferta gera a sua própria procura, dado que a atividade de produção gera rendimentos, salários, rendas, juros e lucros, que depois de distribuídos são utilizados no consumo, gerando poupança (Martins, 2009). A Lei de Say, considerada um postulado fundamental da teoria económica (neo)clássica por Keynes (1936), tornou-se fundamental para a teoria do crescimento económico contemporânea, onde se assume que a oferta gera a sua própria procura, logo o crescimento económico potencial será sempre igual ao crescimento económico efetivo (Martins, 2009).

Nem todos os autores clássicos tinham o otimismo de Smith e Say relativamente ao crescimento económico. É o caso de David Ricardo, Thomas Robert Malthus, John Stuart Mill e Karl Marx (Martins, 2009). David Ricardo

considerava a economia de uma forma muito diferente e muito mais pessimista do que Smith, pois, como refere Heilbroner (1972), Smith via a sociedade como um “grande sistema harmónico” e Ricardo como um “terrível conflito” (p. 97).

Martins (2014) explica que os autores como Adam Smith e David Ricardo assumem uma conceção de valor objetiva, onde o valor depende das condições de produção que por sua vez determina o preço natural, que pode ser diferente do preço de mercado (preço observado na economia).

Ricardo (1821) argumenta que o preço de mercado irá tender sempre para o preço natural porque, por exemplo, se o preço de mercado estiver sistematicamente acima do custo de produção mais produtos serão produzidos, aumentando o custo de produção e trazendo o preço de volta ao preço natural. Assim, o preço natural não é determinado pela interação entre oferta e procura mas sim pelo custo de produção, sendo a oferta e a procura fatores relacionados apenas com as variações (acidentais) do preço de mercado em torno do preço natural.

Ricardo (1821) assume que “existem alguns bens cujo valor é determinado pela sua escassez” (Ricardo, 1821, p. 6, nossa tradução), mas refere que são bens raros, como pinturas ou vinhos de qualidade que estão direcionados apenas para uma pequena parte do mercado.

Ricardo (1821), à semelhança de Smith, distinguia três rendimentos (rendas, lucros e salários) que, por sua vez, se repartiam por três classes sociais, os trabalhadores, os capitalistas e os latifundiários (Heilbroner, 1972). Martins (2014) explica que para os clássicos, devido à competição entre trabalhadores, os salários iriam manter-se no nível de subsistência, isto, é o que é normal e natural tendo em conta os costumes e as condições sociais, sendo que a oferta e a procura de trabalho apenas justificavam os desvios existentes.

A diferença entre a produção total e os salários traduz o excedente da economia que deve ser distribuído entre rendas e lucros. Para Ricardo, é o lucro da agricultura que determina o lucro da economia (Martins, 2014) na medida em que os outputs produzidos podem ser utilizados como recursos na sua produção, ou seja, a terra é o único recurso produtivo que produz mais do que recebe. No entanto, a grande preocupação de Ricardo está no preço das terras e no nível da renda (Piketty, 2014). É no conceito de renda, que Ricardo (1821) considerava um dos conceitos mais importantes da Economia Política, que residia uma grande diferença entre Smith e Ricardo, pois o último considerava que a renda não era apenas o preço que se pagava pela utilização do solo, mas sim um rendimento que teve a sua origem no facto de nem toda a terra ser igualmente produtiva (Heilbroner, 1972).

Heilbroner (1972) explica que, para Ricardo, o mundo económico manifestava uma tendência constante para a expansão pois à medida que os capitalistas acumulavam eram criados novos estabelecimentos o que justificava um aumento da procura de trabalho e, por conseguinte, um aumento temporário dos salários. Este aumento levava a uma melhoria das condições de vida o que provocaria um aumento da população. Este aumento da população e da produção conduz a que a terra se torne mais rara (Piketty, 2014). Mas os novos campos utilizados para cultivo não são tão produtivos, o que levaria a um aumento do custo dos cereais e por conseguinte do seu preço, o que implicava um aumento da renda dos que ocupam as melhores terras. A par do aumento da renda surgia um aumento dos salários para que os operários pudessem comprar o que é produzido a custos superiores. Assim, os capitalistas ficavam em pior situação porque tinham que pagar salários mais elevados e os proprietários de terras em melhor posição, pois as rendas iam-se elevando à medida que piores solos eram utilizados. Ao contrário da perspectiva de Smith em que todos iam ficando gradualmente melhor à medida que a

divisão do trabalho aumentava, no mundo de Ricardo só o latifundiário ganhava.

Ricardo considerava que a atividade agrícola tinha rendimentos decrescentes, isto é, quanto maior a produção agrícola, menor a quantidade adicional de produto, devido à menor produtividade das novas terras, o que resultava numa diminuição da produtividade e conseqüentemente dos lucros da atividade agrícola e que levaria a que se redirecionasse o investimento para a atividade industrial, aumentando a concorrência nesta atividade, o que conduzia a uma diminuição dos lucros também na indústria, sem lucros, não se gera poupança para a acumulação de capital, e o crescimento económico acabaria por estagnar.

Em suma, para Ricardo, os lucros entre setores seriam iguais dentro de um determinado país devido à competição entre eles. No entanto, na agricultura os bens produzidos eram usados como matéria-prima na sua própria produção, havendo um excedente físico. Assim sendo, os lucros nunca poderiam descer abaixo deste lucro determinado pelo excedente físico da agricultura, pois a existência de lucros mais baixos noutros setores levaria a que se redirecionasse o investimento para a agricultura e a menor competição reestabeleceria um lucro nesses sectores idêntico ao lucro do sector agrícola. Logo, é a atividade agrícola que determina o lucro da economia, No entanto, à medida que a produção da terra aumentava, os lucros diminuem, face à menor fertilidade das novas terras, conduzindo a um aumento das rendas face aos lucros. Desta forma, os lucros iriam desaparecer, não existindo poupança, por conseguinte não existia investimento e o processo de crescimento económico chegava ao fim. A perspetiva de Ricardo é ilustrativa de como na perspetiva clássica a distribuição do rendimento entre as várias classes sociais tem um papel determinante na evolução da economia.

Thomas Robert Malthus, tem uma perspetiva totalmente diferente da perspetiva de Ricardo (Heilbroner, 1972), que resulta precisamente de uma forma diferente de compreender a distribuição do rendimento entre as classes sociais, pois para Malthus os salários, rendas e lucros são determinados pela oferta e pela procura, pelo que o custo de produção e, por sua vez, o preço natural são também determinados pela oferta e procura (Martins, 2014). No entanto, Malthus concordava com a ideia de que crescimento económico poderá não ser sustentável a longo prazo, mas por razões diferentes.

Para Malthus o grande problema estava no crescimento populacional, pois enquanto a população crescia numa progressão geométrica, a quantidade de terra cultivável crescia numa progressão aritmética (Heilbroner, 1972). Assim, o crescimento populacional será sempre superior à taxa de crescimento do produto total, pelo que o crescimento *per capita* tenderia a descer (Martins, 2009). Desta forma a grande ameaça ao crescimento económico é a sobrepopulação (Piketty, 2014).

Martins (2009) explica que os salários tenderiam sempre para o nível de subsistência, pois se estes fossem inferiores a este valor, a taxa de mortalidade aumentaria, o que levaria a uma redução do crescimento populacional e os salários voltariam ao nível de subsistência, mas também não poderiam ser superiores, pois aí o aumento da população levaria a uma maior competição entre um maior número de trabalhadores, o que colocaria o salário novamente no nível de subsistência. Esta conceção das variações demográficas, geralmente atribuída a Malthus, era comum na época.

Segundo Malthus, o facto dos salários se manterem em níveis baixos é que conduziria à estagnação do crescimento económico, pois, a propensão marginal ao consumo de quem recebe salários é superior à propensão marginal ao

consumo de quem recebe lucros e, desta forma, os salários são essenciais ao consumo, mas, como já foi referido anteriormente, o facto de estes se manterem no nível de subsistência conduziria a uma diminuição da procura o que levaria a crises de sobre-produção ou sub-consumo. Neste sentido, a Lei de Say não se verificava e o crescimento económico tenderia a estagnar devido à pressão populacional (Martins, 2009).

John Stuart Mill (1848) definia produção, distribuição e troca como as atividades fundamentais a estudar na Economia que, por sua vez, era a ciência que estuda as causas da riqueza. Mill defendia que a produção dependia essencialmente da tecnologia e a distribuição, não dependia da produtividade, mas sim das instituições sociais. Para o autor a tecnologia já permitia produzir em quantidades suficientes, pelo que o crescimento económico não era um problema, pois este dependia da tecnologia, daí que a questão fundamental a resolver no futuro seria a criação de arranjos institucionais que permitam uma melhor distribuição do rendimento (Martins, 2009).

Martins (2009) nota que John Stuart Mill foi um dos primeiros autores a falar na questão da sustentabilidade ao nível do esgotamento dos recursos naturais. Para Mill, um processo de crescimento económico indefinido levaria ao esgotamento dos recursos necessários a este crescimento, pelo que a solução para as desigualdades existentes não passava pelo crescimento económico, mas pela criação de arranjos institucionais que permitissem uma melhor distribuição do rendimento.

Karl Marx à semelhança de Ricardo, Malthus e Mill, não era otimista quanto ao crescimento económico, aliás prognosticou não apenas a estagnação do crescimento económico sob o sistema capitalista, como o colapso do próprio sistema (Martins, 2009).

Marx (1999) definiu três forças de produção, o trabalho, matérias-primas e ferramentas (tecnologia). À semelhança dos autores clássicos, como Smith e Ricardo, o valor de um produto era determinado pela quantidade de trabalho que ele contém, “se for necessário o dobro do trabalho para se fazer chapéus do que é preciso para fazer sapatos, o preço dos chapéus deverá ser duplo do preço dos sapatos” (Heilbroner, 1972, p.185).

Para provar que o capitalismo estava destinado ao colapso, Marx (1999) criou o capitalismo perfeito onde não existiam monopólios, nem sindicatos, nem privilégios especiais para ninguém e cada produto se vendia exatamente ao seu preço correto, isto é, o seu valor medido em quantidade de trabalho, como referido anteriormente. Desta forma, Marx tentou provar que se o capitalismo perfeito estava destinado ao desastre o capitalismo real seguirá o mesmo caminho (Heilbroner, 1972).

Ao contrário dos outros autores clássicos, em Marx (1999) o proprietário das terras tinha uma posição social de menor importância, sendo que os papéis principais eram assumidos pelos operários que surgem no mercado para entregar a força de trabalho e os capitalistas. Neste mundo do capitalismo perfeito a questão fundamental que se colocava era como poderia existir lucro num sistema global em que tudo se trocava pelo seu justo valor.

Marx (1999) adaptou o esquema Ricardiano, pois se em Ricardo (1821) o excedente era determinado pelo sector agrícola, em Marx, era o trabalhador que produzia mais do que recebia gerando o excedente, aceitando também que a taxa de lucro tendia a ser igual em todos os setores devido à competição. Para Marx (1999) o trabalho era a única mercadoria que produzia um valor superior aquele pelo qual foi pago, porque enquanto as restantes mercadorias eram vendidas de acordo com o seu valor medido em termos de trabalho, o

trabalhador não vendia o seu trabalho, mas o seu poder de trabalho, pago ao preço de mercado, conforme a competição entre trabalhadores, pelo que o poder de trabalho podia ser usado para produzir um valor acima do trabalho pago, isto é, o seu salário, sendo assim o trabalho a única mercadoria que acrescentava valor ao produto. Marx chamou a esta parte do trabalho não pago “mais-valia” (Heilbroner, 1972) e o lucro resultava da exploração desta mais-valia (Martins, 2009).

Neste cenário, todos os capitalistas tinham lucro, mas como estavam envolvidos no processo concorrencial procuraram realizar uma acumulação de capitais de forma a aumentar a escala de produção. Mas esta expansão exigiu mais operários o que conduziria a que, devido à competição, os salários aumentassem, para que os capitalistas pudessem dispor da força de trabalho necessária, logo a mais-valia descia e os lucros desapareceriam em consequência do aumento dos salários (Heilbroner, 1972). No entanto, os capitalistas conseguiriam encontrar uma solução, superando a ameaça da elevação dos salários, através de uma maior mecanização do processo produtivo, o que levaria a que economizem mão-de-obra. Esta situação conduziria a um aumento do desemprego o que obrigaria a que os salários descessem novamente até ao nível de subsistência (Marx, 1999). Mas como, em Marx, era o trabalho que gerava lucro, a mecanização do processo produtivo levaria à substituição de meios de produção que geram lucro por meios de produção não lucrativos (Heilbroner, 1972).

Segundo Marx (1999), a redução da taxa de lucro conduziria a uma concentração do capital em empresas de maior dimensão e com maior poder de mercado pois só estas conseguiriam sobreviver numa fase avançada do capitalismo, além disso a concorrência e a necessidade de aumentar a taxa de lucro levaria a uma expansão das empresas para mercados estrangeiros onde os

recursos seriam mais baratos e onde poderiam escoar os seus produtos, pois os capitalistas precisavam dos trabalhadores para a produção, mas também para consumirem os seus produtos, como o salário se mantinha no nível de subsistência a oferta era muito superior à procura.

Esta expansão internacional levaria a um aumento ainda maior da concorrência o que conduziria ao aparecimento de empresas de grande dimensão, diminuindo o número de capitalistas e aumentando a concentração de capital e de riqueza. No entanto, como Martins (2009) explica esta expansão não permitiria resolver o problema da tendência decrescente da taxa de lucro, na medida em que esta resulta da mecanização do processo produtivo e esta mecanização não desaparece com a concentração. Assim, este processo levaria à estagnação do crescimento económico capitalista que, segundo Marx, só poderia ser resolvida com o fim do capitalismo.

Em suma, podemos verificar que os autores clássicos, apesar de assumirem concepções diferentes, tinham uma grande preocupação com a distribuição do excedente e com o impacto que esta distribuição tinha para o crescimento económico. A grande questão para os clássicos é a distribuição do excedente, determinada exogenamente (por forças institucionais relacionadas com a estruturação da sociedade em classes sociais) do ponto de vista da teoria económica. É da determinação da distribuição do excedente entre as classes sociais, isto é, entre salários, lucros e rendas que decorre todo o processo de desenvolvimento económico. Quando excedente é utilizado por classes produtivas, a economia prospera. Quando o excedente é utilizado por classes improdutivas, a economia estagna ou declina.

O tema da desigualdade surge portanto na teoria clássica na perspetiva da distribuição do rendimento entre classes sociais. Diversos autores terão visões

diferentes acerca de quem é a classe produtiva e a classe improdutivo. Para Ricardo, os capitalistas que reinvestem os lucros são uma classe produtiva, enquanto os proprietários da terra constituem uma classe improdutivo. Para Marx, apenas os trabalhadores constituem uma classe produtiva.

Pese embora os diferentes papéis atribuídos a cada classe social neste processo, o esquema de pensamento é o mesmo: a desigualdade avalia-se em termos da distribuição do rendimento pelas classes sociais, levando a diferentes processos de transformação da economia consoante a distribuição favorece classes produtivas ou classes improdutivo. Este esquema, onde a desigualdade assume um papel fundamental na evolução da economia, remonta a François Quesnay, líder dos Fisiocratas, e autor da primeira visão sistemática do processo de produção e distribuição do excedente no seu Quadro Económico (Sraffa, 1960), no qual define os agricultores como a classe produtiva.

1.2 A Teoria Neoclássica

Martins (2014) considera que podemos distinguir três diferentes teorias de valor, a Teoria Clássica, onde as condições de produção determinam o preço natural e este, por sua vez, é determinante da procura efetiva, como analisámos no capítulo anterior, a Teoria Marginalista, iniciada por Stanley Jevons, Carl Menger e Léon Walras, onde a quantidade determina a utilidade marginal e a utilidade marginal determina os preços e, por fim, a Teoria Neoclássica, de Marshall e Pigou onde os preços e as quantidades são determinados mutuamente, pela procura e pela oferta que são considerados fatores independentes, sendo neste aspeto que a teoria neoclássica se afasta radicalmente da teoria clássica. Na Teoria Neoclássica, a oferta reflete o custo de produção (fonte de valor para os clássicos) e a procura reflete as preferências

subjetivas (fonte de valor para os marginalistas). Esta tipologia tripartida procura ter em conta o facto da teoria neoclássica, tal como desenvolvida por Marshall, tentar manter elementos clássicos na análise da oferta, e elementos marginalistas na análise da procura.

O trabalho desenvolvido por Marshall foi fortemente influenciado pelo trabalho desenvolvido por Mill, daí Thorstein Veblen (1900) ter designado a abordagem de Marshall como uma abordagem Neoclássica (Martins, 2014). Generalizou-se a ideia de que Marshall procura conciliar as ideias da Revolução Marginalista com as ideias da Teoria Clássica, embora o próprio Marshall não concordasse com esta ideia (Martins, 2014), e o próprio Veblen (1900) tenha usado o termo “neo-clássico” para enfatizar que Marshall combinava as “novas” ideias evolucionistas de Charles Darwin e Herbert Spencer com a perspetiva clássica tal como desenvolvida por Mill. O prefixo “neo” referia-se às novas ideias evolucionistas, não às ideias marginalistas, até porque Marshall e Veblen consideram o marginalismo essencialmente uma continuação da teoria clássica.

No entanto, na análise a esta abordagem há que ter em conta que a interpretação que Marshall e Veblen fazem da Teoria Clássica, não é a mesma que foi feita por Marx (que dividiu os economistas em clássicos e vulgares), pois ao que Marshall e Veblen chamam Clássico, Marx chamou “vulgar”, dado que Marx considerava que a análise da procura e oferta iniciada por Malthus e continuada por Mill, Senior e Cairnes era um estudo vulgar de fenómenos superficiais (Martins, 2014).

Para Marshall (1920) os preços são determinados por uma interação entre oferta e procura, mas este vai distinguir quatro períodos de tempo diferentes, onde no curto prazo o preço dependeria da procura e das preferências subjetivas, estudando-se o valor através do conceito de utilidade marginal

(abordagem marginalista) mas no longo prazo este iria aproximar-se do custo de produção, como os clássicos defendiam (Martins, 2014).

Marshall (1920) considerava que ao concentrarmo-nos num único mercado, é possível desenhar um diagrama onde a interseção entre a curva da oferta e a curva da procura vai explicar quantidades e preços, assumindo que tudo o resto se mantém constante, isto é, o princípio *ceteris paribus*.

Marshall, à semelhança dos autores clássicos reconhece a importância da análise do bem-estar humano, procurando analisar o efeito direto da desigualdade no bem-estar, bem como o indireto, já explicados anteriormente. A grande diferença face aos clássicos, reside na análise do efeito direto pois Marshall aplicou a teoria marginalista ao estudo do bem-estar humano, numa perspetiva iniciada por Henry Sidgwick e que foi continuada por Marshall e Pigou, onde a utilidade marginal é utilizada como critério de mensuração.

Pigou (1920) considerava que o bem-estar económico de uma pessoa num determinado período de tempo depende do rendimento que esta consome e não do rendimento que recebe, pelo que, quanto mais rico é um indivíduo menor é a proporção de rendimento que este irá consumir.

Marshall (1920) faz uma importante distinção entre riqueza e bem-estar, defendendo que o bem-estar que a riqueza gera depende da utilidade marginal e da distribuição do rendimento. Considerando a lei das utilidades marginais decrescentes, onde por cada quantidade adicional detida de um bem, o aumento de utilidade que este traz (utilidade marginal) irá ser menor, pode considerar-se que qualquer causa que aumente a proporção de rendimento real na mão dos pobres, desde que não leve a uma redução do rendimento nacional, conduz a um aumento do bem-estar económico (Pigou, 1920). Desta forma, Marshall, Sidgwick e Pigou consideravam que uma distribuição mais igualitária

do rendimento conduziria a um aumento do bem-estar geral, pois geraria um aumento da utilidade total, na medida em que a utilidade marginal do rendimento dos pobres é superior à dos ricos, e qualquer transferência de um homem rico para um homem pobre, nas palavras de Pigou (1920), levaria a um aumento da satisfação individual, que conduziria a um aumento da soma agregada de satisfação, pois Pigou (1920) explica que a perda de bem-estar sofrida pelos ricos quando os recursos são transferidos para os pobres é substancialmente inferior comparativamente ao ganho de bem-estar dos pobres. Esta é a base teórica das transferências Pigou-Dalton (Sen, 1982) referidas anteriormente.

Uma das principais críticas dirigidas a esta teoria está relacionada com o facto de que quando os pobres recebem mais rendimento vão incorrer em gastos desnecessários que em nada aumentam o seu bem-estar. No entanto, Pigou (1920) argumenta que mesmo que um aumento do rendimento daqueles em situação de pobreza não tenha efeito num momento imediato, com o passar do tempo, a posse deste rendimento irá possibilitar o desenvolvimento das pessoas, através da educação gerando capacidades adaptadas ao gozo destes rendimentos, pelo que com o passar do tempo as diferenças entre ricos e pobres serão superadas, não podendo ser utilizadas como argumento contra os benefícios da distribuição. É nesta situação que Pigou, à semelhança de Marshall, dá especial relevância à educação, focando o efeito indireto no bem-estar que para Marshall e Pigou era medido em termos de oferta.

Como já foi referido anteriormente, Marshall preocupou-se em analisar o efeito direto que a desigualdade tem sobre o bem-estar das pessoas, medido em termos de utilidade, mas também o efeito indireto, ou seja, de que forma a desigualdade afeta a economia e, por conseguinte, o bem-estar dos indivíduos.

Marshall (1920) tinha uma conceção mais objetiva de bem-estar, quando comparada com a visão marginalista de Jevons ou Menger, pois considerava que a chave para o progresso económico é o desenvolvimento de novas atividades em vez de novos desejos. A distinção entre atividades (objetivas) e desejos (subjetivos)³ é fundamental, pois o autor considera que o aumento de fatores como a inteligência e o autorrespeito, levariam ao desenvolvimento de novas atividades, o que por sua vez conduziria a uma melhoria do padrão de vida que acabaria por aumentar o rendimento nacional. Já um mero aumento dos desejos tornaria as pessoas mais “miseráveis” (Marshall, 1920) do que antes.

As desigualdades de riqueza, e especialmente os muito baixos rendimentos das classes mais pobres, foram discutidos com referência aos seus efeitos nas atividades de baixo crescimento, bem como na redução da satisfação de desejos (Marshall, 1920, p. 413, nossa tradução).

No parágrafo apresentado é visível a preocupação de Marshall em analisar a desigualdade numa perspetiva multidimensional, considerando o impacto no lado da oferta, relacionado com o potencial humano para desempenhar atividades, algo que posteriormente foi desenvolvido por Amartya Sen, mas também o impacto que a desigualdade tem na utilidade, algo que posteriormente foi desenvolvido por Pigou, como se explicou anteriormente.

A abordagem de Sidgwick, Marshall e Pigou consubstancia o que poderemos chamar a escola neoclássica de Cambridge, que é resumida na abordagem de Pigou. Mas enquanto Sidgwick situava tal abordagem numa conceção filosófica mais vasta, Marshall enquadrava a sua perspetiva económica no contexto histórico de um modo mais vincado. Pigou, por sua vez, centrar-se-á na formulação analítica desta teoria neoclássica em termos do equilíbrio entre

³ Esta distinção de Marshall antecipa a distinção que Amartya Sen (1992) fez entre *functionings*, semelhante às atividades de Marshall, e utilidade subjetiva, relacionada com os desejos.

oferta e procura, sendo que a sua abordagem foi posteriormente criticada por John Maynard Keynes, levando à separação da escola de Cambridge entre a abordagem Pigoviana do bem-estar, e a escola Keynesiana de Cambridge (Harcourt, 2003, 2006; Martins, 2014).

1.3 O Keynesianismo

Para os autores clássicos, “fatores de produção como o capital físico, o trabalho, os recursos naturais (incluindo a terra), e a tecnologia, bem como as instituições (sociais e políticas), que permitem a produção de bens” (Martins, 2009, p. 13) eram considerados essenciais para o crescimento económico, pois estes fatores determinavam o crescimento económico potencial que só se materializava em crescimento económico efetivo se existisse procura e mercado para esta produção, ou seja, para os clássicos era fundamental analisar a produção, a distribuição e o consumo de modo integrado, algo que vai acontecer também nos modelos Keynesianos (Martins, 2009).

John Maynard Keynes (1936) considerava que as teorias clássica e neoclássica (que Keynes, tal como Marshall e Veblen, não distinguia, vendo a perspectiva neoclássica essencialmente como um desenvolvimento da teoria clássica) eram casos particulares que se verificavam numa situação de pleno emprego, pelo que o autor procurou fundar uma Teoria Geral defendendo que a lei de Say não se verifica sempre, pois quando há desemprego, o produto potencial não está completamente materializado em produto efetivo e, deste modo, não é possível modelar o produto efetivo analisando apenas o lado da produção. Para Keynes o motor da economia, quando existe desemprego, é a procura efetiva que depende do consumo e do investimento (Martins, 2009).

Mas antes de analisarmos a pormenor a teoria de Keynes, é fundamental perceber em que aspetos esta se relaciona com as teorias clássica e neoclássica.

Marshall considerava-se um clássico, na medida em que na sua perspetiva continuava o trabalho de Smith, Ricardo e Mill. Daí que Keynes, aluno de Marshall, ao formular a sua nova teoria, argumente que estaria a criticar a teoria de Marshall e, por conseguinte, a teoria clássica (Martins, 2014). No entanto, tanto Keynes, como Marshall não distinguem entre economia política clássica e economia vulgar, pois o que Keynes considerava como teoria clássica, era o que Marx considerava como economia vulgar, isto é, as ideias desenvolvidas pela teoria neoclássica (Martins, 2014). Ou seja, Martins (2014) explica que o que Keynes criticava era a abordagem neoclássica da teoria Ricardiana, pois Ricardo aceitava a Lei de Say, mas não defendia que o sistema económico tendia para um equilíbrio, como as abordagens marginalista e neoclássica faziam.

Como já foi referido anteriormente, para Keynes o motor da economia, quando existe desemprego, é a procura efetiva, que depende do consumo e do investimento (Martins, 2009). Keynes (1936) argumentou que o consumo depende da produtividade marginal ao consumo e de alterações no rendimento. Já o investimento, depende da diferença entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juro.

A eficiência marginal do capital é definida por Keynes (1936) como a taxa de desconto que iguala o valor presente da série de anuidades dada pelo retorno esperado de ativos de capital durante a sua vida ao seu preço de oferta, sendo a série de anuidades função da diferença entre o valor presente do rendimento prospetivo (procura esperada) e o preço da oferta (também chamado custo de reposição) (Martins, 2014), ou seja, a eficiência marginal do capital corresponde à diferença entre o rendimento esperado dos bens de capital e o seu verdadeiro preço.

Martins (2014) nota que Garegnani (1979) explica que na teoria keynesiana, a taxa de juro é definida, no curto prazo, pela preferência pela liquidez e pela oferta de moeda e, no longo, prazo esta torna-se numa taxa convencional.

Martins (2014) explica que a eficiência marginal do capital e a taxa de juro são conceitos importantes quando se está a estudar o curto prazo, no entanto, a teoria Keynesiana pode ser utilizada para mostrar que o consumo e o investimento (que constituem a procura efetiva) são também determinantes chave do crescimento de longo prazo utilizando o conceito keynesiano de propensão marginal ao consumo que será fundamental para demonstrar a importância da distribuição do rendimento.

A propensão marginal ao consumo determina a parte do rendimento que é utilizada em consumo, sendo a propensão marginal ao consumo de uma população dada pela média ponderada das várias propensões marginais a consumir individuais (Martins, 2014).

Keynes (1936) argumenta que o montante utilizado, por uma comunidade, em consumo depende do montante do rendimento, de fatores objetivos e de fatores subjetivos, sendo que os últimos estão relacionados com as características psicológicas da natureza humana, costumes e instituições sociais, que no curto prazo têm pouca probabilidade de sofrer alterações, daí que estes fatores foram assumidos por Keynes como dados. O autor explica que apesar da propensão marginal ao consumo depender de um conjunto de fatores objetivos, será uma função bastante estável, daí assumir-se que o montante destinado ao consumo irá depender do montante do rendimento. Resultando que, em períodos curtos, em que as propensões psicológicas não dispõem de tempo para se alterar, os seres humanos, de modo geral e em média, aumentam o seu consumo à medida que o seu rendimento cresce (Keynes, 1936) embora numa quantidade desigual. Assim, a propensão marginal ao consumo pode ser assumida como a variação

que surge no consumo, dada uma variação do rendimento, este valor varia sempre entre 0 e 1, na medida em que, é sempre positivo, pois como foi referido anteriormente, um aumento do rendimento gera sempre um aumento do consumo, mas não ultrapassa a unidade, pois, Keynes (1936) explica que um rendimento crescente é frequentemente acompanhado por uma maior poupança, porque a satisfação das necessidades primárias de um indivíduo e da sua família é mais forte do que os motivos para poupar que só surgem quando se atinge um determinado nível de conforto. Assim, uma elevação absoluta do montante do rendimento contribui para alargar a diferença entre rendimento e consumo, pois a proporção de rendimento poupado é maior à medida que o rendimento real aumenta⁴.

Como já foi explicado, uma certa proporção de rendimento de um indivíduo é utilizada para consumo de acordo com a propensão marginal ao consumo deste. Este ato resultará numa quantidade adicional de rendimento para o vendedor, que por sua vez irá consumir uma parte deste rendimento de acordo com a sua propensão marginal ao consumo e este processo continua ao longo das diversas transações que ocorrem na economia gerando-se um efeito multiplicador (Multiplicador do Investimento) que é função positiva da propensão marginal ao consumo, ou seja, quanto maior for a propensão marginal ao consumo, maior é o multiplicador do investimento (Keynes, 1936).

É com base nesta explicação que se pode constatar que um aumento da desigualdade do rendimento gera uma tendência para a redução da procura agregada através de uma redução do multiplicador do investimento (Martins, 2014). Isto porque, como Michal Kalecki (1971), à semelhança de Keynes, explica, os grupos sociais com menor rendimento, em média, têm uma

⁴ Keynes (1936) explica que as flutuações de rendimento real são as que resultam da aplicação de diferentes quantidades de emprego a dado equipamento de capital, pelo que, o rendimento real aumenta ou diminui consoante o número de unidades de trabalho empregues.

propensão marginal ao consumo superior, no entanto, uma maior desigualdade na distribuição do rendimento leva a que uma percentagem de rendimento vá para os grupos sociais com mais rendimento e, por conseguinte, com menor propensão marginal ao consumo, o que conduz a uma redução do multiplicador do investimento. Esta redução do multiplicador do investimento conduz a uma redução da procura agregada.

Martins (2014) vai mais longe na sua análise e explica que como o consumo e o investimento são os motores do crescimento, a desigualdade ao gerar uma redução do consumo cria uma redução do rendimento, o que cria uma tendência para a redução da poupança. Ou seja, a concentração de rendimento nos indivíduos com maior rendimento e com uma maior propensão marginal a poupar gera um aumento da poupança comparativamente ao consumo, mas cria uma tendência para a redução do valor absoluto da poupança, devido ao menor rendimento disponível para poupar. Isto porque no curto prazo, transferências de rendimento para grupos sociais com mais rendimento não alteram preferência pela liquidez nem a oferta de moeda, mantendo-se também a eficiência marginal do capital, o aumento na poupança não tem efeitos imediatos no investimento o que associado à diminuição do consumo (devido a uma maior poupança) gera uma diminuição do rendimento pela redução do efeito multiplicador.

Após esta análise, pode constatar-se que a questão da desigualdade na distribuição do rendimento é fundamental para Keynes, que, como já foi referido anteriormente, se preocupou em analisar essencialmente os impactos que a desigualdade na distribuição do rendimento tem no bem-estar dos indivíduos através do impacto que esta tem na economia, focando essencialmente a questão da procura, isto porque na ausência de uma situação de pleno emprego, a chave para a recuperação económica é a estimulação da

procura agregada que requer uma maior igualdade, pois esta é fundamental para aumentar o multiplicador do investimento e estimular a procura agregada.

A abordagem de Keynes, embora apresentada como uma crítica contundente de Pigou, tem, curiosamente, uma semelhança importante com a teoria de Pigou. Enquanto para Pigou uma distribuição do rendimento mais igualitária aumenta a utilidade total, ao transferir rendimento para quem possui uma utilidade marginal do rendimento superior, para Keynes uma distribuição do rendimento mais igualitária aumenta o consumo total, ao transferir rendimento para quem possui uma propensão marginal ao consumo superior. Sendo assim, tanto a abordagem neoclássica como a abordagem Keynesiana, pelo menos no modo como foram formuladas na escola de Cambridge, viam a desigualdade como um aspeto fundamental a considerar, com influência no bem-estar e na procura agregada, respetivamente.

2. Da Teoria do Excedente à Teoria da Escassez

A grande rutura na análise económica da desigualdade deu-se com o trabalho de Lionel Robbins, levando a uma abordagem popularizada por Paul Samuelson (1947, 1948), que se tornou dominante. Robbins discordou de Marshall e Pigou e considerava que não era possível haver comparações interpessoais de utilidade, pelo menos feitas de um modo científico, dada a subjetividade do conceito de utilidade. Esta crítica levou à adoção do Ótimo de Pareto, onde não é possível melhorar a situação de um indivíduo se isto piorar a situação de outro, o que permite uma análise em que não há comparações das situações individuais. Desta forma, o estudo da desigualdade começou a ser negligenciado e ocorreu uma separação entre a investigação da performance económica e a investigação da desigualdade e do bem-estar. A análise do efeito

direto passou a ser da responsabilidade da ética e o efeito indireto desaparece, na medida em que o conceito de eficiência se tornou fundamental, associado ao Ótimo de Pareto. Este processo será agora explicado em maior pormenor.

2.1 Lionel Robbins

Os autores clássicos e neoclássicos, apesar de adotarem concepções diferentes tinham em comum a preocupação com as questões relacionadas com o bem-estar, daí dar-se uma grande importância às questões relacionadas com a distribuição, sendo que duas das definições mais famosas de Economia são as de John Stuart Mill que considerava a economia como a ciência que estuda as causas da riqueza e as atividades de produção, distribuição e troca desta riqueza e a de Alfred Marshall que considerava a Economia como o estudo da ação humana na medida em que afeta as condições de bem-estar.

Para autores clássicos como Ricardo, o excedente social era definido como a diferença entre a produção e os salários, que se distribuiria entre lucros e rendas, sendo a evolução da economia uma consequência desta distribuição do excedente, como explicado anteriormente. Para autores neoclássicos como Marshall, o excedente social era a soma do excedente do consumidor e do excedente do produtor, ambos obtidos através da análise geométrica de curvas da oferta e da procura. Mas toda a tradição económica de Petty a Pigou, clássica ou neoclássica, tinha por base a noção de excedente social, embora definido de formas diferentes ao longo do tempo.

Martins (2014) nota que enquanto os autores clássicos focaram a sua atenção na alocação do excedente, a maioria dos economistas modernos foca a sua atenção na alocação de recursos escassos, pelo que podemos considerar a existência de uma mudança de paradigma, isto é, o abandono da Teoria

Económica do Excedente, para se adotar a Teoria Económica da Escassez, que se tornou dominante.

Esta mudança de paradigma tem origem no trabalho de Lionel Robbins (1932) que considera que “a economia é a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos que têm usos alternativos” (p. 15, nossa tradução).

O trabalho desenvolvido por Robbins provoca uma rutura no pensamento económico relativamente às questões da igualdade, pois enquanto para alguns autores esta é vista como parte integrante da teoria económica, para Robbins (1938) as questões da igualdade são mais éticas do que científicas. Assim, e como será possível verificar ao longo deste capítulo, podemos afirmar que a análise da desigualdade deixa de ser central na Economia: tanto a nível do efeito direto, pois, para Robbins (1932, 1938) a análise do efeito da desigualdade no bem-estar individual é da responsabilidade da ética, na medida em que, por exemplo, as comparações interpessoais de utilidade, que estão na base da teoria Marshalliana e Pigoviana são consideradas julgamentos de valor e não de factos verificáveis, sendo da responsabilidade da ética e não da economia (Robbins, 1932)⁵; como ao nível do efeito indireto, isto é, o efeito que a desigualdade tem no bem-estar através do seu impacto na economia, pois para Robbins (1932) as Teorias da Produção e Distribuição defendidas pela abordagem tradicional são substituídas pela Teoria do Equilíbrio e a Teoria das Variações.

Lionel Robbins (1932) argumenta que os fins que o ser humano pretende atingir são vários, no entanto, o tempo e os meios para atingir estes fins são limitados e suscetíveis de aplicação alternativa, pelo que o comportamento humano assume necessariamente a forma de escolha. Cada ato que envolve

⁵ Lionel Robbins (1932) é um dos autores responsáveis pela separação entre a ética e a economia, já aqui referida, na medida em que considera que a economia lida com fatos verificáveis, enquanto a ética lida com valorizações e obrigações.

tempo e meios escassos para a realização de um fim implica o abandono da sua utilização para a realização de outros fins. Assim, a escassez, que para Robbins não significa raridade de ocorrência, mas sim uma limitação em relação à procura, é uma condição quase sempre presente no comportamento humano e o objeto da ciência económica consiste nas formas assumidas pelo comportamento humano na utilização de recursos escassos. Robbins (1932) considera a “abordagem tradicional” da economia, uma abordagem classificatória que estuda o comportamento humano relacionado com a procura do bem-estar material enquanto a sua abordagem é uma abordagem analítica que não procura escolher tipos de comportamento, mas chama a atenção para aspetos particulares do comportamento influenciados pela escassez.

O autor vai mais além e explica que na abordagem tradicional procurava-se informação sobre as causas que determinam a produção e a distribuição da riqueza, ou seja, a economia dividia-se numa Teoria da Produção e numa Teoria da Distribuição, que determinavam o tamanho do produto e a forma como este era distribuído pelas pessoas e pelos fatores de produção. No entanto, assume que esta abordagem tem alguns problemas que levam a que a preocupação da economia deixe de ser a produção e a distribuição e passe a ser a condição de equilíbrio de várias quantidades económicas, dados certos dados iniciais, e os efeitos no equilíbrio, dadas variações nestes dados. Isto leva a uma Teoria do Equilíbrio e uma Teoria das Variações, dando-se a mudança de paradigma na teoria económica.

Robbins (1932) argumenta que a sua teoria, apesar de parecer nova apenas procura explicitar as bases metodológicas das teorias anteriores, por considera que Adam Smith (1776) demonstra que a divisão do trabalho tende a ser mantida em equilíbrio pelo mecanismo de preços.

As questões da igualdade acabam por ter destaque no trabalho de Robbins (1932, 1938), pois o autor critica as abordagens que consideram o ser humano como igual, não considerando que os “homens sejam necessariamente iguais ou que devam ser tratados como se fossem” (Robbins, 1938, p. 641), sendo um grande crítico da Lei da Utilidade Marginal Decrescente e das comparações interpessoais de utilidade, defendidas por Marshall e Pigou.

Robbins (1932) explica que a Lei da Utilidade Marginal Decrescente, implica que quanto mais se tem de alguma coisa, menos se valoriza uma unidade adicional desta coisa e, assim, como Sidgwick, Marshall e Pigou afirmavam, quanto maior é o rendimento real de um indivíduo, menor é a valorização de uma unidade adicional do bem, ou seja, menor é a sua utilidade, daí que a utilidade marginal do rendimento de um indivíduo rico é maior do que a de um indivíduo pobre. No entanto, Robbins (1932) explica que este argumento, que justifica as transferências de rendimento entre classes, está errado, pois como o autor explica os pressupostos que envolvem as comparações interpessoais de utilidade não são passíveis de observação nem verificáveis, pelo que são considerados juízos de valor e não de factos (Robbins, 1938). Como já referimos anteriormente, são da responsabilidade da ética e não da economia. É neste sentido que a análise do efeito direto da desigualdade é da responsabilidade da ética e não da economia.

2.2 A Teoria Económica Neoclássica contemporânea

Martins (2009) explica que os modelos de crescimento económico contemporâneo dividem-se em dois tipos: os que tratam a produção, a distribuição e o consumo de modo integrado; e os que focam apenas o lado da produção, assumindo que a distribuição é uma questão matemática definida

pelas leis da oferta e da procura (ao nível do consumo, estes modelos pressupõem que a Lei de Say se verifica sempre, isto é, a oferta gera sempre a sua própria procura).

Os modelos que focam apenas o lado da produção, que acabam por se tornar dominantes na teoria económica, são correntemente designados como modelos Neoclássicos, pois foram criados com base no trabalho de Samuelson (1947) que procurou sintetizar a teoria neoclássica defendida por Marshall abarcando a teoria de Keynes. No entanto, estes modelos acabam por explicar o trabalho de Keynes com base no trabalho desenvolvido por John Hicks (1937), o que leva a que o que hoje em dia é chamado por Keynesianismo difere significativamente do pensamento de Keynes, à semelhança do que é designado como escola neoclássica, que difere do pensamento de Marshall (Martins, 2014).

Hicks (1937) explica o modelo keynesiano através do modelo matemático IS/LM (*Investment Savings/ Liquidity preference Money supply*), recorrendo a um diagrama que representa a relação entre rendimento e a taxa de juro. A curva IS tem uma inclinação negativa, assumindo que “a relação entre rendimento e taxa de juro deve ser mantida a fim de fazer a poupança igual ao investimento” (Hicks, 1937, p. 153) à medida que a taxa de juro diminui, a poupança aumenta e por conseguinte, aumenta o investimento. A Curva LM terá uma inclinação positiva, pois aumentos no rendimento conduzem a um aumento da procura por moeda, o que leva a que a moeda se torne escassa, pelo que o seu preço (taxa de juro) aumenta, ou seja, à medida que aumenta o rendimento a taxa de juro aumenta. O rendimento e a taxa de juro são determinados em conjunto pela interseção das curvas IS/LM “assim como preço e quantidades são determinados em conjunto na teoria moderna da oferta e procura” (Hicks, 1937, p. 153). Desta forma, Hicks (1937) assume que o trabalho de Keynes está ligado ao trabalho dos marginalistas.

Hicks (1937) na sua análise admite que a poupança e o investimento devem ser tidos como iguais. No entanto, Keynes (1936), ao fazer esta consideração, admite uma definição específica para poupança e investimento, assumindo que alguns escritores contemporâneos deram, entretanto, definições especiais destes dois termos que não lhes atribuem, necessariamente, uma igualdade (Keynes, 1936). Keynes (1936) explica que a definição de poupança é consensual, pois esta representa o rendimento que não é absorvido pelo consumo. As diferenças surgem, normalmente, na interpretação de investimento. Na linguagem corrente, poupança designa a compra de um ativo, por um indivíduo ou por uma empresa (Keynes, 1936), no entanto, para Keynes o investimento representa a adição ao valor de equipamento de capital que resulta da atividade produtiva do período, isto é, o investimento resulta do valor da produção deduzido do consumo (as compras que os empresários fazem a outros empresários). Desta forma, poupança e investimento são tidos como iguais, na medida em que ambos resultam da diferença entre o rendimento e o consumo (Keynes, 1936).

No modelo apresentado por Hicks (1937) assume-se que é a poupança que conduz ao investimento, no entanto, o próprio Keynes (1936) refere que as decisões de consumir e as decisões de investir determinam, conjuntamente, os rendimentos, pois se as decisões de investir se tornam efetivas, podem resultar numa diminuição do consumo ou num aumento do rendimento. Assim sendo, nenhum ato de investimento, pode deixar de determinar que o resíduo ou margem, a que chamamos poupança, aumente numa quantidade equivalente.

Desta forma subentende-se que para Keynes é o investimento que determina a poupança, como foi de resto defendido pelos seus seguidores mais próximos, como Joan Robinson ou Nicholas Kaldor, e não o contrário.

Samuelson (1947) é o principal responsável pelo desenvolvimento e popularização da teoria económica neoclássica, tal como a conhecemos hoje em dia, que concilia a definição de economia de Robbins, com as ideias de Marshall no que concerne às curvas de oferta e procura, formando assim a microeconomia, que corresponde ao estudo da tomada de decisão individual das famílias e das empresas e a sua interação em mercados específicos (Mankiw, 2008) e acaba por conciliá-las com as ideias de Keynes, dando origem à macroeconomia, ou seja, o estudo dos fenómenos da economia como um todo, incluindo inflação, desemprego e crescimento económico (Mankiw, 2008).

Samuelson (1987) define a economia como “o estudo de como as pessoas e a sociedade acabam por escolher, com ou sem a utilização da moeda, a aplicação de recursos produtivos escassos que podem ter usos alternativos, para produzir variados bens e distribuir estes bens para consumo” (p. 4). O autor considera que a economia deve responder a três questões fundamentais, nomeadamente, que bens produzir e em que quantidades; como se devem produzir os bens; e para quem são produzidos. Verifica-se assim, uma grande preocupação com as questões relacionadas com a produção, negligenciando-se a distribuição como parte integrante da teoria económica. Samuelson (1947) assume que estas questões a que a economia procura responder surgem porque vivemos num contexto de escassez, onde não é possível produzir um volume infinito de todos os bens, nem satisfazer completamente as necessidades humanas, pelo que, é necessário que se produza de um modo eficaz. A economia existe porque os recursos disponíveis para a produção são escassos, enquanto as necessidades humanas são ilimitadas, pelo que é necessário maximizar a utilização dos recursos para satisfazer o maior número de necessidades, tornando-se a eficiência um critério fundamental (Mankiw, 2008).

Para Samuelson (1987) a ciência económica baseia-se em modelos de oferta e procura, sendo que estas são derivadas pela função utilidade e pela função produção que acabam por se tornar as ferramentas fundamentais na teoria neoclássica dominante.

Samuelson (1987) admite que a melhor forma de organizar a economia é através do mercado, pois, a quantidade de bens a produzir é determinada pelo sistema de preços, que resulta da interação entre oferta e procura. Apesar de Marshall ter formulado a primeira versão influente das curvas de oferta e procura (que remontam a Augustin Cournot, autor que teve uma influência determinante em Marshall), é a abordagem de Samuelson que se torna dominante. O autor assume que o preço é determinado pela interseção entre a curva da oferta e a curva da procura, isto é, o ponto onde existe igualdade entre a quantidade que os consumidores desejam obter, a fim de maximizar a sua utilidade, e a quantidade que os produtores desejam fornecer, a fim de maximizar o seu lucro.

A curva da procura representa a relação entre o preço de mercado de um bem e a quantidade deste bem que é procurada. Quando o preço de um bem aumenta, menor será a quantidade deste bem que as pessoas estarão dispostas a comprar, *ceteris paribus*, pelo que quantidade e preço terão uma relação inversa (Samuelson, 1987). Samuelson (1987) explica que a curva da procura de uma economia surge da soma das curvas da procura de cada um dos indivíduos que a compõem e é definida com base na função utilidade e na lei da utilidade marginal decrescente, que estabelece que à medida que a quantidade consumida de um bem aumenta, a utilidade marginal, isto é, a utilidade adicional pelo acréscimo de uma unidade, diminui.

Samuelson (1947, 1987) aceita a ideia de Robbins, onde este defende que não é permitido realizar comparações interpessoais de utilidade, dado esta ser

subjetiva, pelo que irá assumir que a utilidade se revela no ato da escolha, ou seja, a função utilidade representará as preferências dos indivíduos, dando origem ao conceito de preferência revelada, que indica que a escolha é feita mediante as preferências expressas na função utilidade. Desta forma, os conceitos de utilidade, escolha e preferências tornam-se fundamentais na análise da procura na teoria neoclássica, pelo que merecem a nossa atenção (Putnam & Walsh, 2012).

Martins (2011) indica que, para Sen (2002), existem três interpretações de utilidade, nomeadamente, felicidade, realização dos desejos e escolha (interpretação assumida por Samuelson) que acabam por estar na base das teorias da escolha racional. Segundo Sen (2002) existem duas abordagens para teoria da escolha racional, a abordagem pela consistência interna, onde se procura explicar o comportamento dos indivíduos, através da busca de regularidades no comportamento observado, que acaba por estar relacionada com a interpretação de utilidade como escolha, e a abordagem da procura pelo interesse próprio, onde o ser humano age tendo como motivação o seu interesse próprio que domina todas as outras motivações, sendo que esta abordagem está relacionada com as interpretações de utilidade como felicidade e realização de desejos.

Desta forma, a teoria da consistência interna acaba por estar na base do conceito de preferência revelada, pois através das escolhas observadas verificam-se quais as preferências que estão de acordo com estas escolhas, dando origem ao conceito de preferência revelada (Martins, 2011). Sen (2002) nota que a preferência revelada pode ser analisada como uma consequência da maximização da utilidade, estando em linha com a abordagem do interesse próprio. Nesta abordagem, o interesse próprio pode ser representado por uma ordem de preferências que está na base da teoria da utilidade na análise

macroeconómica (Martins, 2011) onde as preferências do ser humano são representadas por curvas de indiferença, determinadas pela utilidade.

Dada esta ambiguidade no conceito de preferência revelada, as duas abordagens mencionadas acabam por ser confundidas (Sen, 2002). Embora na abordagem do interesse próprio, a escolha seja determinada pela preferência e na abordagem da consistência interna é a escolha que determina a preferência, em ambas as abordagens está implícita uma ordem de preferências que deve ser completa e transitiva (Martins, 2011), isto é, se um bem A é preferível a um bem B, e o bem B é preferível ao C, então a A é preferível a C, pelo que a escolha recai sobre o bem A, desta forma, assume-se que é possível prever a escolha.

Em suma, Sen (2002) argumenta que o objetivo central da teoria económica ortodoxa não é o estudo de conceitos como escolha, preferência ou utilidade, mas sim a “modelação do comportamento humano em termos de regularidades exatas que permite a previsão de eventos através do uso de uma ordem de preferências únicas e completas e evitar as dificuldades geradas pela existência de várias (possivelmente conflituosas) motivações” (Martins, 2011, p. 120).

Assim, na teoria económica ortodoxa, o objetivo é que os indivíduos atinjam a máxima satisfação, que acontece através da maximização da utilidade, efetuada pelo cálculo diferencial, que apesar de ser abordado por Marshall, é popularizado por Samuelson. Através da função utilidade total, calcula-se a utilidade marginal e a maximização da utilidade acontece quando a utilidade marginal de um bem é proporcional ao seu preço (Mankiw, 2008). O ponto ótimo surge quando a utilidade adicional que um determinado bem traz é igual ao custo que este bem tem para o consumidor, o que significa que se o indivíduo consumir um determinado bem para além deste ponto, o valor de utilidade adicional que este traz é inferior ao seu preço, pelo que a escolha não será racional.

Desta forma, a curva da função utilidade dá origem à curva da procura, pois esta representa a quantidade ótima que os indivíduos estarão disponíveis para consumir dado um determinado preço. A inclinação negativa desta curva deve-se à lei das utilidades marginais decrescentes, já explicada, pois se o preço de um bem aumenta a quantidade consumida deste bem irá diminuir, na medida em que a utilidade que este bem traz já não compensa o valor pago por ele.

A curva da oferta indica que quanto maior for o preço de um bem, maior será a quantidade que os produtores estarão dispostos a oferecer (Samuelson, 1987). No entanto, coloca-se a questão de como surge a curva da oferta, como são determinados os preços face às quantidades.

Samuelson (1987) assume que o objetivo dos produtores é maximizar o seu lucro, e esta maximização acontece quando o custo é minimizado, ou seja, quando o custo marginal de um bem, isto é, o custo adicional por se produzir mais uma unidade, é igual ao seu preço. Para se determinar o custo dos fatores produtivos é necessário definir-se quais as quantidades de fatores que são utilizadas na produção de um determinado bem. É neste sentido que surge a função produção que indica qual o montante máximo de produção que se pode obter com cada conjunto determinado de fatores produtivos, ou seja, a função de produção é a relação entre a quantidade disponível dos fatores e a quantidade produzida.

Atinge-se a combinação ótima de fatores quando a produtividade marginal de cada fator iguala ao seu preço, isto é, quando a quantidade adicional de produção pela inclusão de mais um fator produtivo iguala o custo deste fator (Samuelson, 1987). Dada a combinação ótima dos fatores produtivos é então possível determinar o custo total e a partir daí o custo marginal que dá origem à curva da oferta.

Em suma, a função produção permite calcular a produtividade marginal dos fatores produtivos que darão origem às curvas da procura de trabalho e capital que combinadas com as curvas da oferta determinam os salários e os lucros. Assim, a distribuição entre capital e trabalho é resolvida através do cálculo da derivada da função produção em ordem a cada uma das variáveis, o que leva a que a determinação da distribuição seja uma questão puramente matemática, para a teoria neoclássica tal como desenvolvida a partir de Samuelson e Solow. Enquanto na abordagem clássica a distribuição do rendimento dependia de fatores institucionais, na teoria neoclássica pós-Samuelsoniana dependerá da produtividade marginal dos fatores de produção capital e trabalho.

Capítulo 3

O renascimento da economia política clássica

O trabalho de Amartya Sen, e outros autores da tradição de Cambridge que também dedicaram muito tempo ao renascimento da economia política clássica, são complementares em muitos aspetos, e fornecem as ferramentas básicas para uma teoria económica alternativa, centrada na análise económica, social e ética da produção e distribuição do excedente económico e não na modelação da atividade dos agentes otimizadores num contexto de escassez. (Martins, 2011, p. 111, nossa tradução)

A análise realizada ao longo do capítulo anterior permite perceber que o tema da distribuição e da desigualdade na distribuição sempre foram altamente controversos na teoria económica. Para os autores clássicos este era um tema fundamental, sendo que existia uma preocupação com a análise do efeito direto da desigualdade no bem-estar individual, assim como o efeito indireto que a desigualdade tem por meio do seu impacto na economia, sendo o efeito indireto medido em termos do impacto para a economia da distribuição do excedente. Marshall e Pigou, à semelhança dos clássicos vão preocupar-se com a análise do efeito direto e indireto, no entanto, irão assumir variáveis diferentes, pois para estes autores o efeito direto é medido em termos de utilidade, já o efeito indireto está relacionado com a oferta de educação, saúde, e tudo o que afeta o potencial humano. A distribuição assume um papel fundamental para Keynes, essencialmente ao nível do rendimento e na análise do efeito indireto da desigualdade por via do impacto que a desigualdade na distribuição de

rendimento terá na procura e, por conseguinte, no crescimento económico. Enquanto o efeito direto manifesta-se no bem-estar, o efeito indireto manifesta-se na economia por canais relacionados com a oferta e procura, e é do efeito na economia que resulta o efeito no bem-estar.

Após a mudança de paradigma instaurada por Lionel Robbins, e subsequentemente desenvolvida e popularizada por Paul Samuelson (1947, 1948), as questões da distribuição deixaram de ser uma preocupação da teoria económica, sendo que a teoria económica ortodoxa foca apenas as questões relacionadas com a produção (estudada pela função produção) e consumo (estudado pela função utilidade), negligenciando a distribuição.

No entanto, existiu também um movimento de renascimento da Economia Política Clássica, providenciando uma teoria alternativa à teoria ortodoxa, centrada na análise económica, social e ética da distribuição do excedente económico, pois “para explicar os mecanismos que causam a pobreza e a privação é necessário o estudo da produção e distribuição do excedente económico” (Martins, 2011, p. 111, nossa tradução). Sraffa e Sen são autores responsáveis por fases diferentes desse renascimento (Putnam & Walsh, 2012; Martins, 2011, 2014).

Pasinetti (2005) afirma que existem duas dimensões na análise económica, nomeadamente, a “teoria pura” e a “análise institucional”. A abordagem de Sraffa é útil para o estudo da teoria pura e o estudo das atividade de produção do excedente económico. Já a contribuição de Sen é mais relevante para a análise institucional da distribuição do excedente económico (Martins, 2011). Os trabalhos de Sraffa e Sen fornecem uma alternativa às duas principais funções da teoria neoclássica. Sraffa propõe uma alternativa à função produção criticada por Joan Robinson (1953) e Sen propõe uma alternativa à função utilidade

neoclássica, sugerindo uma abordagem multidimensional para o estudo do comportamento humano e da racionalidade (Martins, 2011).

Neste capítulo será então feita uma análise às críticas direcionadas à teoria neoclássica, nomeadamente, o trabalho de Sraffa e Joan Robinson, que deu origem à controvérsia de Cambridge, na sua crítica à função produção e o trabalho de autores como Amartya Sen e Thomas Piketty que fornecem alternativas ao uso da função utilidade, sendo que podemos afirmar que estes autores contribuem para o renascimento da teoria clássica na teoria económica.

1. A controvérsia de Cambridge

A chamada controvérsia de Cambridge ocorreu em meados do século XX entre autores da Universidade de Cambridge no Reino Unido, como Sraffa e Robinson, e autores do Massachusetts Institute of Technology em Cambridge, Massachussets, como Samuelson e Solow (Harcourt, 1969). Esta controvérsia surgiu com a crítica de Joan Robinson (1953-4) à função produção neoclássica. No entanto, representa a continuidade de debates antigos, como o debate entre John Bates Clark, que defendia que os salários e os lucros eram determinados pela produtividade marginal de fatores como trabalho e capital, e Thorstein Veblen, que argumentava que o lucro era determinado por fatores institucionais que dependiam do poder social dos capitalistas (Cohen & Harcourt, 2003).

Para Sraffa, é a distribuição do excedente que determina o valor dos meios de produção e não o contrário, pelo que o maior erro da teoria neoclássica e do marginalismo é inverter a ordem da explicação da produção e distribuição (Martins, 2014).

Na abordagem marginalista a distribuição é uma questão técnica, determinada matematicamente, através do cálculo diferencial, pois a distribuição entre os fatores de produção, como capital e trabalho, depende da produtividade marginal destes fatores, calculada através da função produção. Para Sraffa, é a distribuição do excedente que determina o valor dos fatores de produção (Martins, 2014), pelo que a distribuição é uma questão institucional ou política.

A função de produção neoclássica permite calcular o rendimento agregado de uma economia de acordo com o capital e o trabalho empregues na sua produção. Através da função de produção é possível calcular a produtividade marginal do trabalho e do capital que darão origem às curvas da procura do trabalho e capital, respetivamente. A combinação entre as curvas da procura e as curvas da oferta permitem determinar os salários e os lucros (ou juros). (Martins, 2014).

Robinson (1953) e Sraffa (1960) demonstram a inconsistência da função de produção neoclássica, que assume a agregação do capital, pois para estes autores, o grande problema da teoria marginalista está relacionado com a valorização do capital. Robinson (1953) explica que para obter uma medida de capital agregado usada na função de produção agregada é necessário calcular o custo das unidades de capital adquiridas em diferentes momentos do tempo, pelo que é necessário que se saiba a taxa de juro, que constitui a remuneração do capital. Logo, como Sraffa (1960) explica qualquer medida de capital depende da distribuição de rendimento entre trabalho e capital, pelo que não é possível determinar a distribuição de rendimento utilizando a noção de produtividade marginal. No entanto, na teoria neoclássica a taxa de juro depende da produtividade marginal do capital que é determinada pela função

de produção agregada, entrando-se assim num raciocínio circular (Martins, 2014).

Na sua análise, Sraffa conclui que não podemos encontrar a distribuição entre salários e juros através de técnicas matemáticas, como o cálculo da produtividade marginal do capital e trabalho, pois a distribuição do excedente económico é, em termos técnicos, arbitrária e um determinante do valor de produção, em vez de determinada pelo valor de produção. (Martins, 2014)

Isto é, para Sraffa, as quantidades produzidas (os outputs) e as quantidades utilizadas na produção (os inputs) são variáveis exógenas, enquanto as variáveis endógenas são os preços, que dependem dos inputs, dos outputs e da distribuição de rendimento, sendo que só após sabermos esta distribuição saberemos o valor do capital e do produto.

Robert Solow (1956, 1957), com vista a ultrapassar a crítica de Robinson (por sua vez baseada em Sraffa, que publicou a crítica mais tarde), sugeriu uma “alteração técnica” à função de produção agregada, assumindo, na sua análise, uma economia com apenas um bem que é utilizado na sua própria produção, deixando assim, de haver unidades heterógenas de capital, o que resolve o problema da agregação levantado por Sraffa e Robinson. Com base nisto, Solow construiu uma teoria do crescimento, pressupondo que a economia tenderá para uma situação de estagnação definida como um estado de equilíbrio, onde as únicas alterações ao crescimento *per capita* seriam originadas por alterações tecnológicas, daí que são as condições da oferta que determinam o crescimento e não a procura, como Keynes e os clássicos defendiam (Martins, 2014).

Paul Samuelson (1962) tentou também resolver o problema levantado por Sraffa e Robinson, reformulando a função produção. No entanto, Pasinetti e Garegnani descobriram que a nova função produção estava baseada num falso

teorema, com um erro matemático, que Samuelson e Levhari (1966) acabaram por reconhecer (Harcourt, 1969; Martins, 2014).

Apesar de o próprio Samuelson ter reconhecido que a sua resposta à crítica de Robinson estava errada, a abordagem de Samuelson, Solow, e dos autores que seguiram a mesma linha de pensamento acabou por se tornar dominante, dado que se considerou que o modelo de Solow, assumindo apenas um só bem usado na sua própria produção, permitia sistematizar as ideias básicas da teoria do crescimento neoclássica sem incorrer em erros matemáticos, dado que havendo apenas um bem, não se coloca a questão da agregação do capital.

Robert Lucas (1988) desenvolve a abordagem de Solow chamando a atenção para o crescimento endógeno causado pelo capital humano. Lucas centra-se essencialmente no modo como o capital humano traz crescimento, mas não no bem-estar humano, motivando a crítica de Sen (1999) à ênfase no papel instrumental do *capital* humano, e não ao valor intrínseco do *potencial* humano. Ao fazê-lo, Lucas centra-se no problema do crescimento, e não no problema da distribuição. Aliás, Lucas considera errado e enganador pensar em problemas como a distribuição e a desigualdade, dado que a chave para resolver os problemas sociais é, para Lucas, o crescimento económico, e não uma preocupação com a desigualdade e distribuição. Lucas centra-se na oferta, assumindo a lei de Say como válida, e a análise Keynesiana errónea. Aliás, após a contribuição de Lucas (1981, 1988) a Macroeconomia passa a centrar-se na ideia de “expectativas racionais”, que Lucas (1981) considera essencial para que se possa proceder a uma análise matemática do comportamento humano, que constitui, para Lucas (1981: p. 224), a única forma científica de estudar a economia (Martins, 2014: p. 156).

De resto, tal abordagem corresponde à crescente tendência para a matematização dos modelos da escola neoclássica, que contêm um grau de

matematização muito mais elevado do que os modelos de Sraffa e Robinson, pois como Lawson (2003) explica, uma abordagem mais matemática era considerada mais científica do que as restantes.

Martins (2014) explica que a crítica de Robinson à escola neoclássica é essencialmente uma crítica à metodologia, no entanto, o problema por trás desta crítica é um problema ontológico, relacionado com a natureza da realidade, cuja questão principal está relacionada com a teoria do valor, devemos estudar o valor olhando para as condições de produção, como os clássicos faziam, ou através de curvas da oferta e procura, como Marshall e os neoclássicos sugerem. Se considerarmos as várias partes da realidade como autónomas ou independentes, podemos estudar uma parte desta realidade assumindo que tudo o resto se mantém constante, sendo esta a ideia que está na base no princípio *ceteris paribus* defendido por Marshall, através do qual se pode estudar o equilíbrio parcial de um dado mercado, através da análise das curvas da oferta e da procura deste mercado, assumindo que tudo o resto se mantém constante. Se considerarmos que a realidade é um todo interconectado, como Sraffa e Keynes consideraram, não é possível limitar a análise a partes isoladas da realidade, através de curvas de oferta e procura, assumindo que tudo o resto se mantém constante, neste caso a economia deve ser estudada como um todo.

Sraffa, antes de criticar a função produção, já tinha estabelecido uma crítica ao equilíbrio parcial definido por Marshall, pois, como o próprio Marshall já tinha reconhecido, as curvas de oferta e procura só têm valor prático na análise da vizinhança do ponto de equilíbrio, isto, é, em mudanças infinitesimalmente pequenas e, como Sraffa nota, quando as curvas de procura e oferta são utilizadas não é para o estudo de mudanças infinitesimalmente pequenas, demonstrando que estas curvas são utilizadas de forma inconsistente na teoria

neoclássica (Martins, 2014). Além disso, Sraffa (1925, 1926) critica também o pressuposto de independência das curvas da oferta e da procura. Martins (2014) explica que o conceito de independência das curvas da oferta e procura surge do pressuposto que ambas as curvas são resultado de coisas diferentes, pois a curva da oferta é baseada na noção de custo marginal e a curva da procura baseada na noção de utilidade marginal. Sraffa (1926) argumenta que um aumento na quantidade de um fator produtivo irá afetar as condições da oferta do mercado em que houve este aumento, mas também nos restantes mercados que utilizam este fator de produção, bem como o preço dos fatores produtivos e a procura dos mercados, assim alterações na curva da procura levará a alterações na curva da oferta e vice-versa (Martins, 2014).

Após a controvérsia relacionada com a função produção, autores neoclássicos, como Arrow, Debreu e McKenzie, voltaram a sua análise para a teoria do equilíbrio geral, anteriormente defendida por Walras, na sua contribuição para a Revolução Marginalista (Martins, 2014). A Teoria do Equilíbrio Geral pressupõe o estudo da economia como um todo, utilizando curvas de oferta e procura, através do estudo de um equilíbrio geral das curvas da oferta e da procura de toda a economia, em vez da busca de um equilíbrio parcial num dado mercado.

Martins (2014) nota que a crítica de Sraffa à análise de Marshall relativamente estudo de mudanças infinitesimalmente pequenas, pode ser aplicada à teoria de Walras que adota a teoria da oferta e procura assumindo a noção de “posição normal” relacionada com o que acontece em média na economia. Walras assume a existência de uma taxa de retorno normal para o capital. Mas quando tal acontece, os preços podem ser determinados adicionando tal taxa de retorno ao custo de produção, como Sraffa (1960) demonstra, tornando supérflua a determinação Walrasiana dos preços através

de curvas da oferta e da procura. Isto torna o sistema Walrasiano sobredeterminado e inconsistente.

Após autores como John Hicks reconhecerem a inconsistência da teoria de Walras, os autores neoclássicos começaram a considerar a noção de equilíbrio intertemporal, em vez de posição normal, que por sua vez, não contribui para a resolução da controvérsia de Cambridge e acaba por estar assente em pressupões irrealistas, como o pressuposto de que a economia move-se de um equilíbrio para outro equilíbrio (Martins, 2014). A teoria do equilíbrio geral é inconsistente tanto a nível metodológico, como a nível teórico, sendo que a função utilidade, utilizada para estudar o comportamento humano nesta teoria, é tão problemática quanto a função produção (Martins, 2014), pelo que no capítulo seguinte será apresentada uma crítica à utilização da função utilidade elaborada por Amartya Sen. A função produção e a função utilidade são os dois principais elementos do instrumental analítico da teoria neoclássica, pelo que as críticas de Sraffa e Sen incidem sobre o núcleo da teoria neoclássica.

2. Uma crítica à função utilidade: Amartya Sen

Enquanto Sraffa (1960) critica essencialmente a função produção, Sen (2002) tornou-se um crítico da função utilidade, contribuindo para uma segunda fase do renascimento da teoria clássica, principalmente, devido ao conceito de racionalidade implícito na escolha. Como já se verificou anteriormente, na análise ao conceito de preferência revelada, Sen (2002) identifica duas abordagens dominantes na teoria da escolha racional, e assume que apesar do conceito de preferência revelada ser baseado na abordagem pela consistência interna, onde através de uma análise ao comportamento humano se procuram consistências de comportamento que determinam as preferências, o conceito

adotado por Samuelson (1947) acaba por ser um produto da maximização da utilidade, ou seja, as preferências não estão relacionadas com uma consistência do comportamento, mas como a abordagem do interesse próprio, onde a motivação do ser humano é o seu auto interesse.

Martins (2011) refere que Sen (2002) considera que a consistência interna não é uma condição necessária nem suficiente para a escolha. Não é suficiente porque, como Sen (2002) explica uma pessoa pode escolher sempre aquilo que valoriza menos, demonstrando uma consistência no comportamento, que não pode ser considerada racional (Martins, 2011). Mas também não é necessária, pois podem existir ações que são consideradas racionais e não demonstram consistência no comportamento (Martins, 2011). Além disso, Sen considera que “a estrutura psicológica interna do indivíduo pode ser afetada por motivações conflitantes, valores ou metas, cada um correspondendo a diferentes ordens, e interagindo de forma a impedir a emergência de uma ordem de preferências internamente consistente” (Martins, 2011, p. 118, nossa tradução), mas a estrutura interna pode também ser influenciada por fatores externos.

Relativamente à abordagem pelo interesse próprio, a crítica surge por se ignorar outras motivações para além do interesse próprio, como regras convencionais, compromisso social e imperativos morais, que acabam por condicionar uma escolha, pois existem escolhas que aumentam o bem-estar (ou seja, contribuem para o interesse próprio), mas que podem não ser aceites pela sociedade, pelo que os obstáculos sociais e morais também podem impedir uma escolha (Martins, 2015).

A crítica de Sen à corrente principal da economia leva-nos de uma abordagem onde a economia e a sociedade são estudadas em termos da atividade de otimização, num contexto de escassez, para uma abordagem onde a economia é estudada através das atividades de produção e distribuição do

excedente, sendo o excedente definido com referência às potencialidades humanas referidas por Sen, levando o pensamento económico para uma perspectiva semelhante à defendida pelos clássicos (Martins, 2011).

Sen defende o enriquecimento da economia com uma dimensão moral e filosófica, tanto na conceção de agente económico como na análise ao bem-estar. Para Sen (2002), a racionalidade não está relacionada com a consistência na escolha, nem com a procura pelo interesse próprio, esta é definida em termos mais amplos como “a necessidade de submeter as escolhas às exigências da razão” (p. 4). Na visão de Sen o ser humano é impulsionado por uma multiplicidade de motivações que refletem diferentes ordenações de preferências que não necessitam ser completas e transitivas (Martins, 2011).

Para além da crítica direcionada à conceção microeconómica das preferências humanas, Sen critica também as abordagens neoclássicas que utilizam apenas o rendimento como medida de bem-estar (Martins, 2011), rejeitando o uso da utilidade como um espaço para medir o bem-estar humano, na medida em que a teoria da utilidade utiliza uma métrica mental subjetiva (Martins, 2011) e para Sen o espaço para medir o bem-estar tem que ser objetivo (Martins, 2014). Aliás, uma métrica subjetiva para o bem-estar far-nos-ia voltar à crítica de Robbins (1938) às comparações interpessoais de utilidade. Daí a necessidade de um espaço objetivo para avaliar o bem-estar de forma científica. Para Sen o espaço utilizado para medir o bem-estar são as funcionalidades humanas, onde as funcionalidades representam as conquistas de uma pessoa, ou seja, o que uma pessoa consegue ser ou fazer (Martins, 2014).

2.1 Abordagem das Potencialidades

Martins (2012, 2014) explica que, para Sen, a análise à desigualdade não deve ser feita em termos de bem-estar alcançado, mas sim relativamente ao bem-estar potencial que depende da liberdade, que é um conceito central na abordagem de Sen e representa o verdadeiro potencial para alcançar. Desta forma, Sen argumenta que o bem-estar não deve ser medido em termos de funcionalidades (ou seja, as conquistas do ser humano), mas sim em termos de funcionalidades potenciais, a que Sen chama, potencialidades, sendo que o espaço para medir a igualdade são as potencialidades que os seres humanos valorizam. Esta perspetiva, de acordo com a qual as potencialidades que os seres humanos têm razões para valorizar são o espaço para analisar a igualdade e o bem-estar é designada como a abordagem das potencialidades (Martins, 2014).

A Abordagem das Potencialidades defendida por Sen apresenta um quadro teórico para a análise do bem-estar, desenvolvimento e justiça, sendo uma teoria normativa e não explicativa, na medida em que não explica a pobreza, a desigualdade ou o bem-estar, mas sim ajudar a conceptualizar estas noções (Robeyns, 2011).

Um aspeto fundamental quando se está a analisar a abordagem das potencialidades é perceber a diferença entre potencialidade e funcionalidade, pois as potencialidades representam as liberdades e as oportunidades reais de uma pessoa para alcançar as suas funcionalidades, sendo que a diferença entre potencialidade e funcionalidade reside no que é realizado e no que é possível realizar, isto é, as funcionalidades são uma medida bem-estar efetivo (o que efetivamente já se alcançou e as potencialidades, são uma medida de bem-estar potencial, a que Sen (1992) chama *well being freedom* (Robeyns, 2011).

Para além da distinção entre potencialidade e funcionalidade é fundamental perceber a distinção entre meios e fins, pois a abordagem das potencialidades foca-se na potencialidade de atingir determinados fins, em vez dos meios dos meios para atingir estes fins, pois as pessoas diferem significativamente na sua habilidade para transformar, os meios em algo que valorizam (potencialidades) ou resultados (funcionalidades) (Sen, 1992). Assim, importa perceber se ao analisar uma coisa estamos a considerá-la como um meio para atingir algo que se valoriza, ou como um fim em si mesmo. A abordagem das potencialidades não se foca nos fins que a pessoa pretende alcançar mas sim se as pessoas têm condições para alcançar estes fins (Robeyns, 2011). A medida de bem-estar utilizado não são as funcionalidades, que determinam o bem-estar efetivo, mas sim as potencialidades, que determinam o bem-estar potencial, como Robeyns (2011) explica, não importa perceber se uma pessoa escolheu viajar ou ficar em casa, importa perceber se a pessoa teria ou não condições para viajar.

Smith e Seward (2009) reconhecem que apesar de Sen escrever extensivamente sobre os fatores sociais das potencialidades, a forma como estes fatores interagem e influenciam as potencialidades foram alvo de várias críticas, defendendo que perceber e incorporar os fatores sociais nas potencialidades requer entender como as sociedades e os indivíduos as constituem.

Assumindo uma conceção relacional de sociedade, isto é, uma sociedade onde as estruturas sociais e individuais são ambas causalmente eficazes e interagem ao longo do tempo, as potencialidades são o resultado da interação entre as potencialidades individuais e a posição dos indivíduos relativamente aos outros na sociedade, isto é, a estrutura social (Smith & Seward, 2009).

Os indivíduos têm potencialidades naturais, que Nussbaum define como potencialidades básicas, que são as capacidades inerentes à condição de ser humano, como a capacidade de falar, de amar e como potencialidades internas,

que são as potencialidades inerentes ao ser humano, mas que são promovidas pela interação do ser humano com o ambiente que o envolve, sendo que “o ambiente externo consiste em estruturas sociais com diferentes impactos causais nas potencialidades internas dos indivíduos dependendo da posição relativa destes na estrutura social” (Smith & Seward, 2009, p. 225).

Em suma, as potencialidades internas representam poderes causais para as funcionalidades, pois só se as potencialidades se manifestarem é que surgem as funcionalidades, no entanto, a estrutura social acaba por ser um poder causal para as potencialidades, na medida, em que o ambiente em que o ser humano está envolvido pode contribuir, ou não para a formação de uma potencialidade, pelo que quando se afirma que uma determinada potencialidade resultará numa funcionalidade é necessário ter em conta em que condições a potencialidade se formará. Putnam e Walsh (2012) argumentam que enquanto a abordagem de Sraffa, exposta na controvérsia de Cambridge, constitui um renascimento do esquema analítico da teoria clássica, a Abordagem das Potencialidades de Sen e Nussbaum constitui um renascimento da antropologia moral dos autores clássicos. Trata-se pois de duas fases do renascimento do pensamento clássico, procurando trazer de volta a questão da desigualdade, numa perspetiva multidimensional.

3. Thomas Piketty: uma abordagem pelo rendimento

Apesar do trabalho de Sraffa e Sen ser considerado um renascimento da teoria económica clássica, existem outros autores, que apesar de não assumirem explicitamente uma proximidade com os autores clássicos, acabam por recuperar algumas ideias assumidas pelos mesmos. É o caso de Thomas Piketty, que ao contrário de Sen e Nussbaum, centra-se no rendimento. Atkinson, que

influenciou Sen (1982) numa fase inicial, e teve uma influência determinante na abordagem de Piketty, argumenta que a desigualdade é certamente uma questão multidimensional, mas o rendimento constitui uma das dimensões fundamentais a ter em conta. De facto, a crítica de Sen não se direcciona contra o facto de se analisar o rendimento, mas antes contra o negligenciar de outros fatores que não o rendimento.

Piketty (2014) considera que a questão da distribuição da riqueza, negligenciada pelos economistas da tradição mais ortodoxa, é essencial, pelo que deve voltar ao centro da teoria económica, embora considere ser necessária uma análise empírica que permita tirar conclusões fundamentadas.

Martins (2015) nota que apesar de Piketty na sua análise utilizar conceitos da teoria marginalista, sendo por isso interpretado com base nesta teoria, as conclusões que tira acabam por ser incoerentes com a teoria neoclássica, nomeadamente, por assumir que “a distribuição da riqueza é sempre uma história profundamente política” (Piketty, 2014, p. 41) e por admitir que os economistas se preocupam com problemas matemáticos para que possam transparecer cientificidade evitando responder a perguntas muito mais complicadas que o mundo coloca, referindo que “a economia não deveria nunca ter procurado separar-se das outras disciplinas das ciências sociais, e apenas no seu seio pode desenvolver-se” (Piketty, 2014, p. 57). Além disso, Piketty (2014) assume que os seus quadros de distribuição assemelham-se ao trabalho desenvolvido por Quesnay cuja unidade central de análise eram as classes sociais, como proprietário das terras, capitalistas e trabalhadores, o que leva a que a distribuição seja analisada em termos de renda, lucros e salários, algo que Piketty também faz utilizando uma forma diferente de os analisar, na medida em que não se foca diretamente na distribuição de rendimento entre as classes sociais, mas sim no rácio capital/rendimento (Martins, 2015).

Ao defender uma metodologia de análise empírica baseada em tabelas sociais como o Quadro Económico de Quesnay, Piketty está a regressar também à metodologia clássica. Pois conforme referido acima, todo o esquema clássico de produção e distribuição de um excedente está baseado no Quadro Económico de Quesnay, conforme Sraffa (1960) explica.

Piketty (2014) conclui que a dinâmica da distribuição da riqueza é influenciada por forças que contribuem para o aumento ou a redução das desigualdades, ao que o autor chama “forças de convergência” e “forças de divergência”.

Apesar do autor focar na sua obra essencialmente a distribuição do rendimento, acaba por, à semelhança de Marshall e Sen, assumir que a principal força de convergência é o processo de difusão do conhecimento e investimento na qualificação e na formação (Piketty, 2014), pois o conhecimento permite um aumento da produtividade e, por conseguinte, uma redução das desigualdades, pois é através da adoção dos modos de produção e perseguindo os níveis de qualificação dos países ricos que os países menos desenvolvidos podem diminuir o seu atraso em matéria de produtividade (Piketty, 2014). No entanto, esta força de convergência acaba por se transformar numa força de divergência, na medida em que depende das políticas adotadas pelos países em matéria de educação e de acesso à formação e qualificação.

As principais forças de divergência apontadas por Piketty (2014) são o fraco crescimento económico associado à concentração e acumulação de património e a uma elevada rentabilidade do capital, sendo esta última a principal ameaça a longo prazo. Piketty (2014) explica que quando a taxa de rentabilidade do capital ultrapassa a taxa de crescimento, o património proveniente do passado recapitaliza mais rápido do que o ritmo de crescimento da produção e dos rendimentos, desta forma, os capitalistas acumulam riqueza a um ritmo mais

rápido do que a economia pode crescer, o que conduz à existência de grandes níveis de desigualdade (Martins, 2015). Piketty (2014) chega a esta conclusão através de uma análise ao que o autor define como as duas leis fundamentais do capitalismo.

A primeira lei fundamental do capitalismo indica que a participação do rendimento de capital no rendimento total é igual à taxa de rentabilidade do capital multiplicada pelo rácio capital / rendimento (Martins, 2015). Analisando-se separadamente cada um dos fatores, a taxa de rentabilidade do capital (ganho anual que o capital gera), de acordo com Piketty (2014) tem-se mantido estável nos últimos 2000 anos (à exceção da primeira metade do século 20 onde sofreu pequenas oscilações) (Martins, 2015), pelo que o que origina um aumento do peso do rendimento do capital no capital total é o segundo fator (o rácio capital/rendimento), que tende a aumentar. Este aumento do rácio capital/rendimento pode ser explicado pela segunda lei fundamental do capitalismo. A segunda lei fundamental do capitalismo assume que o rácio capital rendimento, no longo prazo, iguala o rácio entre a taxa de poupança s e a taxa de crescimento g do rendimento, ou seja, “se um país poupa todos os anos 12% do seu rendimento e se a taxa de crescimento do seu rendimento nacional é de 2% ao ano, então no longo prazo, a relação capital rendimento será igual a 600%: o país em questão terá acumulado o equivalente a seis anos de rendimento nacional em capital” (Piketty, 2014, p. 250). No fundo, o que se verifica é que o capital cresce a um ritmo mais elevado do que o rendimento, isto porque, os países vão tendo ao longo do tempo taxas de crescimento pequenas, o que leva a que o capital acumulado num dado período seja superior ao rendimento deste mesmo período que, por sua vez, terá que ser distribuído entre lucros e salários, pelo que os lucros serão inferiores ao valor de rendimento, sendo os lucros a principal fonte de investimento, este será cada vez menos, na medida em que os lucros podem ser reinvestidos, para também

podem ser utilizados em poupança ou em consumo (Martins, 2015). Desta forma, Piketty (2014) conclui que um país que poupa muito e que cresce lentamente acumula no longo prazo um enorme *stock* de capital, o que acaba por ter consequências na estrutura social e na distribuição da riqueza na medida em que os capitalistas acabam por dominar cada vez mais os seus trabalhadores e acrescentando a isto a desigualdade da rentabilidade em função da dimensão do capital inicial, facilmente se percebe que as desigualdades na distribuição da riqueza se tornaram cada vez mais acentuadas.

Esta situação agrava-se quando ao analisar-se o panorama mundial facilmente se percebe que existem grandes disparidades regionais entre países, sendo que os países mais ricos acabam por sê-lo por duas vidas pela elevada produção interna e pelo capital investido no exterior (Piketty, 2014), ou seja os países ricos acabam por possuir uma parte dos países pobres. Piketty (2014) explica que este mecanismo em que os países ricos detêm parte dos países pobres poderia ser um elo para a convergência entre países, pois levaria a que se conseguisse uma diminuição no atraso da produtividade destes países face aos países ricos, no entanto, acaba por ser um fator de divergência, na medida em que os países pobres continuam a ser propriedade dos países ricos, pois os rendimentos por habitante continuam a ser discrepantes, pelo que o único mecanismo que contribuiria para a convergência entre países seria a difusão do conhecimento à escala internacional.

A análise de Piketty, tal como a análise de Sen, ambas inspiradas por Atkinson, constitui assim um regresso do tema da desigualdade. Mas enquanto Atkinson procura recuperar elementos Pigovianos relativos à utilidade de cada indivíduo, Sen e Piketty adotam uma análise em que a noção de utilidade fica de lado, procurando uma análise do bem-estar baseada em elementos mais objetivos. Ao fazê-lo, acabam por incorporar vários elementos clássicos,

demonstrando mais uma vez como o tratamento da desigualdade foi sendo influenciado pela teoria económica.

Conclusão

Uma das principais conclusões que se tira a esta análise à evolução da teoria económica é que a teoria do valor e as metodologias consideradas pelos diferentes autores acabam por ter um grande impacto na forma como se estuda e avalia a desigualdade.

Na teoria económica ortodoxa, o tema da desigualdade é abordado, essencialmente, nas questões da mensuração da desigualdade do rendimento que é feita através do cálculo de índices sintéticos, como o coeficiente de Gini, que acabam por ser criticados por Piketty (2014). Considerando uma abordagem multidimensional da desigualdade, foi criado o Índice de Desenvolvimento Humano, que considera que o desenvolvimento económico não está relacionado apenas com crescimento económico, mas sim com as pessoas e as suas capacidades, sendo incluídas variáveis no cálculo do índice relacionadas com as questões da educação e saúde. Estas várias abordagens resultam de perspetivas diferentes adotadas, com diversos pressupostos metodológicos, epistemológicos e ontológicos.

Um aspeto fundamental a ter em conta na análise da desigualdade é a relação entre desigualdade e bem-estar, pois a desigualdade acaba por ter um efeito direto no bem-estar dos indivíduos, mas também um efeito indireto através do seu impacto no crescimento económico. Na teoria utilitarista, atualmente dominante, a medida de bem-estar utilizada é a utilidade subjetiva, no entanto, Sen (1992) rejeita esta ideia, pois para o autor o bem-estar deve ser analisado ao nível das potencialidades.

Para os autores clássicos a ética e a economia eram áreas interligadas, e estes centravam a sua atenção na reprodução e alocação do excedente económico (Martins, 2014), sendo que a distribuição era uma questão fundamental, pois a forma como o excedente é distribuído pode, ou não, conduzir ao crescimento económico, havendo uma preocupação tanto com a análise do efeito direto, como com a análise do efeito indireto da desigualdade no bem-estar dos indivíduos.

Com o trabalho de autores como Robbins e Samuelson, assiste-se uma separação entre ética e economia, pois a economia torna-se uma ciência matematizada e as questões relacionadas com o efeito direto da desigualdade passam a ser da responsabilidade da ética e não da economia, que se preocupa apenas com a alocação eficiente dos recursos escassos e a análise do efeito indireto desaparece pois, para estes autores, a distribuição é uma questão técnica, definida matematicamente, pela interação entre curvas de oferta e procura de um dado mercado.

Sraffa e Sen, considerados por Putnam e Walsh como os autores responsáveis pelo renascimento da economia política clássica, desenvolvem críticas a aspetos fundamentais da teoria económica ortodoxa, na medida em que criticaram a função produção e a função utilidade, respetivamente, ferramentas consideradas essenciais para a análise neoclássica.

Nesta análise à evolução da desigualdade na História do Pensamento Económico uma das principais dificuldades encontradas está relacionada com a informação disponibilizada, pois tendo em conta que este tema não é muito discutido atualmente, obriga-nos ao recurso a publicações antigas, muitas vezes difíceis de encontrar e de interpretar. A literatura secundária, embora extensa, não facilita o trabalho, pois muitas vezes fornece uma interpretação que não

corresponde de todo à intenção original dos autores, dificultando mesmo o estudo da evolução do estudo da desigualdade ao longo do tempo. O trabalho exaustivo realizado por Sraffa no seu estudo dos textos e correspondência de Ricardo, por exemplo, chegou à conclusão de que a interpretação de Ricardo baseada na abordagem de Marshall, e que de resto já começava a surgir a partir de meados do séc. XIX, é fundamentalmente diferente da perspectiva de Ricardo (Martins, 2014).

Este fenómeno não é circunscrito ao caso de Ricardo, e verifica-se para a generalidade dos autores na História do Pensamento Económico. A causa deste fenómeno resulta do facto de qualquer texto exigir sempre uma atividade de interpretação, sendo esta última feita com recurso às ferramentas epistemológicas do intérprete, que podem ser muito diversas do que um autor do passado tinha em mente. Interpretamos os autores do passado à luz das categorias mentais atuais, que raramente coincidem com as categorias mentais da época em estudo.

A teoria Marshalliana resulta de uma forma de ver o mundo que já é muito diferente da forma como Smith e Ricardo o viam, tal como a perspectiva de Samuelson já será diferente da de Marshall. Marshall interpreta clássicos como Smith e Ricardo em termos das categorias do neoclassicismo nascente para o qual Marshall muito contribuiu, mas que já estão muito distantes da visão clássica de Smith e Ricardo. Samuelson, por sua vez, acaba por interpretar o neoclassicismo de Marshall de uma forma que já não corresponde à visão que Marshall realmente defendia (Martins, 2014).

O exercício de traçar o percurso da análise da desigualdade ao longo da História do Pensamento Económico tem de enfrentar estas dificuldades, que se colocam a qualquer exercício de exegese. Mas é um exercício altamente

recompensador, dado que a perspectiva dos diversos autores estudados traz contributos fundamentais que foram sendo esquecidos, privando a teoria económica de ferramentas essenciais para a compreensão e análise da desigualdade.

Após esta análise, ficam algumas questões por responder, que poderão ser alvo de investigações futuras, nomeadamente, quais os impactos que a desigualdade, numa perspectiva multidimensional tem no crescimento económico e no bem-estar dos indivíduos. O trabalho feito até à data, pelos diversos autores aqui considerados, desenvolve abordagens importantes e elucidativas acerca do tema, que ajudam a compreender a dinâmica global do processo pelo qual a desigualdade influencia a economia e o bem-estar dos indivíduos. Mas estas abordagens constituem, como o próprio Sen salienta, apenas um ponto de partida para mais estudos sobre um tema que ainda requer muito mais trabalho.

Bibliografia

Atkinson, A.B. (1970). On the measurement of inequality. *Journal of Economic Theory*, 2: 244-263.

Atkinson, A. B. (1975). *The Economics of Inequality*. Oxford: Clarendon Press.

Atkinson, A.B. (2015). *Inequality: What can be done?*. Cambridge MA: Harvard University Press.

Cohen, A. & Harcourt, G. (2003). Whatever happened to the Cambridge Capital Theory Controversies?. *Journal of Economic Perspectives*, 17: 199-214.

Dalton, H. (1920). The measurement of inequality of incomes. *Economic Journal*. 30(119): 348-361.

Dalton, H. (1925). *Inequality of Incomes*. London: Routledge.

Galbraith J.K. (2009). Inequality, unemployment and growth: new measures for old controversies. *Journal of Economic Inequality*, 7: 189-206.

Garegnani, P. (1979). Notes on Consumption, Investment and Effective Demand: II. *Cambridge Journal of Economics*, 3: 63-82.

Harsanyi, J. (1975). Can the maximin principle serve as a basis for morality? A critique of John Rawls's theory. *The American Political Science Review*, 69: 594-606.

Harcourt, G. (1969). Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. *Journal of Economic Literature*, 7: 369-405.

Harcourt, G.C. (2003). The Cambridge economic tradition, in King, J. (Ed.) *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.

Harcourt, G. (2006). *The Structure of Post-Keynesian Economics: the core contributions of the pioneers*. Cambridge: Cambridge University Press.

Haughton, J. & Khander, S. R. (2009). *Handbook on Poverty and Inequality*. Washington DC: World Bank.

Heilbroner, R. (1972). *Os Grandes Economistas*. Lisboa: Publicações Dom Quixote.

Kalecki, M. (1971). *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Keeley, B. (2015). *Income Inequality: The Gap between Rich and Poor*, OECD Insights. OECD Publishing: Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246010-en>.

Keynes, J. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: MacMillan.

Lawson, T. (2003). *Reorienting Economics*. London: Routledge.

Lawson, T. (2009). The current economic crisis: its nature and the course of academic economics. *Cambridge Journal of Economics*, 33: 759–777.

Levhari, D. and Samuelson, P. (1966). The nonswitching theorem is false. *Quarterly Journal of Economics*, 80: 518-519

Lucas, R. (1981). *Studies in Business Cycle Theory*. Cambridge MA: MIT Press.

Lucas, R. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. 22: 3-12.

Mankiw, N. (2008). *Introdução à Economia – Princípios de Micro e Macroeconomia*. Campus: Rio de Janeiro.

Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. London: Macmillan.

Martins, N. (2009). Ética Economia e Sustentabilidade. *Prima Facie – Revista de Ética*, 3(1): 7-30.

Martins, N. (2011). The Revival of Classical Political Economy and the Cambridge Tradition: From Scarcity Theory to Surplus Theory. *Review of Political Economy*, 23(1): 111-131.

Martins, N. (2012). The Capability Approach as a Human Development Paradigm and its Critiques. *Encyclopedia of Life Supporting Systems*. Paris: UNESCO.

Martins, N. (2014). *The Cambridge Revival of Political Economy*. London and New York: Routledge.

Martins, N. (2015) Inequality, sustainability and Piketty's capital. *Ecological Economics*, 118: 287-291. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.07.021>

Marx, K. (1999). *Capital*. Oxford: Oxford University Press.

Meade, J. (1976), *The Just Economy*. London: Allen and Unwin.

Melamed, C. & Samman, E. (2013). *Equity, Inequality and Human Development in a Post-2015 Framework*. USA: United Nations Development Programme.

Mill, J.S. (1848). *Principles of Political Economy*. London: J.P. Parker.

Nussbaum, M. & Sen. A.K. (eds.). (1993). *The Quality of Life*. Oxford: Oxford University Press.

OECD. (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>.

Pigou, A. (1920). *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.

Piketty, T. (2014). *O Capital no século XXI*. Lisboa: Temas e Debates – Círculo de Leitores.

Putnam, H. & Walsh, V. (2012). *The End of Value-Free Economics*. London: Routledge.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge MA: The Belknap Press of Harvard University Press.

Ricardo, D. (1821). *On the Principles of Political Economy and Taxation* (3rd Edition). London: John Murray.

Robeyns, I. (2011, Abril 11). The Capability Approach. Retrieved from Stanford Encyclopedia of Philosophy: <http://plato.stanford.edu/entries/capability-approach/>

Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan.

Robbins, L. (1938). Interpersonal Comparisons of Utility: A Comment. *The Economic Journal*, 48(192): 635-641.

Robinson, J. (1953). The Production Function and the Theory of Capital. *Review of Economic Studies*, 21: 81-106.

Samuelson, P. (1962). Parable and realism in capital theory: the surrogate production function. *Review of Economic Studies*, 29: 193-206.

- Samuelson, P. (1987). *Economia* (5ª Edição). Lisboa: McGraw Hill.
- Sen, A. (1982). *Choice, Welfare and Measurement*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Sen, A. (2002). *Rationality and Freedom*. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen and Co., Ltd.
- Smith, A. (2002[1759]). *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, M. & Seward, C. (2009). The Relational Ontology of Amartya Sen's Capability Approach: Incorporating Social and Individual Causes. *Journal of Human Development and Capabilities*, 10(2): 213-235.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39: 312-320.
- Sraffa, P. (1925). Sulle relazioni fra costo e quantita prodotta. *Annali di economia*, 2: 277-328.

Sraffa, P. (1926). The laws of returns under competitive conditions. *Economic Journal*, 36: 535-550.

Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press

UNDP (United Nations Development Programme). (2010). *The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*. New York: 2010 Human Development Report.

UNDP (United Nations Development Programme). (2013). *Equity, Inequality and Human Development in a Post-2015 framework*. New York: 2013 Human Development Report.

UNDP. (n.d.). *Human Development Reports*. Retrieved Fevereiro 13, 2016, from http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2015_technical_notes.pdf

Veblen, T. (1900). The preconceptions of economic science: III. *Quarterly Journal of Economics*, 14: 240 - 269.