

Sobre a dinâmica de crescimento da economia industrial subdesenvolvida *

EDMAR LISBOA BACHA **

1 — Introdução

O presente trabalho é uma tentativa de formalização de idéias apresentadas em diversos ensaios recentes sobre a economia brasileira, notadamente na “Análise do ‘Modelo’ Brasileiro”, de Celso Furtado.¹

Consideramos, para tal propósito, uma economia em cuja evolução identificamos os seguintes *atos estilizados*:

1. Há uma oferta ilimitada de mão-de-obra no “setor moderno”, provinda do “setor tradicional” da economia;

* Sem responsabilizá-los pelos resultados, o autor agradece as críticas e sugestões dos participantes de seminários no IPLAN, INPES, COPPE e UnB, onde se discutiram versões preliminares deste trabalho, cabendo mencionar especialmente Claire Bacha, Flávio Versiani, Francisco Lopes, José Tavares, Pedro Malan e Winston Fritsch.

** Do Departamento de Economia da Universidade de Brasília.

¹ Cf. Celso Furtado, *Análise do “Modelo” Brasileiro*, (Rio de Janeiro: Ed. Civilização Brasileira, 1972), pp. 5-87. Cf., ainda, de Maria Conceição Tavares, um ensaio inédito sobre distribuição da renda no Brasil; e, dessa autora e J. Serra, “Além da Estagnação”, in M. C. Tavares, *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*, (Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1972), pp. 155-207. Veja-se também a tese de mestrado inédita de Claire Savit Bacha, *Dependência nas Relações Internacionais: Uma Introdução à Experiência Brasileira*, (Rio de Janeiro: Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro, 1972). Finalmente, de N. Georgescu-Roegen, “O impasse da inflação estrutural e desenvolvimento equilibrado”, in *Revista Brasileira de Economia*, n.º 26 (3), (julho-outubro, 1972), pp. 109-146. Para uma análise bastante aparentada à que se segue, consulte-se P. Malan e J. Wells, “Furtado, Celso — Análise do Modelo Brasileiro”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, n.º 2 (2), (dezembro, 1972), pp. 441-459.

2. O salário básico no setor moderno é controlado institucionalmente e determinado em um processo de barganha entre grupos sociais, que se efetua sob a égide do governo. Por salário básico entendemos aquele grupo de salários indo até cerca de três salários mínimos, o qual compreende a remuneração de, aproximadamente, 90% da força de trabalho do país;

3. Ao contrário do salário básico, a remuneração da cúpula assalariada parece evoluir a taxas superiores à da produtividade da mão-de-obra na economia;

4. A taxa de crescimento dos bens de consumo duráveis mantém-se a um nível bastante superior ao do PIB;

5. Correspondendo à adoção de tecnologias progressivamente menos utilizadoras de mão-de-obra, a taxa de criação de empregos no setor moderno procede a um ritmo caracteristicamente lento.

6. As taxas de crescimento dos setores produtores de bens finais estão diretamente correlacionadas com a participação de empresas estrangeiras nesses setores.

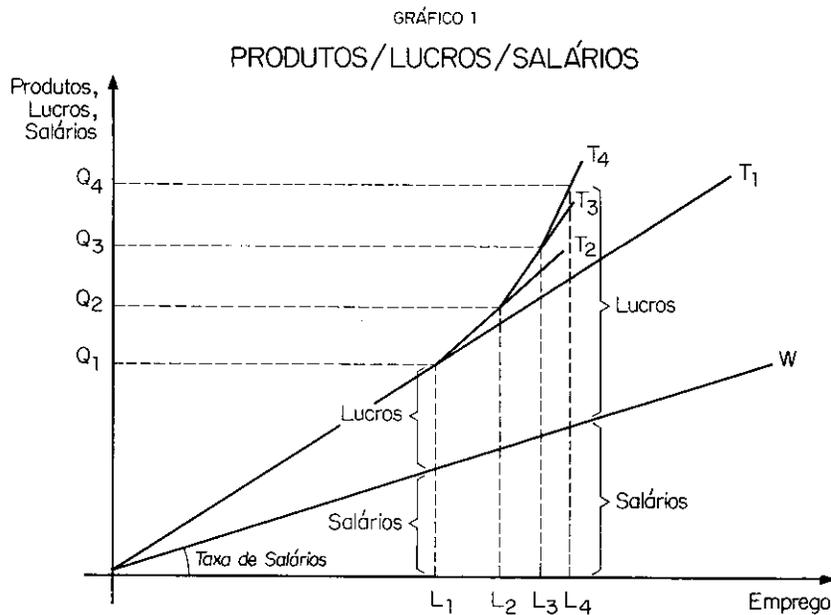
2 — Lucros e salários

A extensão do modelo de crescimento de Lewis, a que se refere Furtado em seu recente ensaio, parte dos fatos estilizados números 1, 2 e 5. É interessante explorar analiticamente algumas consequências da adoção desses supostos para o padrão de crescimento da economia.

Considere-se o Gráfico 1: na horizontal mede-se o nível de emprego; na vertical, produto, lucros e salários. A linha T_1 indica a relação entre produto e emprego em um nível tecnológico inicial, T_1 . A linha W fornece a folha de salários da economia, no suposto de que w , a taxa básica de salários, permaneça constante no nível fixado institucionalmente num primeiro momento. No tempo 1, o produto é igual a Q_1 e, o emprego, a L_1 . A partir de então, supõe-se que o produto eleva-se a uma taxa aritmética constante,

para Q_2, Q_3, Q_4, \dots , nos momentos 2, 3, 4, \dots . Essas sucessivas elevações de capacidade produtiva, entretanto, dão-se a níveis tecnológicos progressivamente mais elevados, conforme indicam as retas T_2, T_3, T_4, \dots . Permanecendo constante a taxa básica de salários, o que ocorre, então, é uma progressiva elevação da participação dos lucros no produto, conforme se mostra no Gráfico 1, onde se ilustram as participações dos fatores capital e trabalho no produto nos momentos 1 e 4.

Concluimos, pois, que sucessivas elevações de igual valor do PIB, nessas condições, traduzem-se em acréscimos cada vez menores na incorporação de mão-de-obra e em uma concentração funcional da renda cada vez maior. Estivéssemos num mundo clássico, onde os salários são consumidos e, os lucros, poupados, a economia em causa apresentaria tendências explosivas, pois as taxas de poupança cada vez maiores terminariam por afogá-la em excedente, para usar uma expressão ao gosto da literatura crítica moderna.



3 — Capitalistas, trabalhadores e gerentes

A contínua elevação dos salários superiores, incorporada como fato estilizado número 3 na primeira seção, pode ser parcialmente explicada por um mecanismo discutido por M. C. Tavares.² A idéia é a de que os membros superiores da classe assalariada — chame-mo-los *gerentes* — estão intimamente entrosados na vida das empresas, em seus aspectos comerciais, técnicos, financeiros, etc. Trata-se da tecnoestrutura, de que nos fala J. K. Galbraith em outro contexto — tomam parte no processo decisório nas suas áreas de competência e, assim, unem sua carreira profissional à sorte das empresas, delas na realidade tornando-se sócios sem serem acionistas. É como se o mercado de trabalho se segmentasse, separando as pessoas ocupadas na esfera real (atividades diretamente produtivas) daquelas ocupadas na esfera de controle das organizações empresariais.³ No nível das atividades “reais”, seguiria tendo validade, em primeira aproximação, os postulados da teoria neoclássica referentes à fixação dos salários relativos, segundo níveis de qualificação, ou seja, em equilíbrio, a escala de salários seria determinada, em condições de oferta ilimitada de mão-de-obra não-qualificada, pelo nível do salário mínimo e pelos custos de treinamento de sucessivos níveis de qualificação. Alterações nessa escala de salários poderiam, então, ocorrer devido a defasagens entre o crescimento da demanda e o da oferta de mão-de-obra qualificada, nos limites determinados pelas possibilidades técnicas de substituição de uma pessoa qualificada por outra menos qualificada. Já na esfera de controle, onde se concentram as atividades de planejamento, alta administração, informação, comando e controle empresarial propriamente dito, o conceito de produtividade marginal como princípio orientador da

² Cf. M. C. Tavares, “Características da Distribuição da Renda no Brasil” (mimeo, 1969).

³ Estamos utilizando aqui a nomenclatura para análise de sistemas econômicos proposta por J. Kornai in *Anti-Equilibrium* (North-Holland, 1971).

determinação salarial perde sentido: ⁴ o produto das pessoas ocupadas nessas atividades não assume uma forma concreta, passível de mensuração, pois a natureza de seus serviços é qualitativamente diferente da dos trabalhadores na esfera produtiva.

O estágio primário de desenvolvimento analítico desta conceitualização de um mercado de trabalho bisseccionado ainda não nos permite propor uma teoria completa da determinação dos salários absolutos ou dos níveis relativos de salários dos gerentes, que compõem a unidade de controle das empresas. Sem embargo, admitimos, em princípio, as seguintes proposições:

i) a evolução da remuneração gerencial independe do curso dos salários básicos;

ii) dentro do mercado de trabalho gerencial seguem válidos os princípios de determinação competitiva de níveis salariais, embora este mercado seja bem mais imperfeito do que o mercado de trabalho da esfera real, pois envolve um relacionamento pessoal entre empregados e empregadores;

iii) a remuneração gerencial evolui segundo os lucros das empresas, ou melhor, está diretamente relacionada à queda de participação da folha de salário "real" na renda total.

Furtado não parece estar convencido da força de atuação do fenômeno discutido acima, já que não o menciona. Entretanto, a geração e cooptação dessa nova classe assalariada, que se remunera segundo os lucros e não a venda de sua força de trabalho, parecem ser da própria natureza de um sistema de propriedade privada, cujo gerenciamento torna-se cada vez mais complexo e profissionalizado, com o crescimento do tamanho médio das empresas.

Alternativamente, Furtado procura ressaltar a importância da abertura do mercado de capitais, o qual daria acesso a um maior número de pessoas aos lucros das empresas, expandindo, assim, a base de mercado de consumo de altas rendas. Essa idéia parece por

⁴ Na verdade, pode argüir-se que o campo de aplicação da teoria da produtividade marginal dos salários é bem mais restrito do que o texto sugere. Nell, por exemplo, propõe que "at best, the marginal productivity theory would apply to about 15 percent of the labor force". Cf. C. E. Ferguson e E. J. Nell, "Two Review Articles on Two Books on the Theory of Income Distribution", in *The Journal of Economic Literature*, n.º 10 (2), (junho, 1972), p. 444.

demais influenciada pelo *boom* especulativo da Bolsa em 1971, como também pelo “capitalismo popular” dos EUA. O fato parece ser que, do ponto de vista da geração de dividendos, o mercado de capitais brasileiros esteja longe de ter a importância que lhe imputa Furtado. Sem embargo, sua idéia pode ser incorporada como elemento de explicação complementar para os fatos estilizados antes mencionados, como veremos mais abaixo.

Antes disso, entretanto, é interessante trabalhar um pouco mais formalmente as idéias até aqui esboçadas. Sendo:

- PIB = produto interno bruto (setor moderno somente);
- w_1 = taxa básica de salários;
- w_2 = taxa de salários da cúpula gerencial;
- L_1 = número de trabalhadores empregados;
- L_2 = número de gerentes contratados;
- P = lucros.

Podemos escrever: $P = \text{PIB} - w_1 L_1 - w_2 L_2$

Tomando taxas de crescimento, obtemos:

$$\begin{aligned} \Delta P/P = (\Delta \text{PIB}/\text{PIB}) \text{PIB}/P - [(\Delta w_1/w_1) + (\Delta L_1/L_1)] w_1 L_1/P - \\ - [(\Delta w_2/w_2) + (\Delta L_2/L_2)] w_2 L_2/P \end{aligned}$$

De acordo com os fatos estilizados, podemos supor que a taxa de crescimento do salário básico seja igual a zero, e que a taxa de crescimento do emprego de trabalhadores seja apenas uma fração a da taxa de crescimento do PIB. Admitindo uma proporcionalidade entre o número de gerentes e o de trabalhadores, tal fração expressará também a taxa de crescimento de L_2 . Quanto à taxa de salário gerencial, na linha das considerações anteriores, devemos supor que cresça à mesma taxa que os lucros. Desse conjunto de supostos derivamos a seguinte expressão final para a taxa de crescimento dos lucros:

$$\Delta P/P = (\Delta \text{PIB}/\text{PIB}) \frac{1 + (1 - a)(w_1 L_1 + w_2 L_2)/P}{1 + w_2 L_2/P}$$

Nessas condições, vê-se que os lucros não estarão necessariamente crescendo mais do que o produto, apesar da oferta ilimitada de

mão-de-obra.⁵ Em consequência, não haverá uma tendência inexorável para a capacidade de poupar (*i.e.*, lucros) poder sobrepujar a taxa de crescimento da demanda global (*i.e.*, PIB). Note-se, entretanto, que não há mecanismo automático que assegure o equilíbrio entre a taxa de crescimento do PIB e a dos lucros, pois a relação entre as duas taxas depende do valor do parâmetro tecnológico a , que é, em larga medida, um dado exógeno ao sistema econômico nacional. Nesse sentido, cabem as observações de Furtado, ao referir-se ao mercado de capitais como o instrumento através do qual o “excesso” eventual do crescimento de P sobre o do PIB poderá ser distribuído na forma de dividendos alimentando, assim, a demanda de bens de consumo final.

4 — Taxa de crescimento do PIB e folha de salários

O modelo completo consiste de sete equações. A primeira relação expressa a distribuição do PIB entre lucros, salários básicos e salários gerenciais:

$$(1) \quad PIB = P + w_1L_1 + w_2L_2$$

Supomos que a folha de salários básicos cresça exogenamente: w_1 , em função do poder de barganha dos grupos em disputa, e L_1 , em função de fatores tecnológicos e do custo de mão-de-obra. Antes, havíamos admitido w_1 como uma constante para ilustrar as consequências de um modelo determinado. Agora, queremos admi-

⁵ Na realidade, para que $(\Delta P/P) > \Delta PIB/PIB$ é necessário que $a < w_1L_1 / (w_1L_1 + w_2L_2)$. Estudos anteriores indicam que o valor de a no Brasil gira em torno de 0,65. Cf. E. L. Bacha, M. da Mata e R. L. Modenesi, *Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra*, Coleção Relatórios de Pesquisa, (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1972), n.º 12, especialmente pp. 196-202. Admitindo que os “gerentes” representem 5% da força de trabalho, os quadros da distribuição da renda do Censo de 1970 indicam uma participação dos trabalhadores na renda total de 65%; a participação da massa salarial total deve ser algo maior. Assim, é plausível admitir que $w_1L_1 / (w_1L_1 + w_2L_2) \cong a$. Disso resulta que $(\Delta P/P) \cong \Delta PIB/PIB$.

tir a possibilidade de diferentes situações político-institucionais e, assim, distintos cursos para w_1 ao longo do tempo, a despeito da existência de um depósito de mão-de-obra excedente no setor tradicional.

Cabe, ainda, a seguinte ressalva: na medida em que w_1 engloba salários de mão-de-obra de distintos níveis de qualificação, pode admitir-se que defasagens entre o crescimento da demanda e da oferta de diferentes níveis de qualificações determinem alterações nos salários relativos. Julgamos, entretanto, que tal fenômeno seja de natureza conjuntural, já que estruturalmente pode admitir-se que a escala de salários esteja determinada, a partir da “base” salarial, pelos custos de treinamento de sucessivos níveis de qualificação. Por isso, não incorporamos a possibilidade de alterações na escala de salários básicos no modelo, com o que, obviamente, perdemos poder explicativo para fenômenos de curto prazo no mercado de trabalho.

Qualquer que seja o curso dos salários básicos, admitimos o suposto kaleckiano de que os trabalhadores consomem em bens de salário tudo o que ganham:

$$(2) \quad D_1 = w_1 L_1$$

Quanto a $w_2 L_2$ e a P , supomos que devam estar em equilíbrio com as demandas de bens de capital e de bens de luxo. Explicitamente, admitimos que os salários gerenciais sejam totalmente gastos em bens de luxo,⁶ enquanto que uma percentagem e dos lucros seja despendida nesses bens (através da distribuição de dividendos). A diferença $(1 - e)$ dos lucros destina-se ao financiamento da compra de bens de capital:

$$(3) \quad D_3 = w_2 L_2 + eP$$

$$(4) \quad D_2 = P(1 - e)$$

⁶ Admitimos aqui, com Stephen Marglin, que, em equilíbrio, a poupança financeira das pessoas (*i.e.*, aquela poupança disponível para ampliar os meios de produção da economia) é praticamente nula para quaisquer níveis de renda. Todo o financiamento da acumulação de capital provém, assim, dos lucros retidos das empresas. Cf. S. Marglin, *What do Bosses Do?, The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production*, Discussion Paper n.º 222, (Cambridge, Mass.: Harvard Institute of Economic Research, novembro, 1971), mimeo.

Na linha da discussão anterior, admitimos a existência de um elo rígido entre a taxa de salário gerencial e o lucro das empresas. A fim de simplificar a álgebra, substituímos a taxa de salários pela folha de salários gerenciais, o que é formalmente admissível, já que o número de gerentes está dado exogenamente:

$$(5) \quad w_2 L_2 = gP$$

O modelo completa-se com duas equações. Supõe-se que o nível de investimento, à parte de um componente autônomo, esteja condicionado pelo crescimento da demanda de bens finais, de acordo com o mecanismo de aceleração. É um suposto básico da equação do investimento, entretanto, que o setor empresarial reage mais acentuadamente ao crescimento da demanda de bens de luxo do que ao da demanda de bens de salário. Na seção seguinte procura justificar-se esta hipótese crucial:

$$(6) \quad D_2 = a + b_1 \Delta D_3 + b_2 \Delta D_1; \quad b_1 > b_2$$

Finalmente, explicita-se o crescimento do produto como função do nível de investimento e da relação marginal produto/capital (Φ), esta exógena ao modelo:

$$(7) \quad \Delta PIB = \Phi D_2$$

No sistema constituído pelas sete equações, são variáveis endógenas PIB, P, $\omega_2 L_2$, D_1 , D_2 , D_3 e e . Em princípio, é, pois, possível resolver estas sete variáveis endógenas para as variáveis exógenas e parâmetros do modelo.⁷ Para isso, torna-se conveniente agregar as equações (1) a (5) na seguinte fórmula:

$$(8) \quad PIB = D_1 + D_2 + D_3$$

Entrando com o operador Δ em (7) e (8), vem:

$$(9) \quad \Delta^2 PIB = \phi \Delta D_2$$

$$(10) \quad \Delta PIB = \Delta D_1 + \Delta D_2 + \Delta D_3$$

⁷ A forma de solução do sistema de equações foi-nos sugerida por Winston Fritsch, da COPPE/UFRJ.

Substituindo o valor de D_2 de (6) em (7) e o de ΔD_2 , de (9) em (10), temos:

$$(11) \quad \Delta PIB = \phi a + \phi b_1 \Delta D_3 + \phi b_2 \Delta D_1$$

$$(12) \quad \Delta PIB = \Delta D_1 + (1/\phi) \Delta^2 PIB + \Delta D_3$$

Eliminando ΔD_3 entre (11) e (12) e colocando:

$$\Delta PIB = V_t$$

$$\Delta^2 PIB = V_t - V_{t-1}$$

obtem-se, após algumas simplificações:

$$(13) \quad V_t = \frac{b_1}{1 + b_1 - \phi b_1} V_{t-1} + \frac{\phi a - \phi(b_1 - b_2) \Delta D_1}{(1 + b_1 - \phi b_1)}$$

Trata-se de uma equação de diferenças finitas de primeira ordem, cuja solução é dada por:

$$(14) \quad V_t = V_o \left(\frac{b_1}{1 + b_1 - \phi b_1} \right)^t + \frac{\phi a - \phi(b_1 - b_2) \Delta D_1}{1 - \phi b_1}$$

É plausível admitir que o produto ϕb_1 seja inferior à unidade.⁸ Como b_1 por suposição é maior do que b_2 , segue-se que é negativo o efeito de variações na demanda de bens de consumo popular sobre o crescimento da economia. Ademais, pode-se pressupor que $b_1 / (1 + b_1 - \phi b_1)$ seja uma fração positiva inferior à unidade.⁹ Assim, o primeiro termo do lado direito de (14) tende para zero em qualquer valor inicial de crescimento do PIB, V_o , i.e., o crescimento do PIB converge para o valor do segundo termo, que depende positivamente do nível do investimento autônomo e negativamente do crescimento do mercado de bens populares, i.e., da elevação da taxa de salários básicos e do nível de emprego no setor moderno da economia. Este resultado decorre diretamente da

⁸ Podemos escrever (6) da seguinte forma: $D_2/PIB = a/PIB + b_2(\Delta D_1/D_1) + (D_1/PIB) = b_1(\Delta D_3/D_3) + (D_3/PIB)$. Para o caso brasileiro, parecem plausíveis os seguintes valores: $D_2/PIB = 0,20$, $a/PIB = 0,10$, $\Delta D_1/D_1 = 0,03$, $D_1/PIB = 0,50$, $\Delta D_3/D_3 = 0,15$ e $D_3/PIB = 0,30$. Se aceitarmos um valor de b_2 por volta da unidade, resulta desses números que $b_1 = 1,89$. Com $\phi = 0,33$, o produto $\phi b_1 = 0,62$.

⁹ Inserindo os valores da nota anterior, obtemos $b_1 / (1 + b_1 - \phi b_1) = 0,83$.

forma postulada para a função investimento, que se supõe reagir mais ativamente à demanda de bens de luxo que à de bens de consumo popular. Cumpre, pois, analisar esta função.

5 — Propensão a investir e empresa internacional

Nesta seção, fixamo-nos mais detidamente no conteúdo da “propensão a investir” numa economia capitalista industrial subdesenvolvida.¹⁰

A idéia inicial é a de que a taxa de investimento é determinada pelo ritmo de inovações no que se refere a novas técnicas, novos produtos, novos modelos e novos mercados.¹¹ Essas inovações têm um caráter institucionalizado na economia capitalista moderna, por ter a grande empresa assumido o papel de agente inovador básico, em substituição ao “empresário dinâmico” da teoria schumpeteriana. Na economia industrial dependente, o agente de transmissão do processo inovador é a filial da grande empresa multinacional. Ainda que gerando uma parcela pequena da renda total da comunidade, essas empresas podem condicionar o ritmo de crescimento global, pois as firmas locais, por não deterem o controle do processo de inovação, tendem a responder passivamente aos impulsos do mercado. Em outras palavras, o crescimento das filiais das empresas multinacionais é, num certo sentido, “autônomo” pois está alimentado pelo ritmo de inovações da empresa matriz. Utilizando a terminologia de R. Marris, no contexto da economia dependente

¹⁰ Trata-se de contribuir com alguns elementos que se julgam básicos e não de propor uma teoria completa das decisões de investir. A teoria neoclássica do crescimento equilibrado não obstante tais decisões continua a ser “o problema central da economia política do capitalismo”. Cf. Michael Kalecki, “The Problem of Effective Demand with Tugan-Baranovski and Rosa Luxemburg”, in *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1971) p. 148.

¹¹ Isto é válido na medida em que esta taxa “desejada” de investimento não ultrapassar ou a taxa “garantida”, ou a taxa “natural” de investimento da economia. Cf. R. Harrod, “An Essay in Dynamic Theory”, in *Economic Journal*, n.º 49, (março, 1939), pp. 14-33; reproduzido em J. E. Stiglitz e H. Usawa (org.), *Readings in the Modern Theory of Economic Growth*. (Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1969) pp. 14-33.

as filiais das empresas multinacionais são firmas *transcendentes*. Através das despesas em pesquisa e desenvolvimento (R&D) da matriz e de seus próprios gastos de propaganda, essas firmas têm a possibilidade de condicionar o meio em que atuam, alterando as curvas de demanda e, assim, criando um mercado para seus serviços. As firmas locais, ao contrário, são *imanes* — não tendo condições de desenvolver sua própria (R&D), crescem a uma taxa “induzida” não maior do que o crescimento médio dos mercados em que se encontram.¹²

A imagem que nos vem é a do modelo keynesiano simples. O ritmo global de atividade econômica é determinado pela taxa de investimento autônomo, apesar de esta taxa representar uma parcela pequena da renda quando comparada com a do consumo induzido. Assim também, a taxa de crescimento da economia dependente pode ser determinada pelo ritmo de expansão das filiais das empresas multinacionais, apesar de estas filiais gerarem uma parte pequena da renda, em comparação com aquela gerada pelas firmas locais. Em outras palavras, o argumento correntemente utilizado, segundo o qual as empresas estrangeiras não são importantes para o crescimento do país, por gerarem apenas de 5 a 8% do PIB, é falacioso pela mesma razão que é falacioso argüir que a taxa de investimento autônomo não é importante para a determinação do ritmo de atividade, por representar uma parcela relativamente pequena da renda total.¹³

O grau de controle do meio exercido pelas filiais das empresas multinacionais é limitado por condições econômicas gerais do país subdesenvolvido, em particular por sua “responsividade ao esfor-

¹² Cf. R. Marris, “The Modern Corporation and Economic Theory”, R. Marris e A. Wood (org.), in *The Corporate Economy*, (Londres: Macmillan, 1971), pp. 270-317.

¹³ Essa colocação também se opõe à idéia de que as empresas internacionais são importantes por estarem nos setores dinâmicos. Em nossa interpretação, os setores são dinâmicos justamente por estarem lá as empresas internacionais. Em outras palavras, são as empresas e não os setores que são dinâmicos. Esta hipótese básica, bem como a visão das empresas locais como agentes passivos do crescimento, foram formuladas por Claire Savit Bacha, que as está desenvolvendo em sua pesquisa sobre Investimento Externo, Estrutura Industrial e Ideologias Empresariais no Brasil, na Universidade de Brasília.

ço de crescimento” empresarial.¹⁴ Esta responsividade vai depender da “similaridade” do setor moderno da economia dependente com o da economia central, onde a empresa multinacional tem sua sede. Mais especificamente, da dimensão básica e do potencial de crescimento de seu mercado de produtos sofisticados, fabricados pelas empresas multinacionais. Para ilustrar, uma economia com baixos níveis de renda média, onde esta renda é distribuída com equidade e onde a acumulação ocorre através de processos “primitivos” (*i. e.*, intensivos em mão-de-obra), não oferece condições de expansão para a filial da empresa multinacional, pois nesta economia ela não pode lançar mão de seu trunfo básico, que é a monopolização do processo de difusão das inovações geradas na matriz da empresa, ou seja, a filial da empresa multinacional tem vantagens comparativas em relação às empresas locais em mercados sofisticados (ex.: bens de consumo durável), cujo atendimento requeira tecnologia moderna (*i. e.*, intensivas em capital), pois nesses casos ela conta com o apoio de infra-estrutura tecnológica e comercial de que é proprietária a casa matriz.

Assim, na relação mercado sofisticado/empresas multinacionais é difícil separar causa de efeito, pois presenciamos um processo de interação mútua, em que a concentração de renda gera a base de mercado de luxo, que induz a entrada das empresas multinacionais. Estas, dados os seus requisitos de mão-de-obra especializada e a sua tecnologia altamente capitalizada geram um processo de expansão econômica em que a renda se mantém concentrada e o mercado de luxo, em expansão, etc.

Uma tentativa de desconcentrar a renda, sem criação de um agente motor de crescimento alternativo à empresa multinacional, poderá conduzir a uma perda do dinamismo econômico, não devido ao estrangulamento da capacidade de poupança da economia, como querem os neoclássicos, mas sim devido a que a alteração no padrão de demanda em direção aos bens populares implicará o afastamento das empresas “transcendentes”, que alimentam a taxa de

¹⁴ Cf. R. Marris, “An Introduction to Theories of Corporate Growth”, R. Marris e A. Wood (org.), *op. cit.*, p. 13.

crescimento de uma economia de renda concentrada,¹⁵ ou seja, para o sucesso de um movimento de redistribuição de renda torna-se necessário um processo paralelo de reforma das estruturas empresariais.

6 — Papel do governo e das exportações

Como o fim último da atividade produtiva numa economia capitalista é o lucro e não o consumo, é concebível que a dinâmica de crescimento se possa manter, mesmo sem a expansão do mercado de bens de consumo de luxo. Tal é o ponto de Tugan-Baranovski, discutido por M. Kalecki¹⁶

Em particular, pode argüir-se que, na medida em que o governo e/ou as exportações provejam um mercado “s sofisticado” para as empresas multinacionais, estas podem continuar dinamizando a economia, independentemente do comportamento do mercado interno de bens de consumo de luxo.

Nesse sentido, parece cabível uma crítica ao ensaio de Furtado, que relega às exportações apenas o papel de gerar divisas para pagar as importações de bens e serviços e aos investimentos governamentais apenas o papel de gerar o mínimo de novos empregos no setor moderno compatível com a manutenção da paz social. Estes investimentos não afetariam mais fundamentalmente a dinâmica

¹⁵ A refutação empírica da doutrina da escassez de poupança como impedimento da redistribuição da renda no caso brasileiro foi iniciada por William Cline, *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth*, (New York: Praeger, 1972), e substancialmente fortalecida por Francisco Lopes, “Desigualdade e Crescimento: um Modelo de Programação com Aplicação ao Brasil”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 2, n.º 2, (dezembro de 1972), pp. 189-226. Numa de suas simulações, Lopes admite uma significativa desconcentração da renda, imposta exogenamente. Sua importante conclusão é que: “a equalização aumenta a taxa de crescimento dos setores de Agricultura, Comércio, Serviços, Embalagens, Perfumaria, Têxtil, Vestuário e Couro, Alimentos, Bebidas, e Fumo. Todos os chamados setores “dinâmicos” têm reduzidas suas taxas de crescimento, mais acentuadamente nos casos de Material de Transporte, Combustível e Borracha, e Material Elétrico — o que indica que o ‘dinamismo’ destes setores está estreitamente relacionado ao nível de desigualdade”. Cf. F. Lopes, *op. cit.*, p. 220.

¹⁶ M. Kalecki, *op. cit.*, pp. 146-155.

básica da economia, a qual continuaria a ser dada pelo relacionamento entre o mercado de consumo sofisticado e as empresas multinacionais.¹⁷

Cabe, entretanto, assinalar, em apoio à tese de Furtado, que a expansão de gastos do governo deve ser mantida dentro de limites se se deseja preservar os traços básicos de uma economia capitalista.¹⁸ Ademais, como observa S. B. Linder, a obtenção de vantagens comparativas em manufaturados pressupõe a existência de um mercado interno para os bens exportados.¹⁹ A tese de Linder, além de ter um poder explicativo substancialmente maior do que a teoria tradicional de Hecksher-Ohlin, parece ser válida inclusive para o único caso importante que aparentemente a contradiria, qual seja, o do Japão.²⁰

17 "... a ação empresarial direta do Estado, visando a criar economias externas e ampliar o horizonte temporal das decisões de investimento constituem fator importante na evolução estrutural do sistema. Contudo, para que as possibilidades de crescimento dadas pela estrutura sejam realmente aproveitadas, deve ser preenchido o que chamaremos de "condição de equilíbrio dinâmico": o perfil de demanda de bens finais tem que conformar-se às exigências do progresso técnico na forma em que este é transmitido pelas empresas internacionais". Cf. Celso Furtado, *op. cit.*, p. 82.

18 Estamos admitindo que o sistema não esteja evoluindo para uma situação de "capitalismo de Estado", caracterizando-se, antes, uma divisão "harmônica" de funções entre o Estado e as empresas privadas. Cf. M. C. Tavares e J. Serra, *op. cit.*, pp. 153-203, especialmente pp. 176-179. Para uma importante colocação alternativa, veja-se, entretanto, Carlos Estevan Martins, "Brasil Estados Unidos — Dos 60 Aos 70", in *CEBRAP — Caderno 9* (São Paulo, 1972).

19 A tese que Linder desenvolve é a de que a "série de produtos manufaturados exportáveis é determinada pela demanda interna. Para que um produto seja uma exportação potencial é necessário, mas não suficiente, que este produto seja consumido (ou investido) no país de origem". Traduzido de S. B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, (New York: John Wiley & Sons, 1961) p. 87. Uma primeira tentativa de interpretação da nova estratégia de abertura ao exterior, como um complemento da expansão baseada no mercado interno de bens de luxo, encontra-se em C. Bacha, e E. Bacha, "Os novos incentivos à exportação e a lógica do 'modelo' brasileiro", (Universidade de Brasília, novembro de 1972, mimeo).

20 Cf. W. W. Lockwood, *The Economic Development of Japan*, (Princeton: University Press, 1954) *passim*; e também Hisao Kanamori, "Economic Growth and Exports", L. Klein e K. Ohkawa (org.), in *Economic Growth — The Japanese Experience Since the Meiji Era*, (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1968), pp. 303-325.

Formalmente, a inclusão de uma demanda do governo e outra de exportações requereria uma redefinição de D_3 , de modo a representar também estas variáveis, além da demanda de bens de luxo. Estando ainda um tanto obscuros os nexos causais entre estas três variáveis, entretanto, parece prematuro tentar elaborar matematicamente as conseqüências formais dessa importante restrição ao modelo básico.