

Características do crescimento econômico mexicano: teste empírico de algumas hipóteses “estruturalistas” *

NORA C. LUSTIG **

Utilizando o México como caso-teste, este artigo analisa uma série de hipóteses sobre o processo de substituição de importações apresentadas pela escola estruturalista. Especificamente, examina: restrições à expansão da produção provocadas pela saturação da demanda de bens modernos, coeficientes maiores de importação e de capital/produto, adoção de tecnologias intensivas em capital e controle multinacional da produção dos bens modernos. Os resultados empíricos mostram que para alguns bens modernos (como automóveis) não existe saturação da demanda, embora para outros (como utensílios domésticos) haja saturação nas camadas de alta renda, sendo que uma redistribuição da renda — e não maior concentração — expandiria o mercado; o setor moderno, em geral, não requer mais capital, embora os coeficientes de importação sejam mais elevados e os de mão-de-obra mais baixos, ao mesmo tempo em que é mais intensa a participação das empresas multinacionais.

I — Introdução

Este artigo examina uma série de hipóteses sobre o processo de industrialização latino-americano, apresentadas por grande número de

Nota do Editor: Tradução não revista pela autora.

* Este artigo é o resultado parcial de um projeto de pesquisa realizado pela autora no Centro de Estudos Econômicos e Demográficos, em El Colegio de México. A autora gostaria de expressar sua gratidão a Albert Fishlow e também a Alain de Janvry, Antonio Martín del Campo e Carlos Roces, por seus comentários úteis a versões anteriores deste trabalho; no entanto, a responsabilidade pelo conteúdo é toda da autora. Os agradecimentos estendem-se também a Yolanda Jiménez e Gabriel Mendoza, por sua eficiente assistência de pesquisa, e a María Luisa Pérez, Rosa María Rubalcava, Ida Holz e José Aclé, por sua colaboração na tarefa de computação.

** Do Colegio de México.

autores latino-americanos no final dos anos 60 e início dos 70, utilizando o México como uma “base de teste” empírica. Os autores a que nos referimos são, entre outros: Celso Furtado, José Serra, Maria Conceição Tavares, Pedro Paz, Osvaldo Sunkel, Pedro Vuskovic e Aníbal Pinto.¹

Os autores latino-americanos acima mencionados, que têm criticado as conseqüências do desenvolvimento capitalista nos países da região, argumentam que o curso seguido pela substituição de importações, especialmente no chamado estágio “difícil”, produziu uma série de desajustes estruturais nas economias, os quais seriam tão graves a ponto de ameaçar a viabilidade do próprio processo.²

Em particular, esses autores, em sua maioria, concentram sua atenção em dois aspectos fundamentais que atuam como restrições ao crescimento: desequilíbrio externo e tamanho reduzido do mercado interno.

Segundo esses autores, o desequilíbrio externo originou-se durante a fase “fácil” — que, presumivelmente, terminou entre meados e final dos anos 50 — quando, fora o fato de que o setor de exportação era completamente negligenciado, aumentaram continuamente as exigências de importação dos insumos intermediários e bens de

¹ Ver, por exemplo, Celso Furtado, *Subdesarrollo y Estancamiento en América Latina* (Buenos Aires: Editorial Universitaria, 1966); David Ibarra, “Mercado, Desarrollo y Política Económica. Perspectivas de la Economía en México”, in *El Perfil de México, 1980*, vol. I (México: Siglo XXI, 1970); Héctor Guillén, “El Problema de la Realización de la Plus-Valía en la Fase Avanzada del Subdesarrollo. El Caso de México”, in *Taller de Análisis Socioeconómico* (México, 1974); Helio Jaguaribe, “Causas del Subdesarrollo Latinoamericano”, in J. Matos Mar (org.), *La Crisis del Desarrollismo y la Nueva Dependencia* (Buenos Aires: Amorrortu, 1969), pp. 173-188; Aníbal Pinto, “El Modelo de Desarrollo Reciente de América Latina”, in José Serra (org.), *Desarrollo Latinoamericano: Ensayos Críticos*, Lecturas del Fondo de Cultura Económica (México: Fondo de Cultura Económica, 1974), n.º 6, pp. 29-50; José Serra e Maria Conceição Tavares, “Más Allá del Estancamiento. Una Discusión sobre el Estilo del Desarrollo Reciente en Brasil”, in José Serra (org.), *op. cit.*, pp. 203-248; Osvaldo Sunkel e Pedro Paz, *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo* (México: Siglo XXI, 1970); e Pedro Vuskovic, “Distribución del Ingreso y Opciones de Desarrollo”, in José Serra (org.), *op. cit.*, pp. 51-74.

² Ver, por exemplo, Celso Furtado; Aníbal Pinto; os chamados “dependen-
tistas”; O. Sunkel e P. Paz; etc.

capital necessários ao processo de industrialização. Embora esses autores reconheçam que essa situação serviu como estímulo à continuação do processo de substituição de importações, também levou a uma desaceleração do crescimento quando as importações tiveram que ser limitadas para controlar ou reduzir o hiato na balança comercial.³

O padrão de industrialização adotado após a fase "fácil" esgotou-se no atendimento à estrutura predominante de demanda que brotou da distribuição particular do perfil de renda que se havia desenvolvido anteriormente.⁴ Conseqüentemente, o processo de industrialização não inverteu, mas, pelo contrário, reforçou a concentração de renda existente durante o período de crescimento externo.⁵ A conseqüência dessa concentração da distribuição da renda foi o desenvolvimento de uma demanda relativamente restrita e altamente diversificada, que estimulou a criação de grande variedade de indústrias produtoras de bens de consumo não-essenciais (em particular, bens de consumo duráveis) e que, freqüentemente, operavam com capacidade excedente ou escalas ineficientes, pois a moderna tecnologia que empregavam foi criada para produzir bens para mercados maiores. Assim, as economias sofreram um deslocamento em seu setor-chave, das chamadas indústrias tradicionais (processamento de alimentos, têxteis, etc.), que atingiram um tamanho absoluto relativamente pequeno e se expandiam vagarosamente (daí a denominação "vegetativas"), para o setor "moderno", composto principalmente de bens de consumo duráveis (especialmente os "pesados", como televisores, automóveis, refrigeradores, etc.), que se expandia rapidamente e recebeu a denominação de "setor dinâmico". A maioria desses bens tem alto preço relativo, o que, dada a baixa renda *per*

³ Ver, por exemplo, A. Pinto; O. Sunkel e P. Paz; e P. Vuskovic.

⁴ A. Pinto argumenta que, se a renda fosse distribuída de modo tal que uma parcela maior da população tivesse sido incorporada ao mercado, a industrialização poderia ter continuado com base na expansão dos bens de consumo de massa.

⁵ A. Pinto considera que a renda provavelmente era menos concentrada no início da fase "fácil" de industrialização através da substituição de importações do que durante o período de crescimento externo.

capita predominante na economia, explica por que só podiam ser comprados pela minoria com renda mais elevada e/ou por aqueles que dispunham de crédito. Outra característica desses bens é que a sua produção era em grande medida controlada por estrangeiros, em contraste com as indústrias “tradicionais”, controladas por capital nacional.

Na opinião desses autores, essa evolução particular do processo de acumulação de capital trazia consigo limitações a um posterior crescimento econômico. Assinalam eles duas fontes de problemas: uma no lado da demanda e outra no da produção, dando mais atenção ao lado da demanda. Quanto a este aspecto, consideram que, dada a distribuição da renda que predominava, o mercado para bens de consumo duráveis era tão pequeno que forçava as empresas a operarem com capacidade excedente, desestimulava investimentos adicionais nesse setor e tornava difícil manter as taxas de crescimento anteriormente observadas nesse ramo produtivo. Além disso, consideravam que esse “subconsumo setorial” constituía uma das principais causas das chamadas tendências à estagnação enfrentadas pelos países latino-americanos em meados dos anos 60.⁶

Segundo os mesmos autores, as dificuldades no lado da demanda estão relacionadas com: a) uma razão global capital/produto mais elevada, resultante do maior conteúdo de capital da tecnologia utilizada na produção de bens “modernos”; e b) o fato de que, já que os recursos eram alocados à produção de bens de consumo não-essenciais (com um componente de importação maior do que os bens tradicionais), em vez de a bens intermediários e de capital, a função de importação era muito rígida, agravando o desequilíbrio no balanço de pagamentos.

Ademais, os mesmos autores afirmam que esse processo teve também efeitos negativos de um ponto de vista “qualitativo”. Assim,

⁶ Essa interpretação difere da análise do “ciclo de comércio” no seguinte: a falta de demanda de bens de consumo duráveis, a que se referem esses autores, poderia criar uma estagnação no longo prazo em vez de resultar numa crise de superprodução no curto prazo, gerada principalmente num determinado setor e que depois se espalharia pelo resto da economia.

argumentam que a tecnologia predominante no setor "moderno" produz razões capital/trabalho mais elevadas e coeficientes de trabalho/produto mais baixos, reduzindo o montante de emprego requerido por unidade de capital e de produto: esse processo era acompanhado por um crescimento rápido e contínuo da força de trabalho, resultando num aumento da população "marginal" e agravando a situação distributiva. Por outro lado, a reduzida taxa de poupança interna, em consequência de uma alta propensão a consumir da parte dos grupos de renda mais elevada, e a grande necessidade de importações tornaram as economias mais dependentes de recursos externos, provocando enorme aumento da dívida externa. Ao mesmo tempo, o fato de a produção de bens "modernos" ser em grande parte controlada por empresas multinacionais implica a perda de controle interno de um setor fundamental da economia.⁷

Com relação às tendências à estagnação que podem ser acionadas pelo subconsumo, alguns desses autores argumentam que elas podem ser superadas com maior concentração da renda no topo;⁸ outros acreditam que o mercado de bens de consumo duráveis poderia ser ampliado não através da concentração da renda no topo, mas aumentando o poder aquisitivo das classes médias.⁹ Entretanto, ambos os grupos de autores concordam quanto à idéia de que, sob a lógica predominante do sistema capitalista na "periferia", aumentar o poder aquisitivo da maioria da população é não apenas irrelevante em termos de crescimento, mas também "pernicioso", pois causaria uma contração no mercado de bens de consumo duráveis. Isso aconteceria porque, dado que a renda *per capita* no restante

⁷ Durante algum tempo, o investimento externo foi considerado como um possível meio de aliviar o desequilíbrio externo; contudo, argumentou-se que, no longo prazo, os lucros remetidos por essas empresas podem igualar, ou mesmo exceder, os montantes inicialmente investidos. Além do mais, depois que as empresas estrangeiras se estabelecem, elas tendem a utilizar recursos internos para expandir suas operações em vez de continuarem importando recursos do exterior.

⁸ Ver, por exemplo, A. Pinto e P. Vuskovic.

⁹ Ver, por exemplo, A. Guillén e J. Serra e M. C. Favares.

da economia é tão mais baixa e os preços unitários desses bens são tão elevados, a massa da população não poderia ser considerada como um mercado potencial, mesmo que preços mais baixos fossem obtidos através de economias de escala.

Quase todos compartilham da idéia de que, mesmo que a expansão do mercado de bens de consumo duráveis constitua um meio de superar as limitações impostas ao crescimento, os aspectos qualitativos negativos mencionados anteriormente (desemprego, desigualdade e perda de autonomia) não só continuarão mas se agravarão.¹⁰ Ademais, as restrições ao crescimento do lado da oferta também permanecerão.

Nas idéias apresentadas até agora constata-se uma boa dose de especulação sobre questões que precisam ser esclarecidas à luz da pesquisa empírica; é precisamente isso que objetivamos realizar no restante deste artigo, utilizando o México como nossa "base de teste".

Vamos concentrar-nos em três aspectos: a provável associação positiva entre concentração da renda e consumo de bens duráveis; as restrições que a expansão dos bens de consumo duráveis pode impor no lado da oferta; e os impactos "qualitativos" negativos ligados a essa expansão. Em outro trabalho, examinamos outras questões relacionadas com a interpretação latino-americana, em especial aquelas que versam sobre os estágios do processo de substituição de importação e a validade das afirmações "estagnacionistas" baseadas na presença de tendências subconsumistas com relação aos bens de consumo duráveis.¹¹

¹⁰ A alternativa sugerida por alguns autores é uma radical redistribuição da renda em favor dos pobres; a resultante estrutura da demanda reformularia de tal modo a estrutura produtiva que o crescimento econômico seria compatível com uma "justa" distribuição de seus benefícios e maior autonomia; os principais obstáculos a essa opção não são econômicos, mas políticos. Ver P. Vuskovic e A. Pinto, por exemplo.

¹¹ Nora Lustig, "Distribution of Income, Structure of Consumption and Economic Growth: The Case of Mexico", tese de Ph.D. (Berkeley: Universidade da Califórnia, 1979), Cap. 4.

2 — Distribuição da renda e padrões de consumo de bens duráveis

Vamos agora analisar as relações entre a distribuição da renda e a estrutura associada de consumo de bens duráveis, ou — como têm sido freqüentemente denominados — bens “modernos”.

Com relação aos bens de consumo duráveis, os autores latino-americanos argumentam que o mercado para eles é composto pelos grupos de renda “mais elevada” e que a maioria da população não faz parte desse mercado. Eles também afirmam a existência de tendências subconsumistas ameaçando esses setores, e alegam que isso pode ser superado ou concentrando a renda “no topo” ou incorporando os “setores médios”. Os últimos autores apóiam a tese da saturação da demanda no topo, segundo a qual a demanda de bens de consumo duráveis estagnou porque a renda estava “por demais concentrada no topo” e que essa restrição foi removida com uma redistribuição da renda de modo a expandir as “classes médias”. De fato, essa controvérsia pode ser enquadrada em termos das elasticidades de despesa específicas associadas às respectivas categorias de despesa.

Pode-se dizer que existem tendências “subconsumistas” no tocante aos bens “modernos” quando a demanda cresce mais devagar do que a renda *per capita*, o que pode resultar em capacidade excedente nas indústrias que produzem esses bens. Contudo, é importante assinalar que o “subconsumo” não pode ser detectado observando-se apenas o lado da demanda; só se pode falar de subconsumo no caso em que um estreitamento relativo do mercado provoca uma redução nas taxas de crescimento dos bens “modernos”, que resulta em tendências à estagnação na economia como um todo. Consideremos agora um dos elementos do fenômeno de “subconsumo”, isto é, o lado da demanda. Conforme mencionamos na seção anterior, a parte do argumento relativa ao crescimento foi examinada em outro trabalho, e constatamos que não há evidência de um estreitamento do mercado de bens de consumo duráveis durante o período de crise no início dos anos 60, nem é possível afirmar que o subconsumo de bens duráveis resulte numa estagnação geral.

Portanto, uma de nossas tarefas é verificar se nas existentes condições distributivas a elasticidade de renda para bens de consumo duráveis é menor que a unidade, o que por si só indicaria que a demanda cresce a uma taxa mais baixa do que a renda. A segunda tarefa seria determinar se a demanda fica "saturada no topo", o que exigiria a incorporação dos setores médios, ou se a concentração da renda nesse nível é uma condição necessária para expandir o mercado de bens de consumo duráveis. A aceitação da hipótese de "saturação" significa que, quando a renda *per capita* aumenta "no topo", o consumo de bens duráveis cresce menos, e que o hiato entre as duas taxas de crescimento aumenta com o tempo; isso implica que o grupo de renda mais elevada já adquiriu todos os bens de consumo duráveis que desejava e que, no limite, suas decisões de compra dependem apenas da depreciação. Por outro lado, para que a concentração "no topo" seja uma condição necessária à expansão do mercado de bens de consumo duráveis, deve existir uma situação na qual ou o restante dos consumidores não adquire nenhum desses bens (caso extremo), ou (caso mais provável) seu comportamento de alocação do consumo implica que a demanda de bens de consumo duráveis se expande a uma taxa mais lenta do que a renda *per capita*.

Para testar as hipóteses anteriormente mencionadas, escolhemos o seguinte método: utilizando informações de corte transversal sobre padrões de gastos familiares contidos na Pesquisa de Renda-Despesa para 1968, realizada pela Oficina de Estudios sobre Proyecciones Agrícolas do Banco de México, calculamos a alocação da despesa total e as correspondentes elasticidades de renda para diferentes grupos de bens,¹² com relação a famílias classificadas de acordo com a renda (como veremos mais adiante, utilizamos a despesa total em vez da renda) e fazendo distinção entre famílias rurais, urbanas e metropolitanas; calculamos também as taxas de participação no consumo de cada grupo de bens para cada estrato de renda, efetuando a mesma distinção quanto às famílias.

¹² Esses grupos são: autoconsumo; primários: tradicionais I (alimentos processados, bebidas e fumo); tradicionais II (o restante dos produtos manufaturados, com exceção dos duráveis); modernos (bens de consumo duráveis: automóveis e eletrodomésticos); e terciários.

As elasticidades de despesa foram obtidas ajustando as funções de Engel de uma forma log-linear à despesa por família (uma *proxy* para a renda por família) e ao tamanho da família em unidades equivalentes a um adulto (como variáveis independentes) e despesa por família em cada grupo de bens (como variável dependente). Ademais, para a categoria modernos (automóveis e eletrodomésticos) calculamos elasticidades-arco utilizando médias de despesa. As famílias foram classificadas em rurais, urbanas e metropolitanas, se vivessem, respectivamente, em cidades com uma população abaixo de cinco mil habitantes, maior ou igual a cinco mil e em Guadalajara, Monterrey ou Cidade do México. As famílias rurais, por sua vez, foram classificadas de acordo com os cinco seguintes estratos de despesa (despesa mensal em pesos): 0-300; 301-600; 601-1.000; 1.001-3.000; mais de 3.000; as famílias urbanas e metropolitanas em: 0-1.000; 1.001-3.000; 3.001-6.000; 6.001-10.000; e mais de 10.000.

A Tabela 1 apresenta a distribuição correspondente da despesa total e por categorias, segundo essa classificação. Já podemos observar que a suposição de que apenas os 5 ou 10% superiores da população participam do consumo de bens duráveis é falsa: até mesmo os grupos de renda mais baixa mostram certo grau de participação, embora muito pequeno.

Em geral, as elasticidades por nós estimadas mostraram-se significativas (exceto para o caso de autoconsumo); os coeficientes de correlação múltipla foram bastante "baixos" (entre 0,20 e 0,40); mas isso é comum quando se usam dados de corte transversal sem agrupar a informação; dados agrupados "melhorariam" substancialmente os R^2 ; contudo, esse procedimento é artificial e não implica um melhoramento do poder explicativo das variáveis independentes. *

Vamos agora examinar se existe alguma evidência de tendências subconsumistas no tocante aos bens duráveis, isto é, se o consumo estaria crescendo mais lentamente do que a renda. Para tanto, calcularemos as elasticidades globais para a categoria modernos, utilizando as elasticidades estimadas por grupo de despesa.

* Os resultados a que faz referência a autora foram reproduzidos na Tabela 6 (Apêndice a este trabalho). (N. do E.)

TABELA I

Alocação percentual da despesa total em cada categoria de consumo e em famílias, de acordo com o estrato de despesa

Estrato de Despesa	Autocoma- suma	Primário	Tradição- nal I	Tradição- nal II	Moderno	Terciário	Despesa Total	Famílias
Setor Rural								
0 - 300	4,40	2,62	1,76	1,09	0,47	1,02	1,65	10,42
301 - 600	21,20	12,74	10,13	6,71	3,82	5,30	8,98	28,57
601 - 1.000	25,22	19,25	17,77	14,29	7,62	10,55	15,62	22,65
1.001 - 3.000	43,47	50,34	53,83	54,99	54,57	53,64	53,08	33,90
Mais de 3.000	5,71	15,06	16,51	22,92	33,52	29,49	20,67	4,46
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Setor Urbano								
0 - 1.000	23,35	6,37	6,05	3,36	1,13	2,64	4,06	21,97
1.001 - 3.000	50,98	37,88	42,62	31,28	17,44	25,73	32,24	52,58
3.001 - 6.000	14,54	29,52	30,30	32,81	22,74	29,29	29,84	17,95
6.001 - 10.000	6,85	14,43	12,85	16,57	19,58	19,34	16,54	4,94
Mais de 10.000	4,28	11,80	8,18	15,98	39,11	23,00	17,32	2,56
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Setor Metropolitano								
0 - 1.000	6,74	3,24	3,34	2,70	0,60	1,52	2,14	8,29
1.001 - 3.000	33,45	33,48	39,26	26,48	13,01	21,77	27,67	51,57
3.001 - 6.000	37,89	30,47	31,29	32,10	19,36	28,70	29,58	26,47
6.001 - 10.000	11,24	16,13	14,30	17,59	20,39	19,30	17,48	8,28
Mais de 10.000	10,68	16,68	11,81	22,13	46,64	28,71	23,13	5,39
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Cálculos da autora.

NOTA: Essa informação provém da amostra não-amplicada.

Pode-se demonstrar que a elasticidade global, sem alterações na distribuição da renda (elasticidade global com distribuição constante), é igual a:

$$\frac{d \log E_i}{d \log E} = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i}$$

onde $d \log E_i$ é a variação percentual na despesa (consumo) com o bem i ; $d \log E$ é a variação percentual na despesa total (isto é, na renda total "permanente"); c_{ij} é a elasticidade de despesa estimada com o bem i por estrato j ; e E_{ij}/E_i é a parcela relativa do estrato j no consumo total do bem i . Ou seja, permanecendo constante a distribuição, a elasticidade "global" para o bem i é uma soma ponderada das elasticidades para i de cada estrato de despesa, utilizando como pesos as parcelas relativas no consumo.¹³

As estimativas das elasticidades globais com distribuição constante para famílias rurais, urbanas e metropolitanas na categoria modernos são 1,4476, 2,1368 e 2,3581, respectivamente. Examinando esses resultados, torna-se evidente que, segundo essa informação, não há sinal de saturação da demanda em nenhum dos três grupos. Nesse

¹³ Isso pode ser demonstrado da seguinte maneira:

$$E_i = \sum_j E_{ij} = \sum_j E_j^{c_{ij}} \quad (1)$$

de modo que:

$$dE_i = \sum_j c_{ij} \frac{E_j^{c_{ij}}}{E_i} dE_j = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i} dE_j \quad (2)$$

nenhuma alteração na distribuição implica que:

$$dE_i = \frac{E_i}{E} dE \quad (3)$$

Assim, podemos reescrever (2) usando (3). Temos, então:

$$dE_i = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i} E_i \frac{dE}{E} \quad (4)$$

Dividindo ambos os lados de (4) por E_i e $\frac{dE}{E}$, obtemos:

$$\frac{dE_i/E_i}{dE/E} = \frac{d \log E_i}{d \log E} = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i}$$

sentido, devemos "rejeitar" uma das hipóteses apresentadas pelos autores latino-americanos citados, que afirma o contrário.

Todavia, vamos examinar as outras duas questões: se existe saturação da demanda no topo ou se a concentração no topo é uma condição necessária para expandir o mercado de modernos.

Pode-se demonstrar que, levando em consideração a redistribuição, a elasticidade global de renda (ou despesa) será igual a:

$$E = \frac{d \log E_i}{d \log E} = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i} D_j$$

onde D_j é o parâmetro de redistribuição (isto é, $dE_j/E_j = D_j dE/E$), que deve preencher a seguinte condição:¹⁴

$$\sum_j D_j E_j/E = 1$$

¹⁴ Pode-se demonstrar que a elasticidade global com alteração na distribuição deve apresentar a forma mencionada:

$$E_i = \sum_j E_{ij} = \sum_j E_j^{c_{ij}} \quad (1)$$

$$dE_i = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_j} dE_j \quad (2)$$

Sabemos que:

$$\frac{dE_j}{E_j} = D_j \frac{dE}{E} \quad (3)$$

Se introduzirmos (3) em (2), obtemos:

$$dE_i = \sum_j c_{ij} E_{ij} D_j \frac{dE}{E} \quad (4)$$

Dividindo ambos os lados por E_i e $\frac{dE}{E}$, temos:

$$\frac{dE_i/E_i}{dE/E} = \frac{d \log E_i}{d \log E} = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i} D_j \quad (5)$$

Ademais, dado que $D_j = \frac{dE_j/E_j}{dE/E}$, então:

$$\sum_j D_j \frac{E_j}{E} = \sum_j \frac{dE_j}{E_j} \frac{E}{dE} \frac{E_j}{E} = 1$$

Dado que a elasticidade global com alteração na distribuição (EGAD) indica o crescimento no consumo do bem i com relação à expansão da renda (despesa total) quando ocorrem alterações na distribuição, estamos interessados em examinar o tipo de redistribuição que produz a maior elasticidade global com distribuição constante.¹⁵ Para tanto, temos que maximizar a EGAD, sujeita à restrição de que $\sum_j D_j E_i/E = 1$.

Isso produz o seguinte:

$$\text{Max } \sum_j c_{ij} E_{ij}/E_i D_j + \lambda \left(\sum_j D_j \frac{E_j}{E} - 1 \right)$$

que pode ser reescrito como:

$$\sum_j (c_{ij} E_{ij}/E_i - E_j/E) D_j + \lambda$$

Dado que o primeiro termo é uma função linear nas D_j , a EGAD será maximizada quando $D_j > 0$ para j com o valor máximo para $(c_{ij} E_{ij}/E_i - E_j/E)$ e $D_j = 0$ para o restante. Em outras palavras, para maximizar o aumento percentual total no consumo, dado um aumento percentual na renda total (ou despesa total, em nosso caso), o montante total em que a renda (despesa) aumentou deve ser colocado no estrato de despesa com o mais alto $c_{ij} (E_{ij}/E_i) / E_j/E$.¹⁶ Essa última expressão indica o aumento percentual no consumo global (de um determinado bem) com relação a um aumento percentual na renda total, se este último for colocado totalmente no estrato j ; chamemos a essa expressão E^* .¹⁷

¹⁵ Estamos supondo que as variações na distribuição são "suficientemente pequenas", de modo a podermos considerar que E_{ij}/E_i permanece constante. De outro modo, alterações nesse termo afetariam a magnitude da EGAD.

¹⁶ Isso é verdadeiro, posto que um máximo para $(c_{ij} E_{ij}/E_i - E_j/E)$ será idêntico a um máximo para $(c_{ij} E_{ij}/E_i) / E_j/E$. Para verificar isso, dividam-se os dois lados do primeiro por E_j/E .

¹⁷ Demonstraremos que E^* nos dará o aumento percentual na despesa com o bem i em relação ao aumento percentual na despesa total:

$$\frac{dE_i/E_i}{dE/E} = \sum_j c_{ij} \frac{E_{ij}}{E_i} D_j \quad (1)$$

Tendo estimado o E_{ij}^* correspondente para modernos, vemos que não há indicação de saturação da demanda na classe superior de renda (despesa), pois seu valor é 2,02, 5,339 e 4,8879 para famílias rurais, urbanas e metropolitanas, respectivamente. Ademais, encontramos que a concentração da renda não é uma condição necessária para manter dinâmica a demanda, dado que os E^* para outras classes de despesa também se mostram acima da unidade. A concentração no topo, entretanto, resultou na melhor alternativa (isto é, a expansão da demanda seria maximizada com mais concentração). Esses resultados aplicam-se a famílias rurais, urbanas e metropolitanas (ver Tabela 2). Os cálculos de E^* utilizando elasticidades-arco em vez de coeficientes estimados mostraram-se compatíveis com nossos resultados anteriores.

Para verificar se esses resultados permanecem com níveis mais desagregados, separamos na categoria modernos os eletrodomésticos e os automóveis e calculamos os E^* correspondentes, utilizando as elasticidades-arco calculadas. Os resultados obtidos permitem-nos ver padrões distintos — quase opostos — para esses dois grupos (ver Tabela 3). No caso de famílias rurais, urbanas e metropolitanas, a concentração no topo permanece a melhor alternativa para expandir o consumo de automóveis. Contudo, para eletrodomésticos os resul-

onde:

$$D_i = \frac{dE_i/E_i}{dE/E} \quad (2)$$

Assim, substituindo (2) em (1) e multiplicando ambos os lados por dE/E , temos:

$$dE_i/E_i = \sum_j c_{ij} (E_{ij}/E_i) (dE_j/E_j) \quad (3)$$

Se dividirmos e multiplicarmos dE_j/E_j por E em (3), obteremos:

$$dE_i/E_i = \sum_j c_{ij} (E_{ij}/E_i) \frac{dE_j/E}{E_j/E} \quad (4)$$

Supondo que tenhamos colocado todo o aumento da renda no estrato j e, portanto, $dE_j/E = dE/E$, e dividindo ambos os lados de (4) por dE/E , temos:

$$\frac{dE_i/E_i}{dE/E} = c_{ij} \frac{E_{ij}/E_i}{E_j/E} = E_{ij}^*$$

TABELA 2

Cálculo de E para o setor moderno*

Setor Rural		Setor Urbano		Setor Metropolitano	
Estrato de Despesa	E*	Estrato de Despesa	E*	Estrato de Despesa	E*
0--300	0,1438	0--1.000	0,3019	0--1.000	0,4464
301--600	0,3967	1.001--3.000	0,7906	1.001--3.000	0,5569
601--1.000	0,3679	3.001--6.000	1,1873	3.001--6.000	1,1915
1.001--3.000	1,8323	6.001--10.000	3,5713	6.001--10.000	4,0696
Mais de 3.000	2,0200	Mais de 10.000	5,3390	Mais de 10.000	4,8879

FONTE: Cálculos da autora.

NOTA: Para a definição de E*, ver o texto.

TABELA 3

Cálculo de E para eletrodomésticos, automóveis e outros veículos^a*

Estrato de Despesa	Eletrodomésticos	Automóveis	Outros Veículos ^b
Setor Rural			
0--1.000	0,4540		1,3456
601--3.000	1,7754	1,4334	1,0010
Mais de 1.000	1,5020	2,5837	1,2225
Setor Urbano			
0--3.000	1,6998	0,0422	0,4865
1.001--6.000	1,1292	0,5776	0,1407
3.001--10.000	0,5867	2,0571	0,1344
6.001--Mais de 10.000	0,6223	0,1344	6,5422
Setor Metropolitano			
0--3.000	1,5998	0,0032	0,4834
1.001--6.000	0,9592	0,5548	0,0291
3.001--10.000	0,7520	1,9910	0,1311
6.001--Mais de 10.000	0,6506	3,4846	5,8882

FONTE: Cálculos da autora.

^a Para a definição de E*, ver o texto.^b Essa categoria inclui uma ampla classe de bens, desde bicicletas até barcos, o que provavelmente explica a alta magnitude de E* para o estrato de 0-1.000.

tados mudam drasticamente: para as famílias rurais a melhor alternativa é redistribuir para o nível médio (601-3.000 pesos); e para as famílias urbanas e metropolitanas a redistribuição para o nível inferior (0-3.000 pesos) torna-se não apenas a melhor alternativa mas uma condição necessária (!).

Os resultados obtidos para a categoria modernos como um todo são completamente viesados para o padrão seguido por automóveis porque a despesa com estes é responsável por uma percentagem muito elevada do montante total despendido com modernos.

Em suma, nossa análise empírica conduz às seguintes conclusões: o consumo de bens duráveis não está restrito aos 5 ou 10% superiores da população, mas vai bem além; não há evidência de saturação da demanda, nem global nem no topo, de bens duráveis ou "modernos" como um todo. No entanto, quando dividimos os bens duráveis em eletrodomésticos e automóveis, há indicações de saturação da demanda pelos primeiros, mas uma concentração adicional não constitui condição necessária nem a melhor alternativa para expansão; ao contrário, a condição necessária é uma redistribuição no sentido do nível inferior de despesa; no tocante a automóveis, a concentração no topo é a melhor alternativa, mas não uma condição necessária. Portanto, devemos concluir que as hipóteses apresentadas pelos autores latino-americanos, citados anteriormente com respeito às relações entre distribuição da renda e consumo de bens duráveis, não são confirmadas pela análise empírica.

Esses resultados, evidentemente, baseiam-se nas informações disponíveis, que podem ser errôneas (por exemplo, não distinguem compras de segunda mão). Pode-se também levantar objeção quanto ao método de estimação, que não é o mais adequado para o caso de bens de consumo duráveis; mas as características dos dados não permitem a aplicação de métodos mais sofisticados. Todavia, as diferenças drásticas que os resultados empíricos demonstram, em comparação com as alegações usualmente feitas, são suficientes para levar-nos a questionar seriamente essas afirmações e indicar a necessidade de mais estudos desse tipo para obter respostas mais conclusivas.

3 — Características do setor manufatureiro: exigências de investimento e importação, criação de empregos e participação multinacional

Nesta seção examinaremos algumas das características do setor manufatureiro para avaliar a validade da caracterização do chamado setor "moderno", feita pelos autores latino-americanos mencionados na primeira seção.

Por um lado, argumentam eles (em geral) que a expansão do setor "moderno" é um obstáculo ao crescimento econômico no longo prazo porque esse setor apresenta relações capital/produto e importação/produto relativamente mais altas do que o setor mais "tradicional" de bens de consumo, elevando as razões capital/produto e importação/produto ao longo do tempo. Por outro lado, esses mesmos autores latino-americanos têm afirmado que a expansão do setor moderno teve efeitos negativos sobre os aspectos qualitativos do crescimento, como se pode ver, por exemplo, na perpetuação do desemprego crônico e na crescente desnacionalização da economia, a primeira refletindo-se em razões trabalho/produto relativamente mais baixas e razões capital/trabalho relativamente mais elevadas, e a última sendo demonstrada por maior participação das multinacionais nesses setores.

Para "testar" essa caracterização do chamado setor moderno, calculamos as seguintes razões de incremento direto: de capital/produto (ICOR ou $I/\Delta Y$), importação/produto (M/Y), trabalho/produto (L/Y) e capital/trabalho (K/L); e o grau de participação multinacional no setor tradicional I (carne e laticínios; farinha de trigo e pão; outros alimentos; bebidas; e fumo), tradicional II (fibras e roupas; calçados, roupas e tecidos; madeira e cortiça; gráficas e editoras; sabões e detergentes; produtos farmacêuticos; e perfumes e cosméticos) e moderno (borracha; máquinas não-elétricas; aparelhos elétricos; automóveis; e outros manufaturados).

O procedimento adotado para esses cálculos é o seguinte: a maioria dessas razões foram calculadas utilizando-se a informação registrada nos Censos Industriais de 1965 e 1970, com exceção dos coeficientes de M/Y , para os quais usamos a informação registrada

nas matrizes de insumo/produto (1960 e 1970), e do ICOR, no qual utilizamos os dados sobre produção fornecidos pelas Contas Nacionais (em vez dos censos) para calcular a variação na produção (isto é, o denominador do ICOR), pois o censo não inclui a produção do ano anterior. Os resultados encontram-se na Tabela 4.

Vamos agora examinar o comportamento do nosso ICOR calculado para 1970 (isto é, $I/\Delta Y$). De acordo com os nossos cálculos, o ICOR para o setor moderno é maior do que para o tradicional II, mas menor do que o do tradicional I. A média para as três categorias é 1,61; isso implica que, se definirmos como modernos todos os ramos com um $I/\Delta Y$ maior do que a média, então os seguintes seriam incluídos: 10, 16, 18, 24, 25, 20, 32 e 34. * Ademais, se calcularmos o ICOR para os ramos 31, 32 e 34 apenas (isto é, excluindo borracha e outros manufaturados produzidos por um setor moderno "modificado"), obteremos 1,799, um número maior do que o dos setores tradicional I e tradicional II em conjunto (1,56), mas menor do que o do tradicional I. Portanto, se escolhermos $I/\Delta Y$ como indicador do capital requerido por unidade de produto, veremos que nossas conclusões são de que o setor moderno não apresenta o ICOR mais elevado, mesmo na versão modificada. A razão para isso é que entre os chamados setores tradicionais existem uns poucos ramos, em particular outros alimentos (3,08) e madeira e cortiça (2,65), editoras (2,48) e sabões e detergentes (2,64), com ICOR mais altos do que os ramos que compreendem parte da categoria moderno (isto é, 31, 32 e 34 com 1,04, 2,35 e 1,75, respectivamente). Isso é muito importante porque, no caso de alimentos processados, é um dos primeiros setores comumente incluídos nas categorias tradicionais. Ademais, esse ramo (número 10) sozinho compreendia cerca de 11% do total de manufaturados em 1970.

Passemos agora à outra questão, isto é, se o setor moderno apresenta um coeficiente de M/Y relativamente mais elevado, agravando, com sua expansão, as dificuldades do balanço de pagamentos. Como no caso da razão $I/\Delta Y$, também calculamos coeficientes de M/Y para cada uma das três categorias em 1960 e 1970 (Tabela 4). Chega-se imediatamente a uma conclusão, pois os números levam, sem

* Os números correspondem aos setores enumerados na Tabela 4. (N. do E.)

TABELA 4

Razão incremental capital/produto para 1970 e coeficientes de importação para 1960 e 1970
(1960 = 100)

Setores	1970	1960	1970	1970
	($I/\Delta Y^*$)	(M/Y)	(M/Y)	(M/Y^*)
Tradicional I	1,82	0,0534	0,0501	0,1317
8 — Carne e Laticínios	1,34	0,0676	0,0096	0,2693
9 — Farinha e Pão	0,76	0,0089	0,0015	0,3203
10 — Outros Alimentos	3,08	0,0436	0,0762	0,0146
11 — Bebidas	1,26	0,1058	0,0736	0,0026
12 — Fumo	1,13	0,1309	0,2135	0,2267
Tradicional II	1,27	0,1825	0,1248	0,1358
13 — Fibras e Roupas	0,57	0,1497	0,0191	0,1363
15 — Calçados, Roupas e Tecidos	0,92	0,0649	0,0299	0,0762
16 — Madeira e Cortiça	2,65	0,0517	0,1332	0,0075
18 — Livros	2,48	0,3483	0,2149	0,4676
24 — Sabões e Detergentes	2,64	0,2526	0,1184	0,2549
25 — Produtos Farmacêuticos	2,05	0,6453	0,5346	0,1787
26 — Perfumes e Cosméticos	0,39	0,0867	0,0469	0,0221
Moderno	1,76	0,5747	0,2479	0,2817
20 — Borracha	2,23	0,5068	0,2071	0,0026
31 — Máquinas	1,04	0,1326	0,1252	0,0496
32 — Aparelhos Elétricos	2,35	0,3449	0,1239	0,1675
34 — Automóveis	1,75	1,7564	0,5124	0,7840
35 — Diversas Manufaturas	1,20	0,1795	0,1764	0,0124
Total	1,61	0,1785	0,1276	0,1704

FONTE: Cálculos da autora com base em dados do censo industrial e matrizes de insumo-produto para 1960 e estimativa do Banco do México para 1970.

NOTA: M/Y^* são os coeficientes diretos e indiretos de M/Y calculados utilizando-se o inverso da matriz de insumo-produto.

dúvida, a uma interpretação direta: o setor moderno apresenta, definitivamente, um coeficiente de M/Y mais elevado do que os dois setores tradicionais em 1960 e 1970. Além do mais, esse resultado se acentua se considerarmos como modernos apenas os ramos 31, 32 e 34.

Entretanto, é conveniente examinarmos também os coeficientes de M/Y num nível mais desagregado. Em 1960, o coeficiente mais elevado era, de longe, o de produção de automóveis (1,75); dado que seu valor situava-se acima da unidade, isso significa que nesse ramo o valor das importações ultrapassava o valor adicionado. Coeficientes

muito altos foram obtidos também em produtos farmacêuticos (0,6453) e borracha (0,5068), com mais baixos em gráfica (0,3483), aparelhos elétricos (0,3449) e sabões e detergentes (0,2526). Todos esses coeficientes ultrapassaram o M/Y médio para as três categorias, que em 1960 era de 0,1757. Note-se que três dentre os ramos mencionados pertencem ao chamado setor tradicional II. Deve-se assinalar também que os dois ramos com os ICOR mais elevados apresentam coeficientes de M/Y muito baixos (entre os menores): outros alimentos (0,0436 em 1960 e 0,0762 em 1970) e roupas e calçados (0,0649 em 1960 e 0,0299 em 1970).

Examinando os coeficientes de M/Y , um aspecto que ressalta é o declínio acentuado na categoria moderno (de 0,5747 em 1960 para 0,2479 em 1970). Por outro lado, o coeficiente do setor tradicional II declinou muito menos acentuadamente (de 0,1825 para 0,1248) e o do tradicional I permaneceu praticamente constante. As diferenças entre as duas datas registradas nos coeficientes de M/Y constituem uma indicação do grau de intensidade de substituição de importação nos vários setores, mostrando que ela foi relativamente mais intensa nos ramos que compõem o setor moderno. De particular importância é o declínio de 0,5068 para 0,2071 registrado em borracha e o de 1,7564 para 0,5124 em automóveis; este último é explicado pelo estabelecimento generalizado de linhas de montagem para carros de passageiros, que teve lugar durante os anos 60.

Apesar dessa aceleração na substituição de importações, o setor moderno ainda apresentava um coeficiente de M/Y mais elevado do que os das outras duas categorias; contudo, produtos farmacêuticos — parte do setor tradicional II — apresentaram a mais elevada razão M/Y no nível de ramo em 1970 (0,5346) e uma taxa de substituição de importações muito lenta, dado que a razão M/Y em 1960 foi de 0,6453.

Tem-se argumentado que é importante dispor de informações não apenas sobre as necessidades diretas de importação mas também quanto às indiretas. Assim, calculamos os coeficientes de importações diretas, mais indiretas, utilizando o inverso da matriz de insumo/produto para 1970; os resultados encontram-se também na Tabela 4. O setor moderno ainda apresentava as maiores necessidades de importação; porém, em termos relativos, o resultado mais impressio-

nante é que as exigências de importação para o setor tradicional I quase duplicaram devido, ao que parece, à grande necessidade de importações indiretas dos ramos 8 e 9.

Passemos agora a examinar o que denominamos impactos “qualitativos” sobre o crescimento. O leitor deve lembrar-se que os autores latino-americanos citados na primeira seção argumentam que, além do impacto negativo sobre a taxa de crescimento que acompanhava a expansão do setor moderno *vis-à-vis* outros setores (devido aos supostos coeficientes de capital/produto e/ou importação/produto mais elevados), a expansão desse setor apresentaria também efeitos negativos de um ponto de vista qualitativo: a) devido à sua capacidade relativamente menor de criação de empregos; e b) porque a participação multinacional era maior nesse setor, dados os tipos de bens produzidos. Começemos com o primeiro aspecto.

Argumenta-se que o setor moderno é menos eficiente quanto à criação de novos empregos porque emprega tecnologia “intensiva em capital”, o que se reflete em razões capital/trabalho (K/L) mais elevadas e razões trabalho/produto (L/Y) mais baixas. Para examinar a exatidão dessa afirmativa, calculamos as razões K/L e L/Y para as mesmas três categorias utilizadas até agora em nossa análise e para os anos de 1965 e 1970; os resultados encontram-se na Tabela 5.

Examinando nossas três amplas categorias, vemos que o setor moderno apresenta um coeficiente de K/L mais elevado e uma razão L/Y mais baixa em ambas as datas, mas, em 1965, a razão K/L é praticamente igual à do setor tradicional I. Contudo, se examinarmos os coeficientes dos ramos independentemente da categoria a que pertencem, verificamos que em 1965 as razões K/L mais elevadas encontravam-se em produtos químicos de uso doméstico, tais como sabões e detergentes (114,12), produtos farmacêuticos (93,25), perfumes e cosméticos (70,74), e em fumo (113,26), bebidas (85,61) e automóveis (78,49). Esses setores apresentaram também os coeficientes de L/Y mais baixos. Em 1970, as razões K/L eram mais elevadas praticamente para os mesmos setores, mas deveríamos acrescentar à lista outros alimentos, máquinas não-elétricas e têxteis; os coeficientes de L/Y eram mais baixos para sabões e detergentes (0,009), fumo (0,009) e produtos farmacêuticos

TABELA 5

*Coefficientes de capital/trabalho e trabalho/produto para 1965 e 1970
e participação multinacional em 1970*

(1960 = 100)

Setores	1965		1970		Participação Multi- nacional em 1970 (%)	
	<i>K/L</i>	<i>L/Y</i>	<i>K/L</i>	<i>L/Y</i>		
Tradicional I	60,27	0,059	75,11	0,030	28,4	
8 --- Carne e Laticínios	62,82	0,039	64,16	0,026		
9 --- Farinha e Pão	17,76	0,093	21,79	0,052		
10 --- Outros Alimentos	65,78	0,043	87,84	0,027		
11 --- Bebidas	85,61	0,025	107,74	0,019		
12 --- Fumo	113,26	0,011	125,95	0,009		
Tradicional II	47,97	0,050	67,86	0,047	20,73	
13 --- Fibras e Roupas	57,94	0,046	78,05	0,040		
15 --- Calçados, Roupas e Tecidos	22,56	0,074	37,04	0,080		
16 --- Madeiras e Cortiça	19,76	0,061	35,07	0,046		
18 --- Livros	46,14	0,047	58,71	0,044		
24 --- Sabões e Detergentes	114,12	0,015	135,55	0,009		
25 --- Produtos Farmacêuticos	93,25	0,014	130,60	0,011		
26 --- Perfumes e Cosméticos	70,74	0,020	77,96	0,014		
Moderno	60,71	0,034	88,99	0,020		53,60
20 --- Borracha	65,18	0,024	63,60	0,015		
31 --- Máquinas	61,32	0,040	88,73	0,023		
32 --- Aparelhos Elétricos	57,59	0,033	73,15	0,022		
34 --- Automóveis	78,49	0,030	127,25	0,014		
35 --- Diversas Manufaturas	36,67	0,041	61,03	0,031		
Total	56,18	0,047	76,00	0,034		

FONTES: Cálculos da autora com base em dados do censo industrial e em Fernando Fajnzylber e Trinidad Martínez T., *Las Empresas Transnacionales: Expresión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana* (México: Fondo de Cultura Económica, 1976).

NOTA: O componente "trabalho" refere-se ao número de pessoas empregadas.

(0,011). As mais elevadas razões *L/Y* em 1965 e 1970 encontravam-se em roupas e calçados (0,074 e 0,080, respectivamente) e produtos de farinha (0,093 e 0,052).

Passemos agora a examinar a segunda qualificação, a saber, se a participação das empresas multinacionais é maior no setor moderno do que nos outros dois. Mas antes de prosseguirmos gostaríamos de esclarecer um ponto. Para que o efeito de "multinacionalização"

seja válido, deve-se supor que a participação multinacional está correlacionada com uma série de bens específicos, em vez de considerar que o capital multinacional orienta-se para os ramos de crescimento mais rápido. Se isso for verdade, então seria tautológico argumentar que a expansão do setor moderno implica maior participação das multinacionais, pois esta aumentará nesse setor, seja qual for o setor dinâmico, e portanto sua participação global também aumentaria. Portanto, vamos supor que, embora na prática ambos os fenômenos possam ocorrer, a participação multinacional ocorre em grau maior numa série de ramos devido aos tipos determinados de bens produzidos, sendo estes usualmente bens mais novos, incorporando inovações tecnológicas desenvolvidas nos países "centrais" (mais ricos).

Para estimar o grau de participação multinacional em cada um dos três setores, utilizamos amplamente as informações incluídas num estudo muito completo realizado por Fajnzylber e Martínez sobre a indústria multinacional do México.¹⁸ Esses autores consideram que uma empresa deveria ser definida como uma subsidiária multinacional se a participação da empresa estrangeira no capital total fosse pelo menos de 15%. Na amostra por eles selecionada "... 2,3% das empresas consideradas mostraram uma participação de capital estrangeiro entre 15 e 25%, 18,9% entre 25 e 50%, e 64,4% da participação nas empresas é superior a 75%..."¹⁹

A Tabela 5 apresenta a proporção da produção total em mãos das multinacionais para cada uma das três categorias utilizando pesos de 1970 (a amostra usada no estudo corresponde a 1970). Pode-se notar que o setor moderno apresenta uma parcela muito maior da produção nas mãos das multinacionais do que os outros dois setores.

Ademais, se considerarmos agora qual a classe e o setor industrial mais "multinacionalizado" em termos de sua parcela na produção total, levando em consideração a parcela do capital estrangeiro no capital total, verificamos que o setor moderno apresenta a menor participação (1,37%) no estrato com a menor participação das multinacionais (25% ou menos); por outro lado, 78,73% de sua

¹⁸ Fernando Fajnzylber e Trinidad Martínez T., *op. cit.*

¹⁹ *Ibid.*, p. 151.

produção ocorrem onde a participação multinacional é maior do que 50%; as parcelas análogas para os setores tradicional I e tradicional II são de 63,7 e 40,01%, respectivamente. De acordo com esses resultados, somos levados a concluir que o setor moderno é o mais "multinacionalizado" e o setor tradicional II o menos "multinacionalizado".

Baseando nossas conclusões nas análises anteriores, deveríamos em princípio aceitar como corretas as qualificações atribuídas ao setor moderno pelos autores latino-americanos em termos dos efeitos "qualitativos" sobre o processo de desenvolvimento, isto é, de acordo com os nossos resultados, ele parece ser: a) mais ineficaz quanto à criação de novas fontes de emprego, se examinarmos apenas as razões K/I e L/Y ; e b) mais "multinacionalizado" do que os setores tradicional I e tradicional II.

Com relação às necessidades de capital e importação, descobrimos que, utilizando a razão incremental capital/produto, as indústrias "modernas" apresentaram maiores necessidades de capital do que apenas um grupo das indústrias "tradicionais", sendo ligeiramente inferiores às calculadas para os outros grupos; as exigências de importação eram definitivamente maiores para as indústrias "modernas" do que para as "tradicionais", mas apresentaram um declínio substancial no período 1960/70. Assim, em termos do impacto sobre o crescimento, pode-se dizer que, se um país enfrenta um hiato comercial, a expansão da produção de bens duráveis tornará mais difícil a sustentação de uma determinada taxa. Se a restrição for imposta pela disponibilidade de poupança interna, a conclusão não é tão evidente, pois o setor moderno como um todo não apresenta as maiores exigências de investimento. Infelizmente, a restrição que opera atualmente no México não é evidente; mas o último estudo disponível sugere um hiato na poupança.²⁰

(Originais recebidos em fevereiro de 1980. Revisões em abril de 1980.)

²⁰ E. O. Weisskopf, "An Econometric Test of Alternative Constraints on the Growth of Underdeveloped Countries", in *The Review of Economics and Statistics*, vol. LIV, n.º 1 (fevereiro de 1972).

TABELA 6
Apêndice: resultados empíricos das funções logaritmicas (duplas) estimadas

Estrato	Autoconsumo			Primário			Tradicional I			Tradicional II			Moderno			Serviços			
	R ²	b	c	R ²	b	c	R ²	b	c	R ²	b	c	R ²	b	c	R ²	b	c	
Setor Rural																			
0 - 300 (148)	0,01	-0,31584 (0,910)	0,38192 (0,755)	0,13	0,03114 (0,082)	0,67564 (21,090)	0,57	0,07642 (1,803)	1,03733 (180,487)	0,39	1,94010 (93,163)	0,04	0,07928 (0,192)	0,50478 (5,101)	0,07	-0,33915 (4,118)	0,68101 (0,028)		
301 - 600 (384)	0,01	0,45279 (3,042)	0,64715 (1,264)	0,12	0,15699 (7,997)	0,76686 (40,623)	0,17	0,18610 (0,092)	1,10634 (70,505)	0,08	1,29751 (32,673)	0,03	0,17119 (1,538)	0,59230 (10,146)	0,11	-0,40753 (13,579)	1,20093 (34,300)		
601 - 1.000 (392)	0,06	1,15129 (22,373)	0,18878 (0,062)	0,04	0,09391 (3,352)	0,58627 (13,607)	0,11	-0,11925 (5,376)	1,00421 (41,368)	0,06	1,05761 (22,219)	0,01	0,17559 (1,291)	0,75410 (2,310)	0,15	-0,32158 (32,628)	2,11600 (56,174)		
1.001 - 3.000 (608)	0,05	1,12574 (31,016)	-0,37719 (3,906)	0,17	0,14064 (11,586)	0,63292 (109,317)	0,36	0,13124 (23,555)	0,68378 (207,885)	0,27	1,17971 (295,187)	0,10	0,06620 (0,19)	1,78324 (64,121)	0,34	-0,40486 (39,325)	1,62651 (295,644)		
Mais de 3.000 (92)	0,16	1,30852 (15,135)	1,11831 (1,738)	0,25	0,03187 (0,105)	0,87938 (28,608)	0,27	0,10545 (1,947)	0,88755 (29,399)	0,35	1,08665 (48,732)	0,04	-0,27989 (0,499)	1,24564 (3,536)	0,33	-0,40649 (9,225)	1,36366 (37,115)		
Setor Urbano																			
0 - 1.000 (680)	0,09	0,77339 (31,995)	-1,23537 (35,942)	0,31	0,13503 (22,040)	0,62267 (262,473)	0,59	0,09638 (22,067)	0,92744 (919,672)	0,25	1,28575 (214,787)	0,10	0,44921 (19,053)	1,08457 (52,508)	0,42	-0,24102 (25,158)	1,32153 (478,320)		
1.001 - 3.000 (2.078)	0,01	0,11087 (4,212)	0,26300 (9,463)	0,27	0,16120 (87,250)	0,68973 (684,251)	0,46	0,16094 (169,561)	0,75933 (1,5634722)	0,28	1,20666 (782,501)	0,09	0,63947 (62,628)	1,46163 (129,015)	0,50	-0,26738 (192,335)	1,35807 (1,972,801)		
3.001 - 6.000 (844)	0,004	0,10197 (2,041)	-0,23973 (1,678)	0,16	0,21008 (52,404)	0,79016 (110,244)	0,29	0,29608 (225,991)	0,55354 (117,464)	0,09	0,91004 (80,439)	0,03	0,43576 (9,355)	1,53797 (18,324)	0,36	-0,28132 (103,137)	1,39001 (366,462)		
6.001 - 10.000 (951)	0,01	0,24327 (2,813)	-0,04892 (0,10)	0,14	0,14424 (6,409)	1,07216 (31,517)	0,22	0,28457 (54,244)	0,42564 (10,801)	0,03	0,14456 (4,016)	0,04	-0,11295 (0,146)	3,01083 (6,127)	0,10	-0,32768 (7,383)	1,22863 (5,2353)		
Mais de 10.000 (125)	0,2	0,30763 (1,730)	-0,33095 (1,065)	0,29	0,27661 (9,849)	0,73074 (34,318)	0,39	0,44965 (46,458)	0,41699 (19,933)	0,26	1,01518 (33,353)	0,14	-0,20146 (0,238)	2,39439 (20,597)	0,47	-0,08917 (1,516)	1,05919 (106,183)		
Setor Metropolitano																			
0 - 1.000 (214)	0,03	0,43295 (6,804)	-0,28337 (1,167)	0,19	0,07484 (2,986)	0,70932 (44,921)	0,41	0,07013 (4,430)	0,82710 (134,801)	0,31	2,19020 (96,173)	0,12	0,49073 (7,300)	1,58485 (16,653)	0,25	-0,16350 (7,254)	1,06462 (67,270)		
1.001 - 3.000 (1.141)	0,004	0,02287 (0,116)	0,02287 (0,116)	0,25	0,16699 (49,309)	0,68823 (309,118)	0,48	0,18255 (123,035)	0,76478 (845,480)	0,24	1,13381 (344,832)	0,09	0,79561 (51,501)	1,18444 (44,687)	0,54	-0,24693 (107,537)	1,39516 (1,311,975)		
3.001 - 6.000 (539)	0,001	0,06736 (0,769)	0,020361 (29,732)	0,14	0,20361 (57,537)	0,71968 (184,097)	0,34	0,32079 (93,611)	0,58040 (68,611)	0,10	0,00548 (58,785)	0,04	0,50367 (7,934)	1,82049 (16,100)	0,36	-0,29076 (80,247)	1,19759 (211,475)		
6.001 - 10.000 (172)	0,02	0,25833 (3,335)	0,21439 (0,206)	0,10	0,07639 (1,060)	1,06019 (18,301)	0,20	0,29667 (40,890)	0,19327 (0,378)	0,02	0,62226 (2,911)	0,04	-0,25985 (0,443)	3,48888 (7,192)	0,19	-0,15222 (6,495)	1,15748 (33,648)		
Mais de 10.000 (105)	0,03	0,33476 (2,877)	-0,07432 (0,069)	0,27	0,26043 (8,498)	0,63307 (21,533)	0,43	0,44081 (48,236)	0,39332 (18,651)	0,32	0,95311 (34,222)	0,17	0,08318 (0,640)	2,42404 (20,770)	0,51	-0,10851 (2,38)	1,00313 (106,994)		

NOTAS: FONTE: Nora Lustig, "Distribuição del Ingreso, Estructura del Consumo y Características del Crecimiento Industrial", in *Comercio Exterior*, vol. 29, n.º 5 (México, maio de 1979), pp. 535-542.
 NOTAS: b = elasticidade-tamanho familiar; c = elasticidade-renda. As cifras entre parênteses na primeira coluna correspondem ao número de observações; no resto da tabela são os valores L.

