

30 Anos de Economia – UNICAMP

6

Maria da Conceição Tavares

*Acumulação de capital e
industrialização no Brasil*

Terceira edição



Campinas
Universidade Estadual de Campinas – UNICAMP
Instituto de Economia – IE
1998

Obra publicada pelo Instituto de Economia da UNICAMP.

1ª ed. 1985; 2ª ed. 1986 (Campinas: Editora da UNICAMP).

© *Copyright 1998 – Maria da Conceição Tavares*

Projeto Gráfico-visual/Normalização

Célia Maria Passarelli Quitério

Neide Pereira Baldovinotti

Apoio

Regina Voloch Santin

Revisão técnica

Marcos Antonio Macedo Cintra

Revisão

Lúcia Morelli

Capa

João Baptista da Costa Aguiar

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – CEDOC
do Instituto de Economia da UNICAMP

338.981	Tavares, Maria da Conceição
T197a	Acumulação de capital e industrialização no Brasil/Maria da Conceição Tavares. 3. ed. – Campinas, SP: UNICAMP. IE. 1998. (30 Anos de Economia – UNICAMP, 6).

ISBN 95-86215-15-5

1. Capital (Economia). 2. Economia – Brasil. 3. Brasil –
Condições econômicas. 4. Brasil – Indústrias. I. Título. II. Série.



Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia (www.eco.unicamp.br)

✉ Caixa Postal 6135 ☎ (019) 788.5708 📠 (019) 289.1512 📧 public@eco.unicamp.br
13083-970 – Campinas, São Paulo – Brasil

À minha mãe.

A história poética

“Ah! quem escreverá a história do que poderia ter sido?
Será essa, se alguém a escrever,
A verdadeira história da Humanidade.”

Fernando Pessoa
“*Pecado Original*”

O mito

“Cabe porém afirmar que a idéia de desenvolvimento econômico é um simples mito. Graças a ela tem si do possível desviar as atenções da tarefa básica de identificação das necessidades fundamentais da coletividade e das possibilidades que abre ao homem o avanço da ciência para concentrá-las em objetivos abstratos como são os Investimentos, as Exportações e o Crescimento.”

Celso Furtado

A análise histórica

“O problema que em geral se visualiza é de como o capitalismo administra as estruturas existentes enquanto que o relevante seria pesquisar como as **cria** e as **destrói**.”

Schumpeter

A “meta-história”

“O estabelecimento de uma condição humana em que a tendência desenfreada à acumulação poderia dar lugar a um maior equilíbrio entre o enriquecimento material e a fruição dos bens da natureza e da cultura.”

Stuart Mill
“*O Estado Estacionário*”

Sumário

Introdução.....	11
1 Problemas de acumulação de capital, distribuição da renda e progresso técnico.....	23
1.1 Padrões de acumulação no capitalismo competitivo.....	40
1.2 Problemas de acumulação oligopólica em economias maduras.....	52
1.2.1 Um modelo global de acumulação em condições oligopólicas.....	58
1.2.2 Padrões de crescimento em uma economia oligopólica madura.....	63
1.2.3 O oligopólio diferenciado e a conglomeração financeira.....	69
2 Problemas de acumulação oligopólica em economias semi-industrializadas.....	79
2.1 Os ciclos de expansão em três estruturas oligopólicas industriais.....	86
2.1.1 Oligopólio competitivo.....	88
2.1.2 O oligopólio diferenciado concentrado.....	90
2.1.3 O oligopólio puro ou concentrado.....	95
2.2 O investimento público como possível estabilizador do ciclo de expansão.....	99
2.3 Alguns problemas da abertura externa nas tendências recentes de crescimento de países semi-industrializados.....	109
3 A industrialização brasileira: uma tentativa de reinterpretação.....	123
3.1 A acumulação cafeeira e o nascimento da grande indústria.....	123
3.2 Reflexões sobre o conceito de industrialização por substituição de importações.....	128
3.3 Explicações endógenas de um ciclo de expansão industrial no Brasil.....	148
3.3.1 A desaceleração da expansão industrial brasileira.....	150
3.3.2 Problemas de desajuste dinâmico entre a estrutura da oferta e demanda industriais.....	159

3.4 Problemas de realização de um potencial de acumulação crescente.....	177
3.5 Problemas de inflação e de balanço de pagamentos no ciclo de expansão.....	184
Bibliografia.....	197

Introdução

Queria iniciar a apresentação desta tese com algumas considerações pessoais sobre o que me moveu a tentar integrar, precariamente, aspectos teóricos do que hoje se chama Micro e Macroeconomia com problemas de industrialização brasileira.

Quando fui aluna desta disciplina para a qual estou agora concorrendo à Livre-Docência, chamava-se então Valor e Formação de Preços e era uma cadeira de Teoria Econômica, no sentido clássico, vale dizer, não se tinha ainda produzido o corte analítico entre Micro e Macroeconomia que os manuais de Economia consagraram.

Os problemas e os autores tratados no curso não separavam arbitrariamente os aspectos teóricos relativos a valor, preços e formação de capital e as considerações sobre economia brasileira eram utilizadas pelos professores da cadeira para ilustrar e tornar concretas tanto as concepções teóricas apresentadas, como seus próprios pontos de vista sobre política econômica.

Naturalmente, entre os autores tratados na cadeira de Valor e Formação de Preços estavam dois clássicos – Ricardo e Marx – e alguns grandes autores de tradição neoclássica: Böhm-Bawerk, Wicksell e Hicks, entre outros.

Felizmente, nem o espartilho formalista dos atualmente chamados neoneoclássicos, nem a esterilidade

bem comportada de certos manuais de micro e macroeconomia estavam ainda em moda em nossas escolas subdesenvolvidas.

Foi assim que aprendi que existiam alguns problemas e conceitos básicos difíceis, mas centrais, para o entendimento de Teoria Econômica e também de História e Política Econômica, que não podiam ser tratados com gráficos e equações simples e que, além disso, levaria anos de estudo e prática como economista para apreendê-los de forma mais “íntima”, embora não necessariamente completa e muito menos “definitiva”.

Entre eles estavam os conceitos de Capital, de Renda, de Investimento e de Dinheiro. Como se pode compreender, isso levantava para mim, que tinha cinco anos de estudo de Matemática e nenhuma prática profissional em Economia, alguns problemas de adaptação.

Mas creio que foi um aprendizado relevante que acabou por converter-me, depois de vários anos de experiência didática e profissional, numa pessoa efetivamente interessada nos mesmos problemas que preocuparam várias gerações de economistas, desde os clássicos. Como se forma e se acumula capital, como se distribui a renda, como se move e desenvolve um sistema econômico capitalista com sua estrutura técnica de produção e suas instituições básicas: empresas e mercados?

Estas são as perguntas que ainda hoje considero relevantes, apesar de que as respostas provisórias que hoje encontro para elas podem divergir substancialmente das de meus mestres. Seus ensinamentos serviram-me, no entanto,

sobretudo do ponto de vista do método de fazer as perguntas e de colocar os problemas.

Assim, não me foi ensinado que o Dinheiro era um “véu monetário” ou uma simples “oferta de moeda”, senão que entrava intrinsecamente no financiamento da produção e na troca de mercadorias e que isto tinha representação teórica tanto nos cálculos dos consumidores como nos das empresas, na formação dos preços e no conceito de mercado (Hicks). Mercadorias não se trocavam por mercadorias (Sraffa) num mercado capitalista. Dinheiro troca-se por mercadorias e estas por mais dinheiro (Marx). Capital não era apenas “estoque” nem um excedente técnico acumulado. Capital era um conceito complexo. Envolvia o de renda acumulada, no tempo, a uma certa taxa de juro ou de desconto (Fischer), mas, por outro lado, envolvia o de custo do investimento e o de lucro esperado (Keynes). O lucro não podia realizar-se efetivamente sem um processo de investimento que envolvia tempo e trabalho poupado ou acumulado, não necessariamente máquinas (exemplo do vinho-Wicksell), mas que requeria previamente poupança ou capital para cobrir o custo do investimento.

Tudo isto era para mim extremamente mais complicado que uma curva de indiferença ou uma isoquanta, e continua sendo até hoje. Não há praticamente nenhuma discrepância entre os livros de texto que tratam de Teoria da Firma e do Consumidor em termos formais. Mas há abismos de diferença entre a qualidade **teórica** desses livros e as obras de Ricardo, Marshall e Hicks.

Em compensação, as profundas diferenças ideológicas entre Marx, Böhm-Bawerk, Schumpeter e Keynes não

invalidam a sua proximidade teórica quanto ao objeto do seu conhecimento, ao seu processo mental de abstração, a seu apego às reduções teóricas relevantes e historicamente significativas.

Foi assim que fui iniciada no estudo da Teoria Econômica, na tradição de não-formalismo, relevância teórica e abertura ideológica e, posteriormente, como professora-assistente desta cadeira, na não menos importante experiência de liberdade acadêmica e de respeito mútuo entre catedrático e assistentes. Devo, pois, ao professor Octávio Gouveia de Bulhões, não só boa parte de meu impulso inicial em matéria de interesse teórico, como, sobretudo, ao seu elevado espírito acadêmico, a liberdade de ter realizado minha experiência didática por um processo de erros e acertos e de formação paulatina de minhas próprias opiniões sobre economia brasileira e política econômica.

Estas últimas não podem deixar de estar profundamente influenciadas por minha experiência profissional como economista da CEPAL, na qual entrei há 13 anos, praticamente ao mesmo tempo em que iniciei as atividades docentes nesta Escola.

Meu primeiro trabalho sobre industrialização – “Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil” – foi publicado há dez anos, e parte desta tese é uma revisão crítica de certos aspectos fundamentais da concepção teórica cepalina na tradicional, na qual me formei como economista profissional. Como toda revisão crítica, mantém alguns enfoques comuns à visão inicial (por exemplo, a visão de Centro e Periferia) e tenta em simultâneo afastar-se radicalmente dela (por exemplo, na visão interna dos

problemas da acumulação). O sucesso de uma tentativa como esta é sempre provisório e parcial, mormente quando se pretende integrar, como é meu objetivo, certos aspectos teóricos do que se convencionou chamar Teoria da Empresa e certos problemas de Dinâmica Econômica com uma visão histórica de Industrialização.

Tentar articular problemas teóricos clássicos de acumulação de capital juntamente com alguns traços centrais das contribuições mais relevantes sobre problemas de acumulação oligopólica, através de uma visão não-convencional no interior da chamada “Teoria do Subdesenvolvimento”, é uma tarefa que, embora inglória, não resulta (para mim) inútil.

Permite-me combinar algumas reflexões maduras com “ousadias” em matéria de reduções teórico-históricas que só espero sejam consideradas pelo esforço que representam de romper barreiras neste ritual de “compartimentos estanques” e de “controvérsias” em que se converteu ultimamente a chamada Ciência Econômica Contemporânea.

A tese se desdobra em três partes que representam uma espécie de contraponto entre a Teoria do Desenvolvimento Capitalista e os problemas de Industrialização em países subdesenvolvidos, terminando com uma tentativa de reinterpretação da Industrialização Brasileira.

A **primeira parte** da tese trata, pois, de expor sumariamente minha leitura e reinterpretação de alguns pontos centrais da Teoria Clássica do Desenvolvimento e da Distribuição da Renda, e de mostrar como as tendências

apontadas pelos Clássicos podem ser repostas e rediscutidas no contexto da evolução histórica recente do capitalismo.

Para este desdobramento das teses clássicas levaremos em conta as principais idéias sobre acumulação de capital, a partir de alguns autores do pós-guerra, que se apóiam nas correntes pós-keynesianas da chamada Escola Inglesa, particularmente Harrod e Joan Robinson. Nossa visão macroeconômica central deriva-se, no entanto, de Kalecki, que é um contemporâneo de Keynes, mas tem sobre ele a vantagem de uma maior simplicidade analítica e de uma formulação rigorosa da Dinâmica Econômica.

A visão microeconômica se apóia na crítica e reelaboração das hipóteses de funcionamento das estruturas oligopólicas, que representam uma revisão da Teoria Estática da Concorrência Imperfeita, tal como foi formulada originalmente por Chamberlin e Joan Robinson. Os avanços modernos desta teoria devem-se aos trabalhos de Penrose, J. S. Bain e Steindl, bem como ao esforço de avaliação e revisão crítica de Sylos-Labini. Esses são os autores que tomaremos fundamentalmente em conta para breves reflexões sobre acumulação oligopólica em economias maduras, sem deixar de levar em consideração algumas contribuições mais modernas sobre o assunto, que estão citadas ao longo da tese.

Na **segunda parte** da tese, retiramos as hipóteses restritivas dos modelos macroeconômicos de acumulação, fechados e sem setor público, e tentamos colocar algumas diferenciações importantes da estrutura de produção e distribuição dos países subdesenvolvidos em fase mais avançada de industrialização. A reflexão teórica está apoiada numa redução histórica dos problemas da etapa de

crescimento recente em alguns países latino-americanos e por isso centra-se, particularmente, na análise dos ciclos de expansão em estruturas oligopólicas, com poder desigual de acumulação entre empresas estrangeiras e nacionais, públicas e privadas. Termina este segundo capítulo com umas breves considerações, em um nível de abstração menor, sobre problemas da abertura externa e o papel do setor público nos ciclos de expansão recentes.

Na **terceira parte** da tese, tentamos uma aplicação, limitada e provisória, do marco teórico discutido no primeiro e sobretudo no segundo capítulo, à análise da industrialização brasileira. O segundo capítulo e, em particular o terceiro, representam um esforço de revisão provisória das interpretações sobre os “modelos históricos” de crescimento que a CEPAL popularizou. Nossa intenção é dar conta de certos problemas historicamente relevantes, e analiticamente mais próximos tanto da abordagem clássica dos problemas de desenvolvimento como das modernas Teorias do Oligopólio.

Naturalmente, a CEPAL não tinha por que preocupar-se com abordagens deste tipo à industrialização, quando sua luta fundamental era contra as concepções predominantes no pós-guerra sobre liberalismo econômico, divisão internacional do trabalho e a política monetária e financeira do Fundo Monetário Internacional.

Atualmente, muitas das interpretações correntes sobre industrialização e, particularmente, sobre o “Processo de Substituição de Importações” entraram na respeitabilidade da chamada “sabedoria acadêmica”. Porém, sua aceitação e generalização para trás, para o período de implantação da indústria, bem como sua extensão ao período recente de

industrialização, não resolve satisfatoriamente os problemas pendentes no próprio conceito de Substituição de Importações, que é, até certo ponto, um conceito formal.

Minhas próprias críticas a este conceito, no trabalho de dez anos atrás, parecem-me agora inteiramente insuficientes, particularmente quando as recomendações de voltar a “substituir importações” entram novamente em moda, como formulação de política econômica. Isto não significa que aceite o chamado revisionismo conservador do tipo de certos trabalhos sobre História Econômica. Continuo francamente apegada à inspiração cepalina de enfrentar os problemas com certa imaginação e rebeldia. O meu “revisionismo” não vai, pois, ao ponto de jogar fora a tradição central do pensamento econômico latino-americano. Uma revisão teórico-histórica significa reinterpretar os fatos à luz de suas novas tendências e pesquisar a continuidade e as contradições internas de uma escola de pensamento, sem traí-la em suas origens e nas suas formulações de base.

Assim, esta terceira parte da tese não trata nem de uma “reabilitação” teórica do pensamento cepalino nem de um aprofundamento histórico e empírico de pesquisas já realizadas. Tenta ser, apenas, uma contribuição ao debate teórico e histórico sobre problemas de industrialização brasileira. Minha intenção não é porém entrar em polêmica com as idéias expostas nos trabalhos sobre industrialização brasileira, senão renovar minha própria reflexão à luz dos novos conhecimentos que incorporei, tanto do ponto de vista teórico, como sobre a realidade econômica brasileira.

O esforço realizado nesta tese é eminentemente crítico. Assim, a apresentação e a discussão de hipóteses e o

levantamento de perguntas e de problemas, do ponto de vista analítico, são a sua linha central. Por isso as evidências empíricas e as questões debatidas concretamente estão referidas apenas de passagem, ou em notas bibliográficas, e nos dispensamos de apresentar um anexo estatístico que não seria mais que a compilação do material disponível nas publicações já existentes e conhecidas de todos os especialistas em Economia Brasileira.

Agradeço as críticas e sugestões recebidas de meus colegas do Departamento de Economia do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas. Estou grata, especialmente, aos professores Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo e João Manuel Cardoso de Mello, que se dispuseram a auxiliar-me com sugestões e com a revisão crítica de alguns pontos mais delicados deste trabalho.

Estou igualmente grata ao Dr. Fernando Fajnzylber, do *Centro de Investigaciones y Docencia* do México, que me ajudou, com sua vasta experiência de pesquisador e seu conhecimento da estrutura industrial brasileira e mexicana, a rever as considerações sobre acumulação oligopólica em grandes empresas, sobretudo as internacionais.

Devo um agradecimento muito especial à equipe do CIDE, particularmente ao seu diretor, Dr. Fernando Rosensweig, às secretárias Cristina Perez Suárez e Yolantha Uquillas e ao corpo de pessoal auxiliar, sem os quais a impressão desta tese não teria sido possível.

Rio de Janeiro, 10 de novembro de 1974.

*Problemas de
acumulação
de capital,
distribuição da renda
e progresso técnico*

1

Problemas de acumulação de capital, distribuição da renda e progresso técnico

Introdução

O propósito deste capítulo é esclarecer certas relações gerais entre acumulação, distribuição de renda e progresso técnico, à luz da tradição clássica que arranca de Ricardo e Marx.

Ricardo, no capítulo *On Machinery* dos seus *Principles*, trata do problema das relações entre acumulação, salários e progresso técnico numa visão que poderia assimilar-se a um esquema de reprodução, com um setor produtor de máquinas e um fundo de salários.¹ O salário é provido, ao nível de subsistência, pelos meios de consumo que o setor

¹ Para uma discussão sobre a interpretação deste capítulo XXXI de Ricardo e a posterior controvérsia de Wicksell, ver Sylos Labini (1966, cap. 2, 2ª parte: 133-8).

agrícola é capaz de fornecer, a rendimentos decrescentes. O progresso técnico, introduzido na produção de bens-salário, permite aumentar o excedente e favorece a acumulação. Mas esta termina por ser prejudicada pela expansão das margens de cultivo, que aumenta a renda paga aos proprietários da terra. Assim, o sistema se move a longo prazo, com salários rígidos e preços flexíveis, mediante uma distribuição do excedente entre renda da terra e lucro que favorece os rentistas e deixa apenas um resíduo para fins de acumulação produtiva dos capitalistas.

O progresso técnico de Ricardo, como muito bem o mostra Joan Robinson, é de tipo especial, e corresponde a uma época histórica imediatamente após a Revolução Industrial; por isto, é basicamente poupador de mão-de-obra, ou seja, redutor dos custos do capital variável.²

A idéia de que o progresso técnico pudesse ser redutor dos custos do capital constante, isto é, do tempo de trabalho acumulado no setor produtor de máquinas, é uma idéia que só de passagem é afluída por Ricardo, como mais tarde por Marx, quando discute os fatores que se contrapõem à sua lei de tendência ao declínio da taxa de lucro.

A tendência permanente do sistema para a estagnação era visualizada por todos os clássicos, embora com argumentos diferentes. Para Ricardo, a lei dos rendimentos decrescentes da terra ou dos recursos naturais seria a que prevaleceria a longo prazo. Para Malthus, era a lei da população que dava os limites da expansão do sistema. Stuart

² Para uma visão neo-ricardiana da reprodução do sistema ver Robinson & Eatwell (1973) – Book two, cap. 2: Man and machinery. E para um resumo da teoria de distribuição de Ricardo (Book one, cap. 2).

Mill tinha sua própria visão otimista do Estado Estacionário. Finalmente, Marx rejeitou essas visões e introduziu suas leis de movimento do sistema, a partir das próprias **virtudes** do progresso técnico, isto é, de suas características de redutor de tempo de trabalho em geral, levando, porém, em conta o seu efeito contraditório sobre o processo de acumulação de capital.

Por um lado, o próprio processo de acumulação e reprodução ampliada de capital esgotaria a reserva de mão-de-obra e seria necessário introduzir progresso técnico “poupador de mão-de-obra” para restabelecer a superpopulação relativa e conter a subida dos salários.

Por outro lado, subindo a produtividade da força de trabalho por cima do seu custo de reprodução, o progresso técnico gera mais-valia acrescentada que, se bem permite aumentar o potencial de acumulação, termina por criar problemas de realização dos lucros, com tendência a crises cíclicas de superprodução.

A longo prazo haveria, entretanto, uma tendência ao aumento da composição orgânica do capital, vale dizer, da participação relativa do capital constante. Este movimento da acumulação com este tipo de progresso técnico, que hoje se chamaria “capital-intensivo”, dados certos limites máximos à subida da taxa de mais-valia, significaria uma tendência ao declínio de taxa de lucro. Esta poderia ser contrarrestada por processos poupadores de capital constante, mas não desapareceria a longo prazo.³

3 Para uma discussão séria sobre a “Lei de tendência ao declínio da taxa de lucro” ver Meek (1972, 2ª parte: 196-217). Ver também Steindl & Bronfenbrenner (Horowitz, s.d.).

Não há, portanto, em Marx, nenhuma idéia de rigidez de salários, de constância da taxa de mais-valia ou de “neutralização” do progresso técnico. Nenhuma destas categorias pode ser fixada ou tomada como parâmetro e, nem mesmo, como resultado *ex-post* para “fechar” o modelo. O sistema capitalista se move através de modificações em todas elas e não chega a nenhum “resultado”, mas sim a tendências **contraditórias**.

Os seus esquemas de reprodução, em compensação, não tratam das leis de movimento do sistema, mas sim do problema que, a partir de Harrod, se denominou de equilíbrio dinâmico. Assim, mostram apenas quais são as condições de equilíbrio entre produção e realização da mais-valia, dada uma distribuição de renda entre salários e lucros, com uma taxa constante de acumulação de capital e uma composição orgânica do capital igual nos dois departamentos, o de bens de consumo e o de bens de produção.

Não que Marx estivesse preocupado com uma possível trajetória de equilíbrio do sistema; nada mais longe de sua visão do capitalismo. Este, em sua trajetória de longo prazo, oscilaria, inexoravelmente, de forma contraditória, entre uma tendência à estagnação e a tendência à superprodução da mais-valia.

Os esquemas de reprodução têm, porém, uma utilidade analítica “essencial”, a de demonstrar as dificuldades lógico-históricas de um sistema que, ao afastar-se permanentemente de um esquema de “reprodução simples”, por força da compulsão a acumular dos capitalistas, e ameaçado, também permanentemente, com “situações de desequilíbrio”.

Neste sentido, os esquemas de reprodução permitem apenas trabalhar, do ponto de vista lógico, com as leis abstratas de reprodução do modo de produção capitalista. Não dão, porém, indicações do modo pelo qual um sistema econômico vai modificando, historicamente, os seus padrões de acumulação, isto é, de como se modificam, dinamicamente, as relações entre a diferenciação da estrutura produtiva e a distribuição social da renda.

Essas restrições são igualmente válidas para os modelos pós-keynesianos que relacionam crescimento com distribuição. Neles se admite, em geral, como condição de estabilidade, ou de crescimento equilibrado, que a taxa de poupança permaneça constante ou se mantenham as condições de repartição funcional da renda entre salários e lucros, e que o progresso técnico seja neutro. O desajuste em qualquer desses parâmetros provoca igualmente um afastamento de uma trajetória de crescimento equilibrado (*steady state*) que cria problemas de instabilidade para o sistema.

A questão das tendências intrínsecas à instabilidade, colocada por Harrod, não foi, porém, o guia principal dos modelos de crescimento que constituem o campo de batalha predileto da chamada Teoria Dinâmica Moderna. Os principais autores e quase todas as escolas de pensamento acadêmico se dedicaram, basicamente, a estudar as condições de “ajustamento a uma trajetória de equilíbrio”, ou as propriedades de distintas trajetórias possíveis. Neste sentido, como bem indica Sen, há uma vasta literatura sobre o assunto e as controvérsias que daí emergem são, em verdade, um mau guia para responder às perguntas fundamentais: como se

move um sistema capitalista e como se transforma historicamente.⁴

Parafraseando novamente Schumpeter, em versão livre, “o problema teórico (e não lógico-formal) da análise dinâmica não é o de visualizar como se administram as estruturas (técnicas e sociais) do capitalismo, senão o de identificar como ele as **cria** e as **destrói** (em seu movimento histórico).”

A construção teórica do movimento do sistema no tempo, a partir de reduções historicamente significativas, é a grande contribuição do pensamento clássico à teoria econômica dinâmica. E não se compara nem se compadece com a visão acadêmica contemporânea de tentar introduzir o movimento no tempo com uma série de defasagens (*lags*) no “tempo matemático”. Apesar de que nem Harrod, em seu ensaio inicial sobre teoria dinâmica, nem Schumpeter, em sua teoria dos ciclos, tratam o tempo dessa forma e, além disso, admitem explicitamente que o sistema se move por uma série de desequilíbrios, a verdade é que não tiveram muitos seguidores desta visão dinâmica. A própria Joan Robinson, que em muitos aspectos da sua Teoria de Acumulação de Capital segue a tradição clássica, em seus “modelos de crescimento”, está mais preocupada em fazer comparações entre trajetórias de crescimento alternativas à “Idade de Ouro” do que em ver os movimentos de uma para a outra.⁵

Estas considerações preliminares visam sobretudo evitar incompreensões sobre o “possível caráter teórico” deste capítulo, bem como situar melhor a visão que guia esta

4 Cf. Sen (1971, Introduction).

5 Cf. Sen (1971, Introduction).

tentativa em direção aos problemas que me interessam: os de acumulação, distribuição de renda e progresso técnico em estruturas econômicas semi-industrializadas.

Evidentemente, a despeito de que o campo problemático é diferente do dos clássicos, sua visão do movimento histórico é a que partilho, embora tenha que usar, com frequência, conceitos pensados em outros contextos teóricos.

Nossa abordagem neste capítulo representa uma tentativa de utilizar a estrutura básica dos esquemas de reprodução, levantando, porém, as hipóteses restritivas de estabilidade na distribuição da renda e no tipo de progresso técnico. Com isto, pretendemos obter uma visão heurística de como se vão modificando as características fundamentais de articulação endógena entre distribuição de renda e progresso técnico em distintos padrões históricos de acumulação. A tentativa orientar-se-á pela busca das formas históricas pelas quais foi-se resolvendo dinamicamente a contradição entre produção e realização de um excedente. Essa contradição está subordinada ao tipo de progresso técnico que acompanha acumulação de capital e tende a resolver-se de forma distinta conforme se dê, de forma dominante, através de uma redução dos custos dos meios de consumo dos trabalhadores, ou mediante uma redução geral dos custos de reprodução do sistema em seu conjunto.

Para a nossa tentativa de redução teórico-histórica, a relação lucros/salários é também o ponto central, ou focal, da análise do movimento da acumulação, como na tradição clássica.

A maneira como vamos tratar, porém, da possível tendência à estabilidade dessa relação é diferente da explicação de Sweezy e de Kaldor. Sweezy considera que a estabilidade da taxa de exploração no pensamento marxista representa apenas um nível elevado de abstração. Kaldor, por sua vez, toma a estabilidade da relação salários/lucros como uma hipótese empiricamente verificável em economias maduras. O nosso enfoque resulta de uma análise de tendência teórica que só se verifica através do movimento contraditório da acumulação de capital, vale dizer, que vai sendo reposta de forma diferente nos distintos padrões de desenvolvimento capitalista. Neste sentido, essa relação não é tomada como parâmetro estrutural, ou como relação determinante, como o é em quase todos os modelos de crescimento de inspiração clássica, quer apareça sob a forma de margem bruta de lucro ou grau de monopólio (Kalecki), quer sob a forma de relação de lucros/salários (Kaldor, Robinson, Pasinetti) ou diretamente como taxa de exploração (Dobb, Sweezy).

São, pelo contrário, modificações nessa relação ao mesmo tempo central e aberta ao longo do processo de acumulação que determinam o movimento histórico que leva à ruptura e à posterior superação de um padrão de acumulação e de progresso técnico por outro.

Esta diferença metodológica resulta, uma vez mais, de estarmos preocupados com uma visão contraditória da dinâmica do sistema capitalista e das formas históricas de sua superação, em vez de nos atermos aos problemas abstratos de sua reprodução teórica num modelo de equilíbrio em concorrência pura.

Para permitir este tipo de análise dinâmica, a utilização dos esquemas será feita em termos de preços de produção e não em valor, como nos esquemas originais. Isto nos permitirá visualizar a redistribuição intersetorial de lucros via modificações nos preços relativos entre os dois departamentos básicos. Na verdade, a transferência de valor só pode ser entendida na esfera da circulação de mercadorias entre esses departamentos, isto é, via modificações nos preços relativos, ou então no âmbito da circulação do capital, via transferência de ativos (direitos de propriedade).

Esta idéia nos foi sugerida pela crítica de Joan Robinson ao uso dos esquemas em valor, na sua introdução ao livro de Rosa Luxemburgo **Acumulação de Capital**. Este tratamento do problema da transferência intersetorial de lucros corresponde aproximadamente à tentativa de passagem de uma análise em termos de valor à de preços de produção. Não corresponde, porém, ao problema teórico da determinação de “preços de equilíbrio”, evitando assim o chamado “problema de transformação” (Marx), ou da determinação da “mercadoria padrão” (Ricardo). Esse problema já foi resolvido em sua forma estática de equilíbrio geral por uma série de autores, entre os quais Sraffa, no seu livro *Production of Commodities by Means of Commodities*.⁶

Nossa visão do movimento de preços junto com a acumulação nos impede, porém, de buscar uma determinação de preços de equilíbrio. Os preços se modificam a partir do princípio do custo total, através de variações na margem de

⁶ Sraffa resolve o seu sistema de equações de interdependência geral fixando, ora o salário, ora a taxa de lucro, e não trata propriamente do problema da transformação de valores em preços, senão da determinação neo-ricardiana de um Sistema Padrão de Mercadorias em termos de valor-trabalho.

lucro, a qual, por sua vez, em condições competitivas, está determinada pela concorrência intercapitalista, com liberdade de entrada e saída do mercado, e pelas condições contraditórias da repartição da renda entre salários e lucros.

A tentativa de utilizar os esquemas de reprodução, apesar de estar inspirada na tradição clássica e também em Kalecki, prende-se a objetivos distintos dos perseguidos por esses autores.

Assim, por exemplo, Marx pode trabalhar basicamente com um esquema de dois setores, porque está querendo dar conta dos problemas gerais da reprodução ampliada do modo de produção capitalista. Nesse sentido, é o consumo dos trabalhadores em geral que está ligado à produção corrente de bens de consumo (departamento II), é a acumulação dos capitalistas que está ligada à produção corrente de bens de produção (departamento I) e são as relações cruzadas entre esses dois departamentos que permitem visualizar a reprodução de capital.

O consumo dos capitalistas pode ser tratado como uma forma de apropriação e utilização de mais-valia, não necessitando ser introduzido como um setor de produção específico, com seus problemas próprios de produção e realização. Isto corresponde, a meu ver, não só à definição “essencial” do modo de produção capitalista, como também é suficiente para visualizar a dinâmica do sistema capitalista na etapa histórica que Marx está analisando.

Em compensação, Sraffa, na sua visão neo-ricardiana de reprodução do sistema, pode dividir a produção em bens básicos ou *essentials* e não-básicos ou *luxuries*. Estes últimos,

como ele demonstra, não determinam nem os preços relativos nem a taxa de lucro.

Nenhuma dessas abordagens teóricas pode, porém, ser mantida, quando o que se está tentando pesquisar não são as condições “essenciais” de reprodução do sistema em equilíbrio, senão, pelo contrário, tenta-se encaminhar a análise para chegar finalmente a apreender a dinâmica intersetorial de um sistema econômico que utiliza deliberadamente a diversificação do consumo como uma das molas propulsoras da acumulação de capital. Aqui, os problemas da realização dinâmica não podem dispensar a diferenciação clara entre consumo capitalista e consumo dos trabalhadores e sua posterior reintegração nos esquemas de reprodução de uma economia madura.

Assim, quando Kalecki (1968) enfatiza o papel do consumo capitalista, introduzindo-o explicitamente em um esquema de três departamentos, está tentando mostrar que essa forma de gasto dos capitalistas é um componente da demanda efetiva, tão importante como o gasto em investimento, do ponto de vista da realização dinâmica dos lucros num processo de acumulação. Como tal, não pode ser visto estaticamente, como um gasto improdutivo do excedente, que diminui a taxa de poupança e acumulação do sistema (visão clássica ortodoxa) ou que é passivo para a formação da taxa de excedente e de lucro (Sraffa), senão como um elemento dinâmico fundamental para determinar e manter uma taxa histórica de lucro e de acumulação a longo prazo.⁷

7 Ver Kalecki (1973, parte 2, cap. 3).

O que estamos tentando explorar neste ensaio não é apenas a hipótese de Kalecki sobre a importância deste novo setor, centrada no problema da demanda efetiva e, portanto, da realização dos lucros. Estamos interessados particularmente na introdução do consumo capitalista e na sua diferenciação do consumo dos trabalhadores para mostrar como em certas etapas da industrialização avançada essa diferenciação ajuda a resolver problemas de reprodução do capital. Por contraste, para as economias subdesenvolvidas ela cria uma **dificuldade adicional** sem resolver necessariamente as contradições inerentes à reprodução ampliada. Efetivamente, a oposição geral salários-lucros é particularmente intensa em países que estão tentando forçar a taxa de acumulação para cima, como é o caso dos chamados países “em vias de desenvolvimento”. Introduzir uma diferenciação do consumo no interior do sistema de produção significa criar uma contradição adicional entre a expansão do consumo básico dos trabalhadores e a diferenciação crescente do consumo capitalista. Essa diferenciação produtiva favorece a taxa de acumulação a curto prazo, mas não diminui, senão que agrava, os desequilíbrios dinâmicos na estrutura setorial de crescimento a longo prazo.

A forma duplamente contraditória que assumem os problemas de acumulação e realização dos lucros é específica às economias subdesenvolvidas e, como tal, será tratada na segunda parte desta tese. Este tipo de contradição não prevalece no capitalismo maduro, alcançada uma etapa em que os padrões de consumo dos trabalhadores já incluem no seu “custo de reprodução” bens e serviços que, embora menos sofisticados, são mais “baratos” e não se diferenciam, em termos de estrutura produtiva, dos que correspondem ao

consumo capitalista. Na verdade, do ponto de vista da oposição geral salários-lucros, a separação entre os dois setores poderia fazer-se com o esquema analítico simplificado dos dois departamentos, introduzidos por Marx nos seus esquemas de reprodução. No **limite**, poder-se-ia tratar de novo o sistema capitalista em plena maturidade pelas regras gerais do modo de produção capitalista estabelecidas em sua etapa inicial.

Como a atual fase de capitalismo desenvolvido não é, porém, um “limite ideal”, senão uma realidade viva e contraditória, seu movimento de expansão deve ser visualizado evidentemente de outra maneira. Para buscar sua especificidade histórica, de pouco servem os esquemas de reprodução articulados num modelo endógeno de concorrência pura. Seria necessário buscar outras orientações teóricas pelo lado do movimento de acumulação oligopólica, com introdução acelerada de progresso técnico e rápida diferenciação da estrutura da demanda em condições de expansão do capital à escala mundial e com forte predomínio do capital financeiro. Vários autores, entre os quais alguns já mencionados na Introdução, trataram desses problemas com distintas abordagens, que vão da Teoria da Empresa à Teoria da Acumulação de Capital.

Neste capítulo, essas considerações serão introduzidas por nós como correspondentes a uma etapa de capitalismo madura, entendido como aquele que já não encontra limites à sua expansão pelo lado da estrutura técnica do capital. Isto é, as condições internas do desenvolvimento das forças produtivas permitem-lhe produzir um excedente crescente no tempo. O sistema enfrenta, em compensação, problemas pelo lado da realização dinâmica do excedente, vale dizer, passa a

manifestar uma permanente tendência a aumentar o seu potencial de acumulação de lucros por cima da taxa efetiva de crescimento da capacidade produtiva utilizada.

Convém esclarecer desde logo a abordagem que vamos utilizar no texto da passagem dos padrões clássicos de acumulação competitiva para os chamados padrões de acumulação oligopólica.

Historicamente, o sistema capitalista sempre buscou saídas “externas” para seus excedentes de produção à medida que o progresso técnico redutor de custos ia permitindo aumentar as escalas de produção e a produtividade da força de trabalho por cima das condições **endógenas** de absorção e realização de lucros. Isto ocorreu tanto na “etapa competitiva” quanto na “etapa monopolística”.

A saída ricardiana pelo comércio internacional não se propõe resolver este problema da “tendência à superprodução”. Propõe-se, sim, a uma especialização mediante um esquema de divisão internacional do trabalho entre um centro produtor de manufaturas e uma periferia produtora de bens primários que conduza à baixa do custo de reprodução do sistema em seu conjunto. O simples intercâmbio de mercadorias não resolve, portanto, o problema da superprodução, como bem o notou Kalecki na sua crítica a Rosa Luxemburgo.⁸ Só a exportação de capital, vale dizer, um saldo na balança de mercadorias, resolve o problema, do ponto de vista de uma economia nacional. Para o conjunto do sistema capitalista, porém, isto significa, apenas, uma redistribuição de lucros intercapitalista à escala internacional.⁹

8 Cf. Kalecki (1971b, parte 3, cap. 13).

9 Cf. Kalecki (1973, parte 2, cap. 3: 53-4).

Efetivamente, só a exportação de capitais do centro, financiando um déficit crônico da periferia, ou melhor dito, a transferência de capital a partir de uma estrutura técnica mais avançada para outra mais atrasada, ajudaria a resolver a absorção de uma taxa crescente de excedente que corresponda a uma tendência à sobreacumulação. Do ponto de vista dos capitalistas individuais que financiam a acumulação em estruturas mais atrasadas, o capital tem de ser pago com juros, isto é, com extração de excedente da periferia. Só assim a “saída externa” se converte num instrumento dinâmico de acumulação à escala mundial, em que se combinam várias formas de capital (mercantil, financeiro, industrial), repondo, permanentemente, o problema do desenvolvimento desigual entre os centros e a periferia. A exportação de capitais resolve apenas temporariamente o problema de sobrecapacidade, durante o período de rotação do capital de empréstimo e de construção de novas escalas de produção nos países receptores. Como saída de longo prazo para o problema da sobreacumulação nos centros este esquema requereria um endividamento crescente da periferia, que teria que ser superior à própria taxa interna de crescimento do centro, se este pretende manter-se como exportador líquido de capitais em termos dinâmicos.

A concorrência internacional de capitais produz, porém, freqüentes perturbações nos circuitos de reprodução do capital, tanto nos centros (acentuação da chamada competição interimperialista) como na periferia, as quais vão determinando modificações nos padrões de acumulação e reprodução em escala mundial. As distintas formas de hegemonia intercentros e de subordinação e articulação com a periferia não são objetos de análise neste nosso trabalho.

Nossa abordagem da passagem às formas de competição oligopólica, com tendência à sobreacumulação, far-se-á de um ponto de vista “lógico” – apenas dentro de padrões endógenos de acumulação. A passagem à etapa monopólica não se prende somente ao problema da concentração e da centralização dos capitais nem à sua expansão à escala mundial. Ambas as características são determinantes gerais do sistema, em sua forma de expansão **especificamente capitalista**, assim como o é o acirramento da concorrência intercapitalista que acompanha todas as etapas históricas de expansão e diferenciação do centro e da periferia.

O problema da acumulação monopólica se coloca, **teoricamente**, a partir do aumento das escalas técnicas de produção, mediante prévia mobilização e centralização do capital, com o resultado subsequente da concentração e da dispersão de capitais. Seu entendimento, porém, como passagem definitiva à etapa oligopólica requer uma ênfase decisiva nas formas específicas de concorrência intercapitalista. Assim, só se entra na etapa propriamente “monopolista” quando o processo de expansão concentrada já implica, para avançar, destruição **prévia** de capitais, mediante rebaixamento das margens brutas de lucro das empresas dominantes e a correspondente saída do mercado de empresas marginais que não agüentam a competição em preços. Tampouco existe alguma tendência marcada à monopolização absoluta ou ao “supercartel”.

O processo de oligopolização representa, sim, do ponto de vista teórico-histórico, uma tendência de longo prazo mediante a qual se vão configurando várias formas estruturais de organização monopólica e não apenas uma forma de

concorrência intercapitalista na fase declinante ou ascendente do ciclo de expansão do capital. Assim, por exemplo, podem ser dominantes as formas de oligopólio puro ou concentrado (Steindl, Bain) em que são decisivas as barreiras à entrada e as economias de escala; a competição intercapitalista, sob a forma de introdução de inovações tecnológicas (Schumpeter); a articulação oligopólica com hegemonia do capital financeiro (Hilferding); e finalmente, a diferenciação contínua de produtos e conquista de novos mercados, no oligopólio diferenciado (Sylos-Labini).

O **problema central** do ponto de vista teórico reside, porém, em que todas essas formas de organização capitalista tendem a defender as margens globais de lucro por “blocos de capital” a longo prazo, e não se verifica mais a tendência à igualação da taxa de lucro dentro de cada estrutura produtiva diferenciada e descontínua. Ao mesmo tempo em que se diferenciam endogenamente as estruturas técnicas de produção, estas se articulam internamente através de margens diferenciais de lucro em cada ciclo de expansão. Neste ciclo, as margens brutas de lucro das grandes empresas oligopólicas são rígidas à baixa. Isto impede que a reversão do ciclo se faça por quebra violenta nos níveis gerais de produção, preços e salários, e evita, em consequência, a destruição maciça de capacidade produtiva. Em termos dinâmicos, pois, o sistema passaria a ter uma tendência de longo prazo à sobreacumulação, que não se manifestaria necessariamente por crises periódicas de superprodução, mas sim por flutuações mais ou menos acentuadas nas taxas de crescimento, em torno de uma tendência à estagnação relativa. As formas históricas de contrarrestar esta tendência serão discutidas ao final da primeira parte da tese.

Nosso ensaio de interpretação dos problemas gerais de acumulação e distribuição se inicia, portanto, dentro desta visão “endógena”, por uma redução lógico-histórica extremamente simplificada dos possíveis padrões de acumulação que corresponderiam teoricamente a duas “etapas” de progresso técnico, dentro de um padrão mais geral que tem sido chamado “Capitalismo Competitivo”. A dinâmica intersetorial contempla originalmente os dois departamentos básicos dos esquemas de reprodução e prossegue com seu desdobramento lógico até alcançar uma nova diferenciação produtiva com o surgimento de um departamento produtor de bens de consumo capitalista.

Segue-se um segundo item em que discutimos os problemas da acumulação oligopólica, desde a abordagem de Steindl do oligopólio puro ou concentrado que conduz à estagnação dentro de um modelo endógeno, passando pela possível solução do aprofundamento de capital, com intervenção do setor público, e terminando no oligopólio diferenciado e na conglomeração financeira, com suas últimas tendências de expansão e estagnação à escala mundial.

1.1 Padrões de acumulação no capitalismo competitivo

Nas primeiras etapas históricas do desenvolvimento capitalista pode-se tomar como padrão clássico de acumulação aquele em que a estrutura técnica do capital é produzida no D_I e as condições de reprodução da mão-de-obra se determinam no D_{II} , dependendo das condições de

realização da demanda “cruzada” dos dois setores. A dinâmica intersetorial num processo de reprodução ampliada dar-se-á, pois, basicamente, entre o setor de bens-salário e o setor de bens de produção e não contempla a diferenciação de um setor produtor de bens específicos de consumo capitalista.

As condições de acumulação iniciais estão limitadas pela produtividade da mão-de-obra no setor de bens de consumo assalariado, em relação ao seu custo de reprodução. Para subir a relação lucros/salários e obter, assim, um excedente máximo que permita alimentar a acumulação e a expansão em D_1 , a taxa de salário tende a ser fixada no nível de subsistência da mão-de-obra ocupada produtivamente. Este é o limite máximo da acumulação numa fase inicial da expansão capitalista.

As condições vão se modificando, porém, na medida em que a própria expansão do capital no departamento de bens de produção permite a introdução do progresso técnico no setor de bens-salário, aumentando a produtividade da mão-de-obra e permitindo, assim, aumentar a relação lucros/salários sem que seja necessário manter os salários no mais baixo nível da subsistência. A taxa de salário pode subir, sempre que se aproxime do esgotamento o “exército industrial de reserva” ou a força de trabalho se organize para lutar por melhores condições de vida, sem prejudicar a taxa de acumulação e mesmo aumentando-a, uma vez que o crescimento da taxa de salário se dê por baixo do da produtividade.

O primeiro movimento do progresso técnico, que acompanha como uma “sombra” a acumulação, diz pois respeito ao restabelecimento da superpopulação relativa, por

sua orientação no sentido de “poupar mão-de-obra”, aumentando assim a competição entre os trabalhadores e rebaixando a taxa de salário sempre que ela ameace prejudicar a taxa de acumulação. O segundo movimento diz respeito ao aumento da competição entre os capitalistas, na medida em que a produtividade da mão-de-obra cresça muito mais rapidamente que os salários. Neste caso, a expansão do mercado de bens de consumo dá-se a um ritmo inferior à taxa de acumulação interna do setor produtor de bens-salário, criando problemas de realização em cadeia, primeiro neste setor e depois no setor de bens de produção. Daqui decorreria uma tendência à baixa das margens de lucro por competição em preços.

Estes dois movimentos contrapostos do processo de acumulação explicariam a tendência intrínseca do sistema a encaminhar-se, mediante flutuações e entre crises periódicas de realização, para uma tendência à estabilização da relação lucros/salários com subida da “composição orgânica do capital” e declínio na taxa de lucro. Historicamente, no entanto, vão-se modificando tanto as características do progresso técnico, como as de reprodução do capital, dando lugar a movimentos contrarrestantes das tendências apontadas, desta vez, fundamentalmente, pela competição intercapitalista. Esta, seja por variações nos preços relativos ou nas margens de lucro, favorece a concentração do capital, que permite a introdução do progresso técnico redutor de custos no setor de bens de produção. Este passaria, então, a ser o setor que lidera o crescimento do sistema e que prepara as condições para a passagem a uma “etapa monopólica”, mediante aumento das escalas técnicas de produção e diferenciação progressiva das margens de lucros.

Todas as modificações nos padrões de acumulação podem dar-se em forma combinada ou recorrente no tempo. Além disso, a passagem de um padrão ao outro tende a provocar crises temporárias, mas profundas, na forma de articulação do sistema capitalista.

Nesta exposição, no entanto, apresentaremos as diversas formas possíveis de articulação intersetorial num ordenamento que parece o mais adequado, do ponto de vista lógico-histórico, e que leva fundamentalmente em conta as tendências endógenas de longo prazo.

Começemos a análise por um processo de acumulação em que as formas históricas do progresso técnico corresponderiam a um tempo de trabalho acumulado nas máquinas que D_I utiliza para a sua própria reposição e ampliação que seja inferior ao tempo de trabalho acumulado nos bens de capital que se destinam à reposição de D_{II} . Estamos considerando teoricamente uma divisão de trabalho que corresponderia aproximadamente às condições técnicas que emergem da primeira revolução industrial; vale dizer, em que o progresso técnico gerado em D_I se orienta no sentido de uma redução dos custos de produção dos meios de consumo dos trabalhadores. Isto equivaleria, tanto em termos da análise Ricardiana como Marxista, a uma subida relativa, em valor, da relação capital constante/capital variável, a longo prazo. Mas não nos indica o que se passaria com o movimento dos preços relativos e com a taxa de lucro de ambos os departamentos a curto prazo.

Introduzidas num determinado período essas formas de progresso técnico, a taxa de crescimento da produtividade, dada uma certa taxa de acumulação, expande a produção de

bens de consumo a um ritmo superior ao dos salários. O aumento da competição intercapitalista deve originar-se pois, inicialmente, no setor de produção de bens de consumo dos trabalhadores. Isto significa uma baixa de preços dos bens-salário que daria lugar a uma transferência de excedente em favor do setor de bens de produção.

Essa transferência pode visualizar-se de duas maneiras. A primeira seria pela via da deterioração dos preços relativos dos bens de consumo em relação aos bens de capital, em condições de salário nominal constante, sempre que haja rigidez **temporária** dos salários à baixa. Neste caso, o salário real cresceria de acordo com o aumento da produtividade, produzindo-se, porém, uma redistribuição de lucros do setor de bens de consumo em favor do setor de bens de produção, através das relações de intercâmbio entre os dois departamentos. Esse movimento dos preços relativos, mesmo se mantida inicialmente a taxa de acumulação global, tenderia a perturbar a trajetória de crescimento do sistema.

Na segunda via, admitimos a hipótese da superpopulação relativa permanente, pressionando os salários para baixo. Neste caso não se trataria apenas de uma transferência do excedente via preços relativos, mas de um aumento direto da relação lucros/salários no setor de bens de produção. Ou seja, as margens de lucro tenderiam a estabilizar-se no setor de bens de consumo, uma vez que os preços caíam junto com os salários, mas subiriam no setor de bens de capital, uma vez que os seus preços se mantêm e os salários caem. Aumenta, em conseqüência, a taxa média de lucro para o conjunto da economia, mas em forma desigual para os dois setores.

Em ambos os casos, melhoraria a taxa de lucro de D_I em relação à de D_{II} , modificando-se, em cada uma das hipóteses apontadas, as condições de reprodução do sistema. Com efeito, uma economia capitalista **competitiva** não pode manter uma dada taxa de acumulação e de crescimento a longo prazo, com um crescimento desproporcional do setor de bens de produção sem criar sérios problemas de realização ou de tendência à estagnação.¹⁰

A tendência à estagnação surgiria da primeira alternativa, isto é, mantidas constantes a relação média lucros/salários e a taxa global de acumulação, e subindo **em valor** a relação capital/produto, por força do aumento dos preços relativos dos bens de capital. Resultaria, pois, uma tendência ao declínio da taxa de lucro média da economia, a partir de uma queda da taxa de lucro de D_{II} , que terminaria por frear a própria taxa de acumulação global do sistema.

Na segunda alternativa apontada, o potencial de acumulação se elevaria a curto prazo, à custa de um aumento nas margens e na taxa de lucro do setor de bens de produção. Essa situação, ainda que se mantivesse a taxa de lucro e de acumulação no setor de bens de consumo, levaria, mais cedo ou mais tarde, a problemas de realização dinâmica que se traduziriam em superprodução relativa, ou aumento da capacidade ociosa no setor de bens de produção.

Ambas as situações de desequilíbrio “potencial” tenderiam a conduzir a movimentos contrapostos que levariam a uma nova modificação nos padrões de acumulação do sistema. O primeiro poderia dar-se pelo aumento da competição entre os capitalistas do setor de bens de produção,

10 Ver Kalecki (1971b) em sua crítica a Tugan – Baranowski.

forçando as margens de lucro e os preços dos bens de capital para baixo. Esta solução, sem modificação do tipo de progresso técnico e das escalas de produção em D_1 , isto é, com coeficientes técnicos e rendimentos de escala constante, não seria uma verdadeira solução de longo prazo. A competição em preços do setor de bens de produção levaria a uma queda dos preços relativos dos bens de capital que equivaleria a uma nova transferência de lucros, desta vez em favor dos capitalistas do setor de bens de consumo. O potencial de acumulação desse setor se elevaria, mas seria compensado por uma redução do potencial de acumulação do setor produtor de bens de capital, o que levaria a uma diminuição dos estímulos ao investimento em D_1 e ao declínio da taxa de acumulação a longo prazo.

Se imaginarmos uma tendência de longo prazo sem modificação no tipo de progresso técnico, o movimento de baixas sucessivas de preços nos dois departamentos, com transferências intersetoriais de lucros, tenderia a rebaixar a taxa média de lucro e de acumulação da economia capitalista em seu conjunto, terminando por conduzir a uma deflação geral de preços e salários.

Historicamente, essa situação ocorreu várias vezes no século XIX e a saída através dos mercados externos não representou alternativa à crise. Num mundo em que a divisão internacional do trabalho especializava a periferia do sistema na produção de alimentos e matérias-primas para baixar os custos de reprodução no centro, uma crise desse tipo, com deflação geral de salários e preços, se propagaria à periferia, diminuindo a demanda externa por seus produtos e, portanto, sua capacidade de pagamento de importações do centro.

A solução histórica, de um ponto de vista endógeno, residiu, pois, em um aumento das escalas de produção, prévia concentração do capital ao longo dos ciclos de expansão capitalista, com introdução de progresso técnico redutor dos custos do capital constante. Isto é, o progresso técnico incorporado nas máquinas produzidas por D_t , depois de ter-se orientado no sentido de “poupar mão-de-obra” e reduzir o custo de salários, em termos de bens de consumo, passa a orientar-se para reduzir os custos de produção do próprio setor de bens de produção, tanto em termos de insumos de uso generalizado como de bens de capital, resultando para o movimento global de acumulação uma redução nos custos gerais de reprodução do sistema.¹¹

Com a diminuição dos custos do investimento – tanto em capital constante como em capital variável por unidade de produto – a dinâmica de expansão do sistema passava a repousar numa intensificação do uso de máquinas por homem em ambos os departamentos, sem se ver, porém, ameaçado por uma tendência à estagnação. Isto porque o valor das máquinas, ou o tempo de trabalho incorporado nos novos equipamentos, se reduz na medida em que aumenta a eficiência do setor de bens de produção.

Ambas as formas de progresso técnico são “intensivas em capital”, no sentido de aumentar a sua composição técnica, isto é, a relação capital por trabalhador, mas não têm o mesmo efeito sobre a relação capital/produto. A primeira forma, “poupadora de mão-de-obra”, só garante a redução do

¹¹ Esta etapa de progresso técnico se verifica a partir da chamada “Segunda Revolução Industrial”, particularmente com a generalização dos sistemas de transportes, a concentração financeira e o salto tecnológico da Indústria Pesada de fins do século XIX. Ver Schumpeter (1964, cap. 7), e também Hobson (1965, cap. 4-5).

capital variável; a segunda permite reduzir ambos os componentes do capital por unidade de produto. Assim, o progresso técnico poupador de meios de consumo tenderia a subir a composição orgânica em valor (Marx), ainda que não necessariamente a relação capital/produto (Harrod), dado que esta última podia ser “neutralizada” por um aumento do excedente gerado por homem/hora equivalente à “intensificação de capital”. Já a segunda fórmula implicaria um aumento da composição técnica sem aumento na composição orgânica em valor, podendo esta inclusive cair. Neste último caso o progresso técnico deixaria de ser “neutro à la Harrod” e passaria a ser “poupador de capital”.¹²

Do ponto de vista da tendência a longo prazo, a produção de um excedente ampliado como resultado de um progresso técnico redutor dos **custos gerais** de reprodução de sistema não repousa mais na “contradição antagônica” entre o crescimento dos salários e o crescimento dos lucros. Uma vez que a acumulação não está mais limitada pela baixa produtividade da mão-de-obra vis-à-vis o poder de compra dos salários, estes podem agora subir mais facilmente sem que fique ameaçada a margem de lucro global do sistema; muito ao contrário, a relação lucros/salários pode ser crescente.

Assim, o **limite** da acumulação passa a estar dado não pelas condições de “produção de mais-valia”, mas sim pelas condições de sua realização dinâmica em escala ampliada.

¹² Esta visão do progresso técnico contrasta com a que a Sra. Robinson apresenta em vários textos seus, desde a “Acumulação de Capital” até a *Introduction to Modern Economics*. Joan Robinson, como pós-keynesiana, usa o conceito de progresso técnico “neutro” no sentido de “condições de equilíbrio dinâmico” em seus modelos de crescimento em *steady state*. Outras vezes, como no caso do “ciclo tecnológico”, introduzem-se inovações “superiores” capazes de “poupar capital”, mas que a longo prazo se “neutralizam” (veja-se Robinson, 1973, cap. 4).

Vale dizer, os problemas se deslocam para a órbita da “insuficiência de demanda efetiva”, colocados, porém, em termos dinâmicos e não em termos estáticos como nos esquemas keynesianos.

Estão, pois, maduras as condições para o surgimento de uma terceira forma de modificar os padrões de acumulação. Não vamos introduzir, como alternativa, a exportação de **capitais** para o exterior, mesmo porque ela é compatível, como já mencionamos, com todas as formas de expansão do sistema capitalista e com distintos padrões de acumulação e progresso técnico. Interessa-nos, sim, por razões da lógica interna de um processo de acumulação rigorosamente endógeno, referirmo-nos ao surgimento e à diferenciação progressiva de um departamento especializado na produção de bens industriais de consumo capitalista. Este novo setor seria capaz de absorver e utilizar as margens de lucro crescentes resultantes de ambas as formas de expansão do capital e do progresso técnico, mediante a transferência de capital e de excedentes dos setores de consumo assalariado e de bens de produção para a produção diferenciada de bens de consumo capitalista, isto é, de bens não essenciais à “reprodução técnica” do sistema, mas decisivos para a reprodução ampliada do **capital**.

Na medida em que o processo de acumulação passou a dar-se também ligado ao consumo capitalista, e que se introduzam na análise as transferências intersetoriais de capital, através do setor financeiro, o raio de manobra e as possibilidades de reprodução ampliada e de realização dinâmica do excedente aumentam. Quer dizer, as possibilidades de crescimento do sistema “em equilíbrio dinâmico” dependem agora, basicamente, de como se

repartem os lucros entre consumo e investimento dos capitalistas e de como a taxa de acumulação que se deriva do crescimento de ambos determina o ritmo de crescimento do consumo dos trabalhadores (Kalecki).

Se a relação salários/lucros se estabiliza, o crescimento poderia dar-se, teoricamente, de forma equilibrada, sempre que se verifique a tendência à igualação da taxa de lucro e de salário, mediante liberdade de entrada em todos os setores. Estas são hipóteses de concorrência pura, implícitas em todos os modelos de crescimento equilibrado. Mas, mesmo dentro de um modelo deste tipo, é necessária alguma hipótese sobre a “neutralidade” do progresso técnico que implique a estabilidade da relação capital/produto, bem como fazer abstração das mudanças na estrutura da demanda global e, em particular, da diferenciação do consumo.¹³

Se considerarmos, porém, um aumento da participação dos lucros na Renda Nacional, passaríamos a trabalhar com um padrão de crescimento desequilibrado que implicaria intensificação dos gastos dos capitalistas por unidade de produto. Essa desproporção pode visualizar-se pelo lado da realização, isto é, pelo lado da demanda, ou pelo lado das condições de produção.

No primeiro caso, quando as modificações se dão pela estrutura da demanda, a desproporção teria que se resolver pelo aumento da taxa de crescimento de consumo e investimento dos capitalistas. Vale dizer, estes passariam a ser

13 O único autor, de nosso conhecimento, que trata de “Modelos de Crescimento” levando em conta as características do progresso técnico em forma diferenciada, tanto do lado da estrutura produtiva como pelo lado da estrutura da demanda, é Luigi Pasinetti em sua obra de 1963. Suas conclusões são de que o modelo não tende a uma trajetória de equilíbrio, senão que pelo contrário seu movimento de longo prazo conduz a desequilíbrios crescentes.

os setores que lideram o crescimento acelerado, arrastando consigo, a uma taxa menor, o setor de consumo dos assalariados. No segundo caso, quando se visualizam as transformações pelo lado da estrutura produtiva e do progresso técnico, requer-se-ia a utilização de técnicas “intensivas em capital” por unidade de produção ampliada nos setores de bens de consumo assalariado e capitalista, que alimentariam o crescimento desproporcionado do setor de bens de produção. Estar-se-ia, então, no caso de um aprofundamento global do capital, que levaria a um aumento das escalas de produção, do ponto de vista das empresas, com um aumento dos rendimentos de escala em termos estáticos, mas que conduziria em termos dinâmicos a um aumento da relação capital/produto. Esta seria, porém, compensada por um aumento das margens de lucro das empresas e da distribuição global da renda em favor dos capitalistas.

O aprofundamento do capital pode ser visualizado de duas maneiras básicas. A primeira seria através de uma diferenciação crescente das estruturas de consumo, com um aumento da relação global capital/consumo, sem modificações dos preços relativos intersetoriais. Neste caso, entrar-se-ia em uma etapa de competição oligopólica correspondente a uma economia madura, em que se abandonaria a competição em preços para se adotar a diferenciação de produtos e a obsolescência tecnológica como estímulos ao crescimento desequilibrado dos três setores. Esta forma de competição intercapitalista será examinada adiante, quando tratarmos do oligopólio diferenciado,

Finalmente, no caso em que o aprofundamento de capital correspondesse a um desenvolvimento mais que proporcional da indústria pesada de bens de produção com

crescentes economias de escala e barreiras à entrada, conduziria, se fosse mantida a taxa global de acumulação, a margens crescentes de capacidade ociosa que esterilizariam o valor do capital adicional. A tendência à estagnação seria então reposta, sem modificação aparente na relação capital/produto, nem modificações nos preços relativos dos bens de capital, nem tampouco alterações de longo prazo na relação lucros/salários. Estas hipóteses correspondem aproximadamente, embora com uma leitura diferente, ao “modelo de acumulação oligopólica” de Steindl, do que trataremos, também, em seguida.

Como se vê, à luz destas considerações preliminares, a estabilidade empiricamente verificável, para algumas economias maduras (Estados Unidos e Inglaterra, particularmente), em períodos longos, da relação lucros/salários e da relação capital/produto, deve ser reinterpretada, em vez de ser utilizada como base empírica para modelos de crescimento equilibrado. Na verdade, a estabilidade dessas duas relações estruturais é pouco útil para entender as condições de instabilidade e crescimento desequilibrado em que historicamente se vem movendo o sistema capitalista. Assim, para a explicação do seu movimento nas últimas décadas, mesmo de um ponto de vista abstrato, os “modelos” teóricos de competição pura deixaram de ter qualquer utilidade heurística e têm que ser abandonados.

1.2 Problemas de acumulação oligopólica em economias maduras

O problema central da acumulação oligopólica reside em que a competição intercapitalista passa a realizar-se cada

vez mais pela introdução acelerada de progresso técnico, pela diferenciação da estrutura de consumo e a conquista de novos mercados. Nestas condições, o equilíbrio dinâmico entre potencial de acumulação de longo prazo, taxa efetiva de crescimento e condições de realização plena da produção deixa de depender da estabilidade da relação lucros/salários. Esta última pode estabilizar-se sem que, no entanto, deixe de ocorrer uma tendência do sistema a produzir um potencial de acumulação cada vez maior em relação às condições de absorção efetiva da capacidade produtiva existente em cada período.

Não estamos, agora, nos referindo à tendência à estagnação na sua vertente clássica, desde Ricardo, Marx e S. Mill até Keynes-Hansen, que embora com diferenças profundas, repousam em alguma versão de “rendimentos decrescentes”, desde os recursos naturais até o “capital”. Estamos, sim, nos referindo às tendências atuais de um sistema capitalista-oligopólico de produzir subutilização permanente da capacidade produtiva existente, quer se trate de uma interpretação teórica de tipo estagnacionista (Steindl), de uma visão otimista de destruição criadora (Schumpeter), ou de uma visão pessimista de sociedade opulenta com má distribuição de recursos (Galbraith).

Schumpeter é de longe o autor mais estimulante por sua visão crítica da teoria ortodoxa da alocação ótima de recursos e, apesar de pertencer teoricamente à tradição neoclássica, partilha com Marx a visão do caráter contraditório de um processo de desenvolvimento capitalista, em particular da agressividade da competição capitalista em qualquer de suas formas e, portanto, da sua compulsão a acumular.

Sua visão da subutilização de recursos como uma alavanca dinâmica é, no entanto, otimista, e nisto se separa dos estagnacionistas, podendo ser resumida na seguinte frase:

“Um sistema que em cada ponto do tempo utilize plenamente as suas possibilidades da melhor maneira possível pode, no entanto, no longo prazo, tornar-se inferior a outro sistema que não o faz num dado ponto do tempo, porque o fracasso deste último (em obter a melhor utilização de recursos) pode ser a condição para um mais alto nível (de utilização) e de crescimento numa performance de longo prazo” (Schumpeter, 1957, cap. 7: 83).

Schumpeter é também o primeiro autor importante a visualizar a estrutura monopólica como uma “máquina de crescimento”, em contraste com os autores do seu tempo que tinham uma visão estática da teoria do monopólio. Ao fim da vida, sua visão da “destruição criadora” estava deixando de ser otimista, mas sempre se recusou cabalmente a formular a crítica ao sistema pelo lado da economia do desperdício, tão ao gosto dos autores anglo-saxões contemporâneos. Sua fé no sistema estava ficando abalada tanto pela rigidez burocrática do aparelho de Estado e de sua intervenção paralisadora na “máquina privada de produção”, bem como pela própria burocratização das estruturas de direção das grandes empresas concentradas, que se afastavam cada vez mais do seu “modelo ideal” de empresário inovador.

A visão schumpeteriana do empresário inovador, capaz de introduzir progresso técnico que lhe dá margens de lucro de monopólio, as quais desaparecem à medida que se generalizam os frutos da inovação, pela imitação intercapitalista, é, até hoje, uma aproximação brilhante ao mecanismo do ciclo de uma estrutura oligopólica competitiva.

Para encontrar, porém, respostas relevantes às perguntas formuladas em termos das relações entre acumulação, distribuição de renda e progresso técnico em economias oligopólicas, o autor mais relevante continua sendo Steindl, por seu esforço teórico de integrar os aspectos macroeconômicos com o caráter macroeconômico da teoria da acumulação.

Steindl é um economista austríaco que pertence, junto com Kalecki, à tradição heterodoxa da escola inglesa, mais conhecida como Escola de Cambridge. Como é um autor praticamente desconhecido, porque seu livro *Maturity and Stagnation in American Capitalism* foi objeto de uma única edição, em Oxford (1952), vale a pena fazer um resumo sumário de suas principais colocações. Posteriormente, tentaremos verificar em que medida é possível remover certas hipóteses restritivas e aproveitar parte do seu instrumental analítico para a análise das economias oligopólicas subdesenvolvidas.

Steindl introduz o conceito de excesso de capacidade numa estrutura oligopólica de forma inversa à da teoria convencional da competição imperfeita. Nesta, que é uma teoria estática, o grau de monopólio ou as altas margens de lucro determinam o grau de utilização, ou o excesso de capacidade, em equilíbrio. Para Steindl, é a estratégia de crescimento das empresas oligopólicas, planejando a capacidade na frente da demanda, que determina o grau de utilização e, por derivação, o grau de monopólio numa indústria em crescimento “equilibrado”. Nesta hipótese, como se separa o excesso de capacidade planejado do indesejado, a longo prazo? Na teoria convencional da concorrência, o

ajustamento de longo prazo entre capacidade desejada e indesejada se faria pela entrada ou saída de novas empresas na indústria. Numa estrutura oligopólica, dadas as barreiras à entrada descritas por vários autores (escala, volume de capital, risco), não há possibilidade de eliminação de empresas pela via da competição em preços. Assim, nem as margens de lucro nem a capacidade podem ajustar-se a longo prazo senão por uma diminuição na demanda por investimento das empresas já existentes, como reação negativa ao excesso de capacidade indesejada. Isto porém, como veremos, não significa a possibilidade de restabelecer o equilíbrio dinâmico, uma vez que esse ajuste afeta negativamente a própria taxa de crescimento da demanda, podendo dar lugar a uma série de desequilíbrios em cadeia.

Resumindo, as idéias de Steindl sobre as diferenças entre estruturas industriais competitivas e monopólicas no processo de acumulação apóiam-se na forma **como se gera e elimina excesso de capacidade**.

Nas indústrias competitivas, o excesso de capacidade que acompanha as margens de lucro excessivas é eliminado a longo prazo através de um processo de competição em preços, pelo qual o excesso de capital, lucro ou capacidade é liquidado. O grau de utilização “de equilíbrio” tende, pois, a ser restabelecido a um certo nível, qualquer que seja a variação da demanda. Deste modo, o restabelecimento do equilíbrio dinâmico tem como corolário a elasticidade das margens de lucro à baixa.

Nas indústrias monopólicas o processo de liquidação de capacidade por guerra de preços não é praticável, dados o volume de capital imobilizado, as altas margens diferenciais

de lucros relacionadas com as economias de escala e, portanto, o poder de agüentar financeiramente, que é característico das grandes empresas. As margens brutas de lucro de um oligopólio puro tendem, portanto, a ser rígidas à baixa e elásticas para cima, quando se introduz progresso técnico redutor de custos. Esta é, aliás, a forma preferida de competição das grandes empresas com economias de escala dinâmicas.

Se o diferencial de custos entre as empresas se tornar maior do que a margem de lucro das mais fracas (marginais), as empresas maiores podem ser tentadas a expulsá-las, num esforço de vendas que lhes permita ampliar a sua participação no mercado. Neste caso, o oligopólio tornar-se-á competitivo por um tempo. Terminada a eliminação das empresas mais débeis, passa-se de uma etapa de concentração relativa à concentração absoluta do capital e da produção.

Não existe nenhum mecanismo corretivo **endógeno**, dentro de uma estrutura oligopólica pura, capaz de corrigir as tendências à concentração, ao aumento das margens brutas de lucro e à subutilização da capacidade produtiva.

A única maneira pela qual uma indústria monopolítica individual pode reagir ao excesso de capacidade indesejado é desacelerar o seu processo de expansão, o que terá como efeito diminuir o seu nível de investimento e, via demanda induzida, aumentar o grau de subutilização de outras indústrias, deprimindo o ritmo de investimento e crescimento global do sistema.

Esta versão da maturidade econômica monopolítica corresponde a uma nova forma das teorias da estagnação.

Diferencia-se, porém, das versões subconsumistas porque a explicação básica não decorre da má distribuição da renda, isto é, da queda na relação salários/lucros efetiva, nem tampouco do aumento da intensidade de capital. Ao contrário, a acumulação se faz com o progresso técnico redutor de custos e admite-se uma distribuição efetiva salários/lucros constante. A tendência à estagnação decorre de um aumento da capacidade ociosa que significa um desperdício do acréscimo “potencial” da renda dos trabalhadores ou do lucro dos capitalistas.

1.2.1 Um modelo global de acumulação em condições oligopólicas

Os determinantes do investimento são, como em Kalecki, a taxa de acumulação interna das empresas, o seu grau de endividamento e o grau de utilização da capacidade produtiva.

Steindl, porém, introduz explicitamente em seu modelo de longo prazo, e não apenas como explicação do ciclo, o grau de endividamento e a utilização da capacidade.

O grau de endividamento do conjunto das empresas é equivalente à relação entre lucros retidos e poupança externa às empresas. Como se trata de um modelo fechado e sem setor público, essa poupança é fornecida apenas através do sistema financeiro interno, e o endividamento decide-se de acordo com o princípio do risco crescente, comparando a taxa de juro determinada no mercado financeiro com as variações na taxa de lucro interna, a qual por sua vez depende da taxa de crescimento do sistema.

O grau de utilização da capacidade depende em boa medida da amplitude das margens brutas de lucro em relação a um dado investimento, num determinado período de tempo. A utilização é, portanto, influenciada também pela taxa de crescimento do sistema.

A interação entre os determinantes do investimento e a própria taxa efetiva de acumulação conduz ao processo de crescimento de longo prazo cujas equações dinâmicas podem ser escritas da seguinte forma:

$$\frac{dz}{z} = \frac{ds}{s} + \frac{dk}{k} - \frac{du}{u} = \frac{dg}{g} + \frac{dc}{c} \quad (1)$$

$$I_t + \theta = aC_t + U(u_t) - G(g_t) + P(p_t) \quad (2)$$

$\frac{dz}{z}$ – Taxa de crescimento do capital total (acumulação).
dt

$\frac{ds}{s}$ – Taxa de crescimento das vendas ou da produção efetiva.
dt

$\frac{dk}{k}$ – Taxa de variação da intensidade de capital.
dt

$\frac{dg}{g}$ – Taxa de crescimento do endividamento das empresas.
dt

$\frac{du}{u}$ – Taxa de crescimento do grau de utilização.
dt

$\frac{dc}{c}$ – Taxa de crescimento dos lucros retidos ou do capital próprio das empresas.
dt

A equação (2) traduz os determinantes de investimento no tempo, aparecendo o volume de investimento defasado e como função do capital próprio, do grau de utilização da capacidade, do grau do endividamento e da taxa de lucro.

Se baixa a taxa de acumulação real, a taxa de lucro e de acumulação interna de lucros cai. Para restabelecer uma nova taxa de equilíbrio, o conjunto das empresas deveria

reduzir sua taxa de endividamento (g) na mesma proporção em que cai a taxa de lucro.

Na verdade, isto é contraditório, por duas razões encadeadas. A primeira delas é que a renda dos rentistas (setor financeiro) varia com a taxa de juros a curto prazo e não com a taxa de lucro e, portanto, é inelástica à baixa da taxa de acumulação das empresas. Assim, produz-se uma dívida forçada dos empresários que aumenta involuntariamente a taxa de endividamento do setor empresas e que corresponde a uma transferência de lucros dos capitalistas produtivos para os rentistas. Esta transferência só terminaria quando a taxa de juro acabar por baixar, ao produzir-se uma contração no investimento, na renda global e no emprego. A segunda razão, derivada da primeira, prende-se ao aumento da taxa de risco ante o declínio da taxa de lucro, o que influi negativamente sobre as decisões de investimento e por derivação na taxa global da acumulação.

Esta situação produz uma série de desequilíbrios em cadeia que levam à concentração do capital, por transferência de ativos das empresas mais fracas para as mais fortes e do conjunto das empresas para os capitalistas financeiros. Isto não diminui a dívida global do setor produtivo, mas modifica a sua posição de risco, permitindo, a partir da concentração e a centralização do capital, retomar o crescimento a uma taxa de lucro mais baixa.

Este primeiro ponto tratou basicamente de modificações na esfera da circulação e da propriedade do capital ligadas ao problema da acumulação. O que ocorre, porém, do ponto de vista “real”, isto é, do grau de utilização da capacidade produtiva?

A queda da taxa de lucro determina ajustamentos de dois tipos. O primeiro seria uma baixa na margem bruta de lucro e no grau de monopólio, se a estrutura industrial for competitiva e os preços forem elásticos à baixa. Neste caso, a saída de firmas do mercado destrói capital e restabelece-se o equilíbrio a uma taxa mais baixa de acumulação e de crescimento.

Na segunda hipótese, se as margens de lucro são rígidas, trata-se de uma estrutura oligopólica concentrada, que tenderá a reagir com o aumento no grau de capacidade subutilizada. Esta solução, porém, não é estável, porque tende a diminuir de novo o investimento, provocando uma queda acumulativa na renda e no emprego.

A introdução de progresso técnico redutor de custos, em vez de ser uma solução para se contrapor à queda na taxa de lucro, como nos “modelos” clássicos de competição, torna-se, pelo contrário, uma agravante para o problema da sobreacumulação em estruturas oligopólicas concentradas. Uma vez que os frutos do progresso técnico não se transmitem aos preços nem aos salários na proporção do incremento de produtividade, o excedente acumulado se esteriliza, seja no circuito de acumulação financeira, seja produzindo sobrecapacidade crescente.

A visão pessimista de Steindl sobre o progresso técnico só aparece numa etapa do capitalismo que corresponde a uma economia madura, em que a introdução de tecnologia redutora de custos aparece como uma sombra da acumulação e da competição intercapitalista. Esta visão do progresso técnico está dentro da tradição clássica do tratamento endógeno dos problemas de acumulação, mas

difere dos resultados apontados para o progresso técnico. A idéia central é a de que existe uma primeira etapa histórica de expansão do capitalismo em que ele opera pela ruptura de estrangulamento em mão-de-obra qualificada, equipamentos básicos e matérias-primas de uma forma positiva para o crescimento. E só quando alcança uma etapa de maturidade que, mesmo sem a hipótese de “rendimentos decrescentes do capital”, e, portanto, com o progresso técnico “neutro”, se tende a alcançar os limites da expansão do sistema.

Como se vê, não se trata de uma explicação das barreiras ao crescimento pelo lado dos recursos nem pelo lado da oposição salários/lucros, senão que pelo lado dos problemas de realização e da concorrência intercapitalista. Pode, portanto, ser considerada uma generalização dinâmica e de longo prazo da tese keynesiana da insuficiência de demanda efetiva e não das teses clássicas ricardiana ou marxista. No entanto, o próprio Steindl se encarrega de dar uma reinterpretação de tipo marxista à sua tese da sobrecapacidade quando a compara com a tese do subconsumo de Sweezy, no capítulo 14 de seu trabalho. O aumento das margens brutas de lucro figuraria como uma tendência ao aumento da taxa de mais-valia **produzida** mas não **realizada**, que aumentaria o **potencial** de acumulação, o qual se esterilizaria por uma redução no grau de utilização da capacidade.

Trataremos a seguir das soluções, não contempladas por Steindl, mas efetivas no movimento concreto do capitalismo contemporâneo, que se contrapõem a esta forma de tendência à estagnação.

1.2.2 Padrões de crescimento em uma economia oligopólica madura

Entre as possíveis saídas para os problemas de superacumulação e do excesso de capacidade, o “aprofundamento” de capital (*capital deepening*) nunca foi pensado pelos estagnacionistas clássicos, já que, para eles, era exatamente essa possível tendência de longo prazo do progresso técnico que representava o ponto central das suas “leis de tendência” à estagnação.

A pergunta que cabe fazer é: por que um possível aumento da relação capital/produto médio não foi explorado sistematicamente por autores que, como Steindl ou Labini, admitem a hipótese da sobreacumulação? A razão principal deve ser buscada no fato de que um aumento na intensidade de capital parece contraditório com a estabilidade da relação salários/lucros, empiricamente verificada e que corresponderia tanto ao poder de administrar preços, pelo lado das empresas, como ao de fixar a taxa de salários, pelo lado dos sindicatos.

Evidentemente existe aqui uma certa confusão entre os aspectos macro e microeconômicos, bem como uma relativa prisão aos “modelos de equilíbrio dinâmico”, com progresso técnico “neutro”.

Poderíamos rejeitar a hipótese do progresso técnico “neutro” e manter a rigidez de preços, mas introduzir a hipótese do crescimento desequilibrado dos setores, como já fizemos anteriormente.

Em termos macroeconômicos, haverá um aprofundamento de capital sempre que o setor de bens de produção expandir a sua capacidade mais rapidamente que o setor produtor de bens de consumo e os preços relativos dos bens de capital não caírem em relação aos dos bens de consumo.

Neste caso, com margens de lucro rígidas, e apesar do poder monopólico dos sindicatos, não tenderiam a estabilizar-se nem a relação macroeconômica lucros/salários nem a taxa de acumulação do sistema.

Essa situação conduziria o sistema para um padrão de crescimento oligopólico acelerado, semelhante ao que ocorreu nos casos japonês e alemão do pós-guerra, sem que se verificassem por um longo período problemas de realização de lucros nem de capacidade ociosa crescente. Do ponto de vista macroeconômico, o progresso técnico continuaria sendo redutor de custos, com economias de escala dinâmicas que se traduziriam, porém, no aprofundamento de capital macroeconômico, através de um crescimento mais que proporcional do setor de bens de produção.

Os sindicatos poderiam controlar as relações lucros/salários ao nível das empresas, mas não poderiam influir na distribuição global da renda, que se inclinaria em favor dos lucros por força de aceleração da taxa global de investimento. Os limites de expansão estariam dados pelos próprios limites do aprofundamento de capital e da taxa de investimento, num mecanismo semelhante ao do acelerador dinâmico.

Uma maneira de admitir teoricamente o aprofundamento de capital, com “neutralização” a longo prazo do progresso técnico, consistiria em admitir que nos dois departamentos básicos de um sistema capitalista configuram-se duas estruturas oligopólicas diferentes: uma de oligopólio competitivo, que corresponderia ao setor de bens de consumo e, outra de oligopólio concentrado, que corresponderia ao setor de bens de produção. A primeira admitiria não só progresso técnico redutor de custos, como uma certa flexibilidade das margens de lucro para baixo, que conduziria à queda a longo prazo dos preços relativos dos bens de consumo; a segunda admitiria margens brutas de lucros elásticas para cima e progresso técnico intensivo em capital.

Desta forma, os salários reais poderiam estar subindo, de forma a compensar a elevação das margens de lucro e a intensificação do capital do oligopólio concentrado, que neste caso só produziria economias de escala estáticas, sem que se verificasse necessariamente a tendência ao crescimento da capacidade ociosa e a estagnação do tipo da apontada por Steindl.

Esta hipótese é semelhante, embora mais complexa, à levantada por Kaldor como uma das explicações possíveis para a conhecida estabilidade empírica da relação lucros/salários verificada nas economias anglo-saxônicas até depois do pós-guerra e para a correspondente “neutralização” dos efeitos do progresso técnico. Evidentemente, as possibilidades de “crescimento equilibrado” dependeriam neste caso de que os processos de crescimento dos dois setores se compatibilizassem de uma forma muito mais complexa do que a simples “proporcionalidade” nos seus ritmos de crescimento.

Teria que haver uma espécie de “mão invisível dinâmica” que se encarregasse de dosar a introdução do progresso técnico, as formas de competição intercapitalista, a queda nos preços relativos e, finalmente, a distribuição de renda. O simples poder monopólico das empresas e dos sindicatos não daria conta desta tarefa e muito menos os “mecanismos de mercado”. No entanto, considerações como estas permitiriam visualizar padrões combinados de crescimento desequilibrado, oligopólico, que manteriam o sistema em crescimento de longo prazo, com flutuações acentuadas em torno de uma tendência ascendente.

Há, porém, algumas saídas históricas, que permitem reinterpretar esta estabilidade das relações macroeconômicas em uma estrutura industrial madura sem necessidade de recorrer a modificações nos preços relativos dos dois departamentos, nem de retirar a hipótese da rigidez das margens de lucro à baixa.

Consideremos, por exemplo, que outro setor, que não a indústria, absorva a capacidade produtiva ociosa gerada no setor de bens de produção, de forma que esta possa manter as suas margens brutas de lucro e de capacidade ociosa planejada sem prejudicar a taxa de acumulação do setor industrial. Esta parece ter sido a solução encontrada pela economia americana, até a Segunda Guerra Mundial, através da maquinização crescente da agricultura e do setor de serviços e, em particular, com o aumento dos gastos de investimento do governo.

Do ponto de vista do setor privado, o progresso técnico continuou sendo redutor de custos, e pode ser mesmo, em certas etapas, “poupador de capital”. Isto é particularmente verdade no setor de bens de capital e na agricultura, onde a maquinização pesada aumenta os

rendimentos por unidade de recursos e por hora/homem por cima do custo do investimento. No caso em que este aumento de rendimentos não se transmite aos preços, como no modelo competitivo, a superprodução de ambos os setores pode ser absorvida por compras governamentais (estoques de matérias-primas estratégicas, alimentos e armas).

Além disso, o próprio investimento público oculta o aprofundamento de capital, uma vez que o governo se encarrega dos gastos de mais alta relação capital/produto, em infra-estrutura de transportes, comunicações e urbanização. Deste modo, o investimento público cumpre um duplo papel: o de arcar com os gastos de capital social básico, que não se vende a preço de mercado, e o de prover de economias externas o setor privado. Assim, o aumento do *capital deepening* é contrabalançado por uma diminuição da relação privada capital/produto, tornando-se, pois, o progresso técnico global, finalmente, “neutro”, embora numa visão diferente da “Idade de Ouro”.

Em termos de **demanda efetiva corrente**, para que o gasto público funcione como saída para o excesso de “poupanças”, requer-se, como já foi apontado por Keynes e Kalecki, que seja financiado através do déficit público, isto é, que a estrutura financeira do gasto tenha uma tendência permanente ao endividamento.

Para resolver em **termos dinâmicos** o problema de um “potencial” crescente de acumulação, com uma taxa constante de crescimento da demanda privada por consumo e investimento, a brecha do gasto público teria que ser crescente.

Esse modo de funcionamento cria pressões inflacionárias permanentes e dá lugar a uma política monetária e financeira de *stop and go*, vale dizer, ao que

Kalecki já chamava em 1948 de ciclo político em estruturas democráticas abertas.¹⁴

Do ponto de vista microeconômico, o aumento das margens brutas de lucro das empresas pode ser absorvido financeiramente, tanto por uma sobrecarga dos custos fixos de administração (tipo *overhead*), como por depreciação acelerada do capital constante.

Esta última solução aumenta a taxa de rotação do capital próprio e o grau de autofinanciamento, diminuindo assim a taxa de risco. Nas economias maduras, o financiamento interno das grandes empresas alcança quase 100%, o que lhes permite um grande raio de manobra para aplicações reais e financeiras mais diversificadas e, portanto, para uma maior distribuição dos riscos. Em conseqüência, deixa de valer o princípio do risco crescente da hipótese kaleckiana introduzida por Steindl em seu modelo de acumulação. Aqui, pelo contrário, os empresários produtivos da grande empresa, em vez de transferirem parte dos seus lucros aos capitalistas financeiros, associam-se com estes, passando-lhes a responsabilidade de aplicação de parte dos lucros retidos e da diversificação de seus ativos financeiros.

A intensificação do uso do capital se verificaria sempre que aumentasse o grau de obsolescência tecnológica, ou que, por força da competição intermonopólica, se dessem novos saltos nas escalas de produção, no afã de conquistar novos mercados internos e externos.¹⁵

Todas estas considerações se destinam a mostrar não as possibilidades de “crescimento equilibrado”, mas sim o

14 Ver Kalecki (1971c, parte 3, cap. 12).

15 Para a dinâmica da grande empresa monopólica, em termos de crescimento interno, economias tecnológicas, concentração e diversificação, ver Yamey (1973).

fato historicamente verificável de como, mesmo numa estrutura oligopólica concentrada, se pode ir deslocando no tempo o problema da tendência à estagnação. Quando esta se manifesta, nas economias maduras, aparece agora sob a forma de *stag-flation*, com desemprego estrutural e inflação, e não mais como tendência à quebra dos níveis de renda, com deflação de preços e desemprego aberto.

1.2.3 O oligopólio diferenciado e a conglomeração financeira

Passemos, finalmente, a um outro tipo de concentração oligopólica, que é a forma moderna do oligopólio diferenciado e da conglomeração financeira. Este tipo de estruturas tem sido descrito e analisado por vários autores preocupados com as tendências recentes da economia capitalista. Depois dos trabalhos clássicos de Penrose (1955) e Labini (1956), foram discutidas mais recentemente as formas oligopólicas de expansão à escala mundial, por Hymer (1960), Vernon (1966), Kindelberger (1970) e outros, preocupados com a expansão do que se convencionou chamar Empresas Multinacionais. Os seus efeitos sobre os países subdesenvolvidos foram também avaliados por vários autores preocupados com as distorções que esse tipo de estrutura causaria sobre economias dependentes: Meir Merhav (1969), Streeten (1969), Furtado (1971, 1974).

Nosso interesse nas estruturas do oligopólio diferenciado concentrado, no contexto de uma economia madura, prende-se ao fato de que, apesar de criarem também problemas de sobrecapacidade, são estruturas de crescimento

que serviram para acelerar a taxa de acumulação e a expansão do mercado mundial.¹⁶

Steindl, em seu modelo de acumulação, não considera esse tipo de estrutura diferenciada, dado o objeto de sua análise: construir um modelo endógeno que se aproximasse das condições de funcionamento de economia americana até o imediato pós-guerra. Assim, predominam na sua análise as características da indústria pesada, com importantes descontinuidades tecnológicas, economias de escala e barreira à entrada, que configuram uma teoria do oligopólio puro ou concentrado. No entanto, quando trata do oligopólio competitivo, refere-se ao problema da diferenciação de produtos e do esforço de vendas, concluindo que, a longo prazo, tenderiam a anular-se mutuamente como mecanismos de expansão relativa de mercado.

O oligopólio diferenciado é, porém, uma “máquina de crescimento” que utiliza estruturas de produção e acumulação mais complexas que a simples diferenciação de produtos. Este último é apenas o seu ponto de partida, o ponto de chegada é a conglomeração financeira e a expansão à escala mundial.

Como o oligopólio diferenciado tem sido tratado de diversas maneiras por vários autores, convém esclarecer de que ponto de vista analítico vamos introduzi-lo neste contexto.

Em primeiro lugar, trata-se de uma diferenciação de produtos em linha, vale dizer horizontal. Deve possuir, porém, uma peculiaridade que defenda a margem de lucro global, permitindo-lhe ao mesmo tempo uma certa margem de

¹⁶ Para a dinâmica da expansão internacional da grande empresa ver Dunning (1972), particularmente as partes quatro, cinco e seis; e Nações Unidas (1973).

competição em preços. Trata-se de que os seus produtos devem ser bens de demanda complementar.

Essa complementaridade pode ser “natural” ou criada artificialmente para o caso dos produtos em linha. Em outros casos, particularmente material e equipamento elétrico e de transportes, pode ir-se até a diferenciação vertical, isto é, a complementaridade tecnológica ou interindustrial.

Em segundo lugar, trata-se de uma diferenciação de mercado, por estrutura de consumo, isto é, por tipos de consumidores, e também espacial. Ambas as características são decisivas para a estratégia de crescimento das empresas, permitindo-lhes competir de várias formas, inclusive em preços, em um mercado, e deslocar competidores sem ameaçar a posição oligopólica das demais empresas, nem baixar a margem de lucro global.

Além disso, a extensão geográfica dos mercados vai acompanhada de integração de estruturas de consumo, em cadeias de vendas, e em estruturas de produção com multiplantas, em vários mercados ou países, o que produz consideráveis economias “externas” que se internalizam na estrutura global de acumulação das empresas.

Alcançados os limites, em cada etapa da expansão do mercado nacional nos grandes países produtores de origem, o oligopólio diferenciado passa a expandir-se e a competir à escala internacional, invadindo finalmente a periferia do sistema capitalista.

Como a maioria desses oligopólios diferenciados se estrutura, em geral, em setores produtores de bens de consumo, é possível adiantar os limites de sua expansão, sempre que não ocorra uma mudança acentuada na tecnologia de processo e de produto. Para um dado mercado nacional, os

limites de crescimento “dinâmico”, isto é, a um ritmo superior ao da renda nacional, estão dados pelos efeitos de ampliação de mercado que se consegue obter por meio de propaganda, financiamento e diferenciação do produto, até alcançar, para o conjunto das empresas oligopólicas, um consumo de massas à escala de cada país. Este corresponde a um certo mínimo relativo de renda familiar, alcançadas as possibilidades máximas de endividamento para cada estrutura de consumo. A partir daí, a diferenciação de produto deixa de dar resultado e se alcança o máximo de elasticidade das margens de lucro para cima. Começa, então, a competição seletiva em preços, implicando dois movimentos contraditórios que anulam o esforço de venda e estabilizam, quando não diminuem, as margens de lucro globais.

Queremos referir-nos ao fato de que começa a produzir-se um “aprofundamento” do consumo que se manifesta por uma mudança acelerada de modelos, com reposição e sucateamento cada vez mais intensos. Ao mesmo tempo a competição em preços provoca quebras, fusões e concentração de empresas menores, de filiais, ou de fornecedores, e a tendência à integração vertical encontra também os seus limites. Essas tendências a longo prazo correspondem a um aprofundamento da relação capital/consumo, com queda de preços relativos dos bens de consumo capitalista, que apesar dos efeitos perversos que têm sobre as estruturas de consumo urbano (particularmente em países subdesenvolvidos), possuem uma eficácia relativa para neutralizar a tendência à estagnação.

Do ponto de vista lógico, e historicamente antes que se manifestem as tendências à estagnação decorrentes da combinação dessas várias estruturas endógenas de acumulação oligopólica, surge pois a solução da

conglomerado financeira e da aplicação multissetorial e multinacional de lucros.

Em sua forma histórica, e em particular no capitalismo japonês do pós-guerra, o conglomerado foi uma máquina de crescimento extremamente eficaz, ao permitir, sem risco crescente, uma taxa de endividamento e de expansão das empresas, internalizando no conglomerado as economias externas geradas no conjunto dos setores.¹⁷ Nesse sentido, correspondem a estruturas **inovadoras** de empresas, tal como o foram o cartel alemão, do começo do século, e a grande corporação americana, da década de 20.

Na conglomerado financeira de tipo americano em sua versão recente, à escala mundial, não são porém relevantes as economias de escala tecnológicas, ou o caráter da estrutura produtiva, mas sim sua capacidade de acumulação financeira. Corresponde basicamente a uma estrutura flexível de aplicação de capital que se destina sobretudo a distribuir riscos e a buscar novas formas financeiras de igualação das taxas médias de lucro por blocos de capital.

Trata-se, pois, de um mecanismo de estabilização do capital que se parece mais com um “cinturão de segurança” do que com a máquina schumpeteriana de crescimento. Paradoxalmente, porém, a combinação da estrutura oligopólica produtiva com a conglomerado, que parece extremamente eficiente ao nível interno de acumulação das chamadas empresas multinacionais, tem efeitos profundamente desestabilizadores ao nível das economias nacionais e do mercado financeiro internacional.

17 Ver Rapid... (1967).

Como já havia advertido Labini, em seu livro pioneiro, essas gigantescas estruturas diferenciadas acabam por tornar-se “concentradas”, no sentido de que manejam blocos de capital, de produção e de comércio crescentes em face das taxas de expansão de um mercado nacional. Mais recentemente verificou-se que são também responsáveis por uma parcela crescente e de mercado cativo, interfiliais, da estrutura global do comércio internacional.¹⁸

Os problemas de barreiras à entrada, enunciados por Bain, agravam-se agora com combinações de poder técnico, financeiro e finalmente político, que tornam as formas de competir do capitalismo monopólico cada vez mais pesadas, nos meios e nas conseqüências.¹⁹

Os riscos de desestabilizar a estrutura de crescimento e de comércio deixam de colocar-se num modelo endógeno, à escala nacional, para passarem a um “modelo” também endógeno do sistema internacional.

A pressão sobre os recursos naturais não-reprodutíveis, a acumulação polarizada de lucros, os desequilíbrios de balanços de pagamentos e, finalmente, a expansão financeira descontrolada propagam a estagnação e a inflação em escala mundial. A *stagflation* vira uma palavra mágica na economia integrada do bloco de países desenvolvidos.

A visão moderna das tendências à “estagnação” aparece tanto pelo lado neo-ricardiano, do esgotamento dos recursos naturais não-reprodutíveis, como no estudo sobre limites do crescimento, do chamado Clube de Roma; ou, numa formulação mais geral e abstrata, de uma lei de entropia

¹⁸ Ver Fajnzylber (1974).

¹⁹ Ver Martins (1974), e Nações Unidas (1973), particularmente o capítulo

do professor Georgescu-Roegen. Pelo lado “neomarxista”, a tendência à superacumulação vem sendo visualizada como formas ou “etapas” do Capitalismo Monopolista de Estado.

Os banqueiros centrais e os economistas práticos estão, entretanto, menos preocupados com os fantasmas dos velhos clássicos, mesmo quando a tendência à estagnação já é manifesta, do que com a solução de “curto prazo” dos problemas da inflação mundial. Seus esforços pragmáticos esbarram, porém, incessantemente, num problema “estrutural”, qual seja, a necessidade de reorganização do Sistema Monetário e Financeiro Internacional.

Racionalizando o que parece ser o interesse de longo prazo das chamadas empresas multinacionais, o que se requereria na atual etapa da expansão mundial do capitalismo seria uma nova divisão internacional do trabalho, mais funcional do que propriamente produtiva, e sobretudo de tipo superestrutural.²⁰

Nessa nova divisão de trabalho caberia, pois, às grandes empresas internacionais a “máquina de crescimento” à escala mundial, sem passar por uma divisão tão nítida do sistema centro e periferia em termos de aplicação de capitais para produção especializada em matérias-primas ou manufaturas. Aos Estados Nacionais tornados “provincianos”, salvo possivelmente o Estado hegemônico, caberia manter a estabilidade social interna e dar suporte à expansão dessas empresas em suas nações convertidas em “mercados”. Finalmente, à superestrutura das organizações internacionais, montada em Breton Woods e superada pelos acontecimentos, caberia reformar-se e adaptar-se à nova ordem mundial.

20 Ver Bhagwati (s.d.).

Evidentemente, a toda utopia do passado corresponde um mundo real distinto. Não há razão, pois, para que a antiutopia das multinacionais tenha mais vigência futura do que a meta-história do estado estacionário de Stuart Mill...

Celso Furtado, em **O mito do desenvolvimento econômico**, faz uma apreciação sobre as tendências estruturais do sistema capitalista na fase das grandes empresas e avalia, com seu admirável espírito de síntese, o impacto dessas estruturas oligopólicas sobre os países da periferia, apontando algumas “visões possíveis” de sua evolução a longo prazo. Furtado, em face das preocupações crescentes dos economistas pragmáticos, mantém sua visão olímpica e confiante na História. Isto significa uma vez mais que o pessimismo teórico não é sinônimo de pessimismo histórico, em particular para os economistas dos países subdesenvolvidos.

No próximo capítulo introduziremos o papel das filiais das empresas internacionais no funcionamento das economias subdesenvolvidas, mas nossos objetivos são muito mais limitados que os de Furtado. Prendem-se, fundamentalmente, a tentar pôr em evidência algumas diferenças analíticas entre as hipóteses de funcionamento que estão subjacentes a um padrão de acumulação oligopólica e os condicionantes a que estão sujeitos os ciclos de expansão em países semi-industrializados da periferia.

*Problemas de
acumulação
oligopólica em
economias semi-
industrializadas*

2

Problemas de acumulação oligopólica em economias semi- industrializadas

Introdução

As diferenças que queremos identificar em estruturas industriais de economias subdesenvolvidas podem ser visualizadas em dois níveis de abstração, que se bem são inseparáveis para a compreensão do processo de acumulação, devem ser distinguidas por razões analíticas.

O primeiro é o da conformação da estrutura oligopólica no que se refere aos seus parâmetros de funcionamento. Por exemplo: o fato básico de que uma estrutura oligopólica subdesenvolvida é marcadamente assimétrica em termos de poder de acumulação, distribuição da renda e incorporação do progresso técnico. Essa assimetria admite vários cortes analíticos, em termos de empresas, de consumidores, de setores produtivos e de regiões geográficas,

que são a razão básica da permanente heterogeneidade estrutural das economias subdesenvolvidas.²¹

Nosso propósito, porém, é centrarmos-nos sobre os problemas de acumulação e progresso técnico em estruturas industriais diferenciadas e em expansão desigual, para o que os cortes relevantes do ponto de vista analítico passam a ser os de pequena e grande empresa, nacional e estrangeira, privada e pública, que serão analisadas do ponto de vista da organização e das formas de concorrência em distintas estruturas de mercado.

O segundo nível de abstração diz respeito ao modo de funcionar no tempo dessas estruturas oligopólicas, isto é, o seu ciclo de expansão. Nossa idéia de ciclo de expansão não é idêntica à de “Ciclo de Produto” de Vernon, que se refere à evolução de uma indústria desde sua juventude até sua maturidade. Nossas economias semi-industrializadas podem apresentar alguns aspectos patológicos de maturidade, junto com bloqueios de crescimento e com problemas de “juventude”, mas estão longe de apresentar uma dinâmica interna comparável à dos problemas de crescimento industrial em economias maduras. Por outro lado, suas tendências cíclicas internas dependem tanto de processos endógenos de acumulação, com incorporação e difusão restrita de progresso técnico, como da expansão acelerada de filiais estrangeiras, que, por sua forma de articulação no mercado interno, dão uma configuração específica ao ciclo.

Ainda no nível de considerações gerais podemos fazer uma distinção clara dessa especificidade, por contraste com as

²¹ Sobre as raízes básicas da heterogeneidade estrutural na América Latina, ver A. Pinto (1965, 1970), e Vuskovic (1970).

condições de funcionamento de um modelo de acumulação oligopólica do tipo do apresentado por Steindl.

Em primeiro lugar, as empresas bem colocadas no mercado de países subdesenvolvidos distinguem-se menos pelo tamanho das plantas e pelas economias de escala do que pelo fato de serem de propriedade estrangeira. Estas têm vantagens relativas que se devem tanto à obtenção a custo ínfimo de marcas, patentes, tecnologia, assistência técnica e marketing como às possibilidades de utilizar dinamicamente essas vantagens para diferenciar a sua estrutura de produção e de custos e de se tornarem rapidamente dominantes no mercado. Do ponto de vista dos custos reais convém ainda lembrar que, embora paguem por esses conceitos recursos financeiros vultosos, trata-se de transferências no circuito interno de acumulação filial-matriz que não afetam a taxa de rentabilidade global da empresa internacional.

Outra vantagem diferencial importante é a do acesso ao capital. Sua capacidade de levantar fundos está amparada no peso da matriz. Como a escala da filial é mínima comparada com a da matriz, não vale o princípio do risco crescente para o endividamento externo, particularmente quando se tratar de transferências da matriz. As alternativas de recorrer amplamente a fundos financeiros de diversas procedências não só diminui a taxa de risco como modifica a sua estrutura, flexibilizando as aplicações de capital em distintos setores.

Desse modo, os determinantes do investimento, tal como foram colocados por Kalecki e Steindl, com ênfase na taxa interna de lucros retidos e no princípio do risco

crecente, deixam de funcionar como hipóteses básicas da acumulação.²²

Em segundo lugar, a hipótese de que a taxa de crescimento da demanda é dada exogenamente pelas condições de expansão global da economia não é válida para as grandes empresas oligopólicas estrangeiras, nem para as do setor público. Particularmente quando as decisões estratégicas de crescimento da capacidade, na frente da demanda, são tomadas em conjunto com vistas a uma complementaridade de longo prazo, isso garante uma componente “autônoma” do investimento em curso, que dá um patamar mínimo à taxa de crescimento industrial. Esta pode flutuar violentamente, com ciclos de aceleração e desaceleração de crescimento, mas dificilmente a indústria, em seu conjunto, se encontrará em “estagnação”. Isso não significa que não haja problemas de demanda efetiva e de realização dos lucros ao nível do mercado interno. Como veremos, esses problemas não só persistem como podem ter repercussões graves para a estabilidade financeira, do balanço de pagamentos e da taxa de emprego urbano.

Finalmente, as hipóteses clássicas e neoclássicas de introdução do progresso técnico não têm maior relevância explicativa para países subdesenvolvidos. É verdade que o progresso técnico se introduz também nas estruturas oligopólicas de nossos países, como uma sombra da acumulação, dentro das empresas e dos setores que lideram o processo de expansão. Assim, continuaria valendo o método clássico de considerar o progresso técnico como **endógeno** ao

22 Para uma aplicação do modelo de Steindl, adaptado à indústria automobilística da América Latina, ver Jenkins (1973).

processo de acumulação. O problema está em que ele não se guia nem pelas “proporções dos fatores de produção”, nem pelos seus preços relativos, se não que por uma competição interna capitalista **assimétrica** que tende a introduzir progresso técnico em forma restringida e desigual, para aumentar as margens de lucro diferencial das empresas oligopólicas. Isto é particularmente favorável às empresas estrangeiras que têm o controle e o domínio da tecnologia de ponta.

Essas condições não parecem ser muito diferentes das que prevalecem numa estrutura oligopólica concentrada, mas são completamente diferentes para as empresas nacionais, mesmo as públicas, que só têm acesso direto à tecnologia difundida. Talvez seja devido ao fato reconhecido de sua incapacidade de controlar a tecnologia dominante, ou adaptá-la às condições de produção locais, bem como ao alto preço que têm de pagar por certos processos, que se tenha adotado a expressão não muito feliz de “dependência tecnológica”.

Há, porém, algumas considerações adicionais que convém fazer para esclarecer melhor o problema da “escolha de técnicas” em países subdesenvolvidos.

Apesar da superpopulação relativa permanente, o progresso técnico pode poupar mão-de-obra, independentemente de que não se necessite aumentar “o exército industrial de reserva”, como no modelo clássico marxista. O problema não se põe tampouco, como na visão neoclássica de alocação de recursos a partir dos custos alternativos dos “fatores de produção”, vis-à-vis a sua escassez relativa. As técnicas não parecem ajustar-se aos preços relativos dos fatores nem mesmo em países

desenvolvidos onde predomina uma estrutura oligopólica de grandes empresas. Estas, para introduzir o progresso técnico, levam menos em conta os preços relativos **atuais** do que as economias de escala dinâmicas num mercado em expansão. Com maior razão o fazem em economias semi-industrializadas, onde se trata de obter “economias de escala monetárias”, com a vantagem de que se trata de técnicas praticamente amortizadas.

Para economias subdesenvolvidas o problema da “escolha de técnicas”, tal como vem sendo colocado à luz da dotação relativa de fatores produtivos é, pois, um falso problema. O verdadeiro problema está na escolha dos produtos e, por derivação, na modificação da estrutura da produção que afeta e diferencia a demanda. A interação de ambas as estruturas modifica os preços relativos numa direção que não corresponde a qualquer noção de “preço de escassez relativa” ou “custo de oportunidade dos fatores”, bem como a qualquer idéia de “bem-estar social”. O problema da alocação de recursos e da escolha de técnicas (quando esta é possível) só tem sentido **em termos de política econômica**, quando se planeja e se controla o que se quer produzir. Vale dizer, quando se pode determinar uma gama de produtos prioritários, isto é, uma canastra de consumo básica e os seus insumos correspondentes e, por aí, pelo lado da produção, influir na estrutura tecnológica, na estrutura de consumo e na estrutura de preços relativos e, portanto, na distribuição social da renda.

Convém advertir, porém, que a introdução de novos produtos na economia não é em geral controlada pelo Estado; é, pelo contrário, parte essencial da dinâmica de acumulação de um oligopólio diferenciado. Não existe na sua lógica

interna qualquer razão para que as empresas apliquem “critérios sociais” na seleção de produtos, como tampouco o fazem na seleção de técnicas.

A este problema “maior” da alocação de produtos e de recursos pode pois reduzir-se a chamada “dependência externa tecnológica”. Não que as filiais estrangeiras tomem decisões de “fora” e inadequadas às condições reais de produção existentes em nossos países. Elas tomam decisões de dentro das estruturas de acumulação, de proteção econômica e de poder internas a cada nação, e se adaptam, de várias maneiras, à situação prevalecente. Mas, ao mesmo tempo, as modificam, na medida dos seus objetivos, simples e “racionais”, de expansão oligopólica: aumentar as margens diferenciais de lucros e expandir a sua participação relativa no mercado. Também nos países subdesenvolvidos as empresas estrangeiras são “máquinas de crescimento” e eficiência em termos de uso microeconômico de recursos.²³ O problema está nas evidências acumuladas sobre o “mau uso” macroeconômico de recursos e seus efeitos “perversos” sobre a estrutura de consumo e a distribuição da renda.

Como Celso Furtado adverte em seu último livro, a associação ou controle do capital pelo Estado não resolve necessariamente o problema de mudar a estrutura do consumo, nem orientar a estrutura produtiva no sentido de uma melhor alocação macroeconômica de recursos, isto é, do ponto de vista do interesse social da Nação.

23 Um trabalho sobre empresas multinacionais no México, com a participação do Eng. Fernando Fajnzylber para o CONACYT, demonstra efetivamente que as filiais estrangeiras são mais eficientes que as nacionais, do ponto de vista dos coeficientes técnicos de produção, da rentabilidade privada e inclusive da absorção de emprego para uma mesma taxa de acumulação.

Como veremos mais adiante, o raio de manobra dos Estados para alterar o comportamento das grandes empresas, estrangeiras ou nacionais, nessas matérias estratégicas, é tanto mais limitado quanto sua própria estrutura de investimento se encontra acoplada à dinâmica de expansão dessas empresas de ponta.

2.1 Os ciclos de expansão em três estruturas oligopólicas industriais

Voltemos agora à discussão da assimetria em termos de poder de acumulação das empresas oligopólicas e dos efeitos que isso produz nos ciclos de expansão industrial de nossas economias.

Vamos identificar, para fins analíticos, três estruturas oligopólicas que se articulam de forma diferente em cada etapa da industrialização. Convém advertir que se trata de uma primeira aproximação ao problema, em que se cruzam de forma não rigorosa uma tipologia “setorial” com outra de “organização industrial”, com o único objetivo de pôr em evidência certos problemas conhecidos, mas articulados de forma dinâmica, e relativamente mais significativos para uma visão do “ciclo de expansão”.

A primeira estrutura se aproximaria de um símile do oligopólio competitivo, em que a demanda global para o conjunto de empresas de um setor está dada pelo crescimento do mercado urbano, com uma baixa elasticidade média de consumo global em relação à renda. A divisão de mercado entre as empresas, com distintos tamanhos, se faz por diferenciais de custo e possibilidades de diferenciação de produto que afetam as margens de lucro diferenciais; mas o

grau de concentração econômica não é suficiente para controlar o mercado de um ramo de produção. Assim, as formas de concorrência podem ser tanto em preço, em certos ramos industriais mais competitivos e de produção mais homogênea, como por formas de concorrência monopolística mais acentuada, em produtos diferenciáveis.

Em geral, porém, não existem fortes barreiras **internas** à entrada, salvo nos setores em que o monopólio de marca ou tecnologia é decisivo, e que são em geral dominados por empresas estrangeiras, que exercem, então, liderança de preços e maior controle de mercado.

A segunda estrutura oligopólica se aproxima mais do conceito de oligopólio diferenciado concentrado (Labini) e representa uma “máquina de crescimento” no sentido schumpeteriano. Abarca os ramos metal-mecânicos que mais têm crescido à escala mundial, em particular o automotriz e de material elétrico, e são os que configuram o padrão de industrialização recente dos países latino-americanos de maior dimensão absoluta de mercado. Afetam de forma decisiva a taxa de crescimento industrial, diferenciação da estrutura industrial e também a estrutura de consumo urbano e a distribuição da renda. O controle horizontal e vertical do mercado está em geral entregue a filiais estrangeiras.

A terceira estrutura corresponde ao oligopólio puro concentrado, de insumos básicos homogêneos e de equipamentos pesados standardizados, em que são decisivas as barreiras à entrada por economias internas de escala, descontinuidade tecnológica e volume de capital. Esta estrutura não afeta a demanda final, via distribuição da renda pessoal corrente, se bem que possa afetar a relação macroeconômica lucros/salários, aumentando-a na medida em que se expanda mais rapidamente este tipo de produção,

intensiva em capital e com baixo coeficiente de mão-de-obra por unidade de produto.

Examinemos pois com mais detalhe a dinâmica de expansão dessas três estruturas oligopólicas.

2.1.1 Oligopólio competitivo

A primeira estrutura oligopólica corresponderia aproximadamente às indústrias tradicionais de bens de consumo não-duráveis, composta em proporções variáveis de pequenas e grandes empresas nacionais e de algumas grandes empresas estrangeiras relativamente antigas. Apesar de poder haver diferenciação de produto, este não é o traço essencial para explicar o processo de acumulação e expansão do setor.

Como no caso da competição monopolística tradicional, uma diferenciação de produto não aumenta as margens de lucro global do setor, já que tanto o esforço de vendas como a possível queda dos preços relativos, por força da concorrência, tendem a anular as vantagens globais da diferenciação. Assim, a margem bruta de lucro global da indústria depende muito da estrutura de proteção econômica, tarifária e cambial existente em nossos países, que corresponde a uma espécie de “barreira externa à entrada”. O ritmo de expansão e acumulação global dessa estrutura é relativamente baixo e depende da taxa de crescimento geral da economia e, mais particularmente, da taxa de crescimento do emprego e dos salários urbanos.

Como tendência de longo prazo, a taxa interna de acumulação dessas indústrias, passado um patamar crítico de urbanização, tende a baixar, dada a estrutura de consumo e distribuição de renda prevalecente em nossos países e um

aumento progressivo na agressividade da concorrência e do esforço de vendas.

As margens de lucro diferenciais tendem a ser maiores nas empresas estrangeiras em certas etapas de expansão, sobretudo porque elas se instalam protegidas pela estrutura produtiva já existente, que, por sua vez, subsiste graças à proteção externa. No entanto, as estrangeiras não tendem necessariamente a expulsar as nacionais em etapas de expansão normal do mercado, porque isto corresponderia a forçar uma competição em preços, que rebaixaria as suas próprias margens de lucro.

A desnacionalização é, pois, um fenômeno que só tende a ocorrer, em termos **absolutos**, em períodos de crise, por quebra ou compra de empresas nacionais. Em geral, a compra é preferida para evitar uma rebaixa violenta das margens de lucro, que poderia significar uma perda de capital maior que a que corresponde ao valor, extremamente depreciado, das instalações já existentes.²⁴ Pode ocorrer igualmente desnacionalização relativa, em etapas de mais rápida expansão ou de modernização acelerada. Então, além da concentração relativa em favor das empresas estrangeiras, por seu maior poder de acumulação interna, estas recorrem à entrada de novos capitais para assegurar um salto tecnológico (exemplo: têxtil sintética), ou economias de integração horizontal e vertical de mercado importantes (vários ramos de química, farmacêutica e cosméticos).

Finalmente, em etapas mais recentes, por problemas de expansão e modernização em seus países de origem, tem-se verificado a entrada crescente de filiais estrangeiras em

24 Esta e outras observações sobre comportamento das filiais estrangeiras devo-as ao Eng. F. Fajnzylber, que, com sua experiência de pesquisa sobre empresas internacionais na América Latina, me ajudou muito na elaboração deste capítulo.

setores tradicionais, como o de alimentos, procedendo-se a um tipo de oligopólio diferenciado por modificação acelerada dos hábitos de consumo e com associação de capital em cadeias de distribuição nos principais mercados urbanos.

Cada vez que ocorre um salto tecnológico, ou que as empresas nacionais se modernizam para suportar melhor a concorrência, produz-se em geral uma intensificação de capital, com baixa na taxa de emprego do setor. Uma competição mais acirrada em esforço de vendas e em preços leva, posteriormente, à queda de preços relativos e das margens brutas de lucro, mesmo que se mantenham constantes a taxa de salário médio e a taxa de emprego.

As margens de lucro a longo prazo tendem, pois, a estabilizar-se ou a baixar, e os diferenciais de eficiência, de lucro e de intensidade de capital se produzem antes entre pequenas e grandes empresas do que pelo corte nacional-estrangeiro. Este último corte é particularmente relevante entre as grandes empresas nas etapas de mudança do ciclo já assinaladas. Para as pequenas e médias empresas nacionais o problema é menos o da política de preços e diferenciação das grandes, que lhes é favorável na expansão, do que as condições de financiamento e de acesso a novos equipamentos em períodos de modernização generalizada.

2.1.2 O oligopólio diferenciado concentrado

A segunda estrutura identificável em países semi-industrializados mais avançados é a do oligopólio diferenciado concentrado em que as filiais estrangeiras modernas são as empresas dominantes, particularmente nos setores de material elétrico e de transportes. A ela está

acoplada uma subestrutura metal-mecânica de bens de produção, constituída por um conjunto diversificado de pequenas e médias empresas nacionais e algumas filiais estrangeiras especializadas, que funcionam articuladas verticalmente, através da demanda intersetorial, comandada pelas empresas terminais.

A expansão acelerada das empresas de ponta, em geral estrangeiras, conduz a um “alargamento de capital” da estrutura intermediária de produção, particularmente da pequena e média empresa metal-mecânica. Esta pode compensar, em termos de emprego e de demanda intersetorial, o possível *capital deepening* que se produza por razões de maior intensidade de capital, por unidade de emprego e de produto, das grandes empresas terminais. Assim, os coeficientes técnicos médios do setor em seu conjunto podem resultar inferiores aos de certas indústrias tradicionais, maquinizadas, como as de tabacos, bebidas e algumas têxteis e alimentares. Outro problema distinto, mas complementar à expansão diferenciada deste tipo de estrutura oligopólica, é o maior ritmo de crescimento da demanda final e da taxa de acumulação, que leva evidentemente a uma maior taxa de crescimento do emprego e dos salários nas próprias empresas terminais.

O potencial de acumulação desta estrutura diferenciada, porém, não está determinado apenas pela taxa **exógena** de crescimento da demanda global, nem somente pela taxa interna de lucro. É indispensável levar em conta, para entender o movimento de expansão das grandes empresas, que elas crescem na frente da demanda, isto é, possuem capacidade ociosa planejada, por razões diferentes do oligopólio puro, que o faz basicamente para dar conta das discontinuidades técnicas e das barreiras à entrada.

Creemos que uma explicação básica da relação entre capacidade ociosa planejada e diferenciação de produtos pode ser dada – para o oligopólio diferenciado – nos termos da argumentação que se segue.

A entrada de novas filiais estrangeiras no mercado pode estar regulada, nos países latino-americanos, por autorizações governamentais, com ou sem quotas de produção. Com exceção do México e do Peru, as quotas de mercado são em geral deixadas à competição livre entre as empresas.²⁵ Elas recorrem, pois, a uma diferenciação permanente de produtos e, portanto, a um grau de obsolescência acelerada de modelos e a um esforço de vendas para garantir sua participação relativa no mercado. Isso provoca um consumismo à *outrance* que vai modificando permanentemente os padrões de consumo urbano. As formas de incorporar novos consumidores passam em geral pelo endividamento progressivo dos grupos médios urbanos e, portanto, criam demanda de uma maneira diferente dos simples efeitos de encadeamento interindustrial.

Além disso, nesta, como em outras estruturas oligopólicas, não se podem assegurar barreiras à entrada pelas economias de escala, porque qualquer filial estrangeira tem uma escala que é sempre mínima em relação à matriz, apesar de que pode ser facilmente excessiva em relação à capacidade de acumulação das empresas nacionais preexistentes. Assim, o controle sobre a expansão do mercado mediante diferenciação de produto e margens consideráveis de capacidade subutilizada é a única possibilidade de assegurar barreiras à entrada. Esta forma de controle, ao não ser exercida pela política governamental, mas pelos próprios

²⁵ Para mecanismos de regulação da entrada de filiais estrangeiras veja-se Jenkins (1973) e Vaitos (1973).

mecanismos de expansão das empresas, dá lugar a fortes flutuações no ritmo de crescimento do setor. Passado o período de crescimento inicial “por substituição de importações”, alcança-se em geral um período de mais baixa taxa de crescimento da demanda, que não dá incentivos a novas ampliações de capacidade.

Nesse período, podem mesmo verificar-se tendências à concentração absoluta entre as empresas concorrentes, com seus efeitos em cadeia sobre as empresas fornecedoras, verificando-se ou não uma tendência à simplificação dos modelos e às economias estáticas de escala, vale dizer, a um aumento dos rendimentos da capacidade já instalada.

Em um período de expansão acelerada, com ampliação da capacidade produtiva instalada, qualquer nova filial pode entrar a concorrer violentamente, e a concentração relativa do mercado é o máximo que a estratégia de crescimento das grandes empresas pode alcançar. Para isso passam a utilizar todas as formas, já indicadas, de diferenciação de produto e de esforço de vendas, até alcançar a competição em preços, sempre que as margens brutas de lucro global não sejam afetadas. A partir daí, deixam, em geral, de competir em preços e têm que competir em progresso técnico redutor de custos, já que não podem expulsar empresas de ponta, filiais estrangeiras, com igual poder de resistência.

Nesse período de expansão acelerada, as margens de lucro por unidade de produto podem baixar, caindo os preços relativos dos bens duráveis de consumo, mas os montantes absolutos de lucro e a rentabilidade global do capital tendem a subir. Neste caso não só a taxa interna de reinvestimento de lucros aumenta, como o risco de entrada de novos capitais diminui e o endividamento externo passa a ser favorável como mecanismo de expansão adicional. Se a taxa de lucro

retido, depois de descontadas as remessas de lucros obrigatórias para a matriz, é insuficiente, as filiais podem sempre endividar-se em maior medida e melhores condições que as nacionais.

Além do recurso a fontes financeiras internas de financiamento, as filiais podem recorrer não só ao crédito internacional em melhores condições, como utilizar o circuito matriz-filial para obter recursos que não implicam maiores riscos para a empresa internacional. Tanto os mecanismos de preços de transferência como de dívidas interempresas proporcionam recursos adicionais, não contabilizados como capital próprio nem sujeitos à tributação e às leis de remessa de lucro.²⁶

Em termos econômicos, não opera, pois, o princípio do risco crescente, tanto porque as margens de lucro globais podem estar subindo mais do que a taxa de juro, quanto porque o endividamento é interno à estrutura da empresa internacional. Mesmo quando é de fato externo, isto é, quando recorrem ao sistema financeiro nacional ou internacional (fora de um possível conglomerado), as filiais estão em muito melhor posição de risco e de poder econômico para obter os recursos externos de que necessitam.

Tudo isso não significa que não haja “limites” à expansão; já veremos, quando analisarmos o caso brasileiro, no qual os padrões de diferenciação e acumulação foram levados a fundo, que há limites em termos de tendência a longo prazo e mesmo certas “barreiras estruturais” que têm de ser superadas nos distintos “ciclos curtos” de expansão.

26 Sobre o problema de preços de transferência e/ou esquema de financiamento oculto existe uma vasta literatura. Para um resumo dos problemas e uma lista bibliográfica veja-se o informe das Nações Unidas (1973), particularmente o capítulo *Política de beneficios y de regimen de propiedad* (p. 32).

Do ponto de vista analítico parece, porém, mais relevante discutir os aspectos intrínsecos ao próprio ciclo de expansão do que voltar aos argumentos bastante debatidos das tendências a longo prazo. Estas, além disso, só podem ser devidamente realizadas se levarem em conta o próprio “movimento” de acumulação e expansão dessas indústrias, até hoje as mais “dinâmicas” da industrialização recente latino-americana.

2.1.3 O oligopólio puro ou concentrado

Finalmente, a terceira estrutura oligopólica de que vamos tratar é similar à do oligopólio concentrado (Labini), ou puro (Steindl). São as que correspondem a produtos homogêneos do setor de bens de produção, como cimento, papel, metalurgia pesada, química básica e alguns equipamentos standardizados. Nessas estruturas são relevantes as economias de escala, as descontinuidades tecnológicas e as barreiras à entrada.

Em geral, nos países subdesenvolvidos de maior dimensão relativa de mercado e mais avançados em seu processo de industrialização, esses setores estão divididos entre as grandes empresas nacionais, estrangeiras e estatais. Só em países de menor poder de acumulação e industrialização tardia se verifica a presença exclusiva de filiais estrangeiras e empresas estatais.

A concorrência entre empresas nacionais e estrangeiras é em geral forte numa primeira etapa de instalação e em etapas subseqüentes de ampliação da capacidade ou de multiplantas. Se a concorrência fosse deixada entregue ao poder tecnológico e financeiro das empresas estrangeiras, terminaria quase inexoravelmente por

provocar a desapareção das nacionais. Em geral, porém, estas são suficientemente poderosas, ou influentes politicamente, para se agüentar nos ramos de tecnologia de uso difundido, ainda que recorrendo ao financiamento ou a subsídios públicos. No caso em que os Estados Nacionais não possam, ou não se interessem por mantê-las, tendem, em geral, a chamar para si a responsabilidade da instalação de novas plantas, ainda que com apoio tecnológico e em associação com capital estrangeiro, ou mediante investimento público direto com financiamento internacional.

A concorrência nesses setores não se faz em preços, que são administrados, seja pela própria empresa, seja pela política de preços governamental. O decisivo para a divisão do mercado reside no controle de recursos naturais, tecnologia e financiamento. Nenhuma empresa privada nacional seria, pois, capaz de manter sua participação, ainda que apenas em termos absolutos, sem alguma posição monopólica explícita ou implícita que signifique uma barreira à entrada e que requer em geral a proteção, explícita ou tácita, do setor público.

Nos períodos de expansão, a taxa de autofinanciamento deve aumentar, pela atualização das economias de escala, mesmo quando esta seja freada por uma política de preços fixados administrativamente. Para as empresas públicas o autofinanciamento não é regra, particularmente quando sua produção se destina a fornecer economias externas ao setor privado, como supridoras de insumos baratos. Em regra, as empresas públicas tendem ao desfinanciamento periódico, a menos que passem a adotar critérios de acumulação interna e de expansão de tipo capitalista. Neste caso, como veremos, as empresas passam a trabalhar com alto grau de eficiência microeconômica, mas podem ser desviadas dos “interesses macroeconômicos” de

uma alocação alternativa, e socialmente mais desejável, de recursos escassos. Conhecem-se vários casos de empresas públicas que se tornaram grandes conglomerados produtivos, com economias de escala e economias técnicas de aglomeração industrial. Mas não se conhece nenhum caso em que uma empresa pública com excesso de recursos financeiros tenha transferido seus excedentes a outra empresa pública deficitária. Vale dizer, a técnica de aglomeração financeira das empresas multinacionais não está ainda adaptada a critérios sociais do investimento público.²⁷

Na etapa de instalação e de ampliação das escalas de produção, o financiamento externo é a regra, quer seja pela entrada de capitais (filiais estrangeiras), por financiamento de agências internacionais (empresas públicas), ou por créditos e financiamento dos equipamentos importados. Como todas podem recorrer, em maior ou menor grau, a este último tipo de financiamento, as empresas nacionais têm menos possibilidades de manter o seu ritmo de crescimento e de participação relativa no mercado, a menos que alguma agência governamental lhes dê suporte financeiro, ou se associem com capital estrangeiro privado.

Por todas essas razões, trata-se de uma estrutura oligopólica em que periodicamente se requer uma negociação estratégica e um compromisso, nem sempre fáceis de manter, entre capital nacional e estrangeiro, o que tende a dar lugar a periódicas flutuações no papel do Estado e no caráter nacionalista de suas políticas. Mesmo economias mais integradas com a expansão internacional do sistema têm problemas periódicos com a complementação de interesses, dentro de uma estrutura concentrada, nos setores de indústria pesada.

27 Veja-se *Empresas...* (1971).

É particularmente delicado e complexo levar em conta a estratégia de crescimento da grande empresa internacional, que está longe de ser explícita. Esta, mesmo quando já possui um peso relativamente alto no mercado interno de um país, nem sempre está disposta a realizar os investimentos necessários para a expansão global do setor, requerida pela taxa esperada de crescimento da economia. Seja porque considera baixa a taxa de rentabilidade vis-à-vis o risco, seja porque não avalia como satisfatória a estrutura de preços ou subsídios em vigência. Finalmente, porque não dispõe de concorrentes internos que a ameacem, ou, pelo contrário, dadas as margens de lucros esperadas dos novos investimentos, relativamente baixas, por não existirem empresas nacionais que lhe possam servir de proteção no ciclo.

As perspectivas de exportação de recursos primários escassos, ou com boa posição competitiva no mercado internacional, mudam evidentemente os padrões de comportamento, tradicionalmente rígidos, das grandes empresas estrangeiras. Neste caso, estão mais dispostas a flexibilizar seu comportamento e discutir condições financeiras, tecnológicas e de participação de capital, mais adequadas aos interesses dos Estados Nacionais.

Essas condições econômicas, mais do que o nacionalismo dos governos, explicam as tendências recentes a uma maior participação do Estado em quase todos os países latino-americanos nesse tipo de oligopólio concentrado e, em particular, na indústria pesada. Explicam também as *joint ventures* entre capital estrangeiro e nacional, privado e público, em certos setores, onde seus interesses de expansão são solidários.²⁸

28 Veja-se Fajnzylber (1970b).

Mesmo quando a participação do capital privado nacional é minoritária, esta parece ser a única maneira eficiente que tem de penetrar ou manter-se em setores onde as economias de escala, a estrutura de capital, de tecnologia e de risco são superiores às suas forças internas de acumulação. Mas onde, ao mesmo tempo, uma vez conseguindo manter-se, tem assegurada uma posição de sócio menor, com margens de lucro garantidas e volume de capital em expansão.

A esta situação, de integração e complementaridade, parece mais conveniente, analiticamente, chamar internacionalização do capital do que desnacionalização. Este último conceito deveria restringir-se aos casos de compra ou quebra das empresas nacionais, que corresponderiam às fases do ciclo de expansão em que o predomínio do capital estrangeiro se faz em competição aberta com o nacional. O primeiro corresponderia não só à etapa recente, como a outras etapas históricas anteriores (por exemplo, da economia exportadora primária), em que os interesses dos empresários nacionais são solidários com os da expansão do capitalismo internacional.

2.2 O investimento público como possível estabilizador do ciclo de expansão

Nossas considerações neste ponto limitar-se-ão ao papel do investimento público na etapa de expansão industrial oligopólica. Vale dizer, trata-se sobretudo de esclarecer o chamado “caráter autônomo” do investimento do governo e sua capacidade de estabilizar um ciclo de expansão comandado pelo crescimento acelerado das demandas

setoriais das grandes empresas oligopólicas, sobretudo as estrangeiras.

A hipótese central destes comentários é a de que vem sendo crescente a participação do investimento público requerida para manter ou acelerar a taxa de crescimento global nas economias latino-americanas semi-industrializadas. Em contrapartida, sua própria dinâmica, subordinada ao ciclo de expansão industrial, se constitui num mecanismo desestabilizador adicional.

As características desestabilizadoras se manifestam tanto pelo lado da capacidade produtiva, como pelo lado do financiamento do gasto global e, finalmente, pelos efeitos induzidos do investimento público sobre a demanda ao setor de bens de capital.

Assim, por exemplo, numa etapa de expansão econômica acelerada, o investimento público está obrigado a aumentar mais que proporcionalmente seus gastos em infraestrutura e na indústria pesada de insumos básicos, para romper estrangulamentos existentes, que se agravam com a expansão, e para evitar bloqueios futuros ao crescimento.

Isso explica não só as dificuldades de manter o peso relativo do investimento do governo sem criar pressões inflacionárias fortes, como também os freqüentes erros de previsão, a longo prazo, para uma série de setores estratégicos, que deveriam crescer na frente da demanda.

Pelo lado da oferta, se se pretende garantir uma taxa alta de expansão, e ao mesmo tempo evitar bloqueios sérios ao crescimento, significa que os investimentos públicos têm que se centrar crescentemente em setores estratégicos, como energia, comunicações, transportes, urbanização e outros (não

menos importantes) gastos em capital social básico, que são responsáveis pelas “economias externas” ao setor industrial.

Essa situação traz consigo conseqüências graves do ponto de vista da alocação de recursos do setor público, no sentido de reforçar os setores com maior potencial de acumulação, acentuando, assim, o caráter desequilibrado do padrão global de crescimento.

Além disso, porém, engendra problemas para a estabilidade da própria taxa de crescimento global, sobre os quais nos deteremos na análise subsequente. Por um lado, os problemas que se colocam do ponto de vista da mobilização dos recursos reais, e sobretudo do financiamento, são marcadamente difíceis de resolver e tendem a criar pressões inflacionárias incontidas, à medida que se acelera o crescimento.

Por outro lado, ao iniciar-se cada nova etapa de expansão, o investimento público joga de fato como um “acelerador” do crescimento, senão por isso extremamente difícil estabilizá-lo através da política fiscal.

Na verdade, nem o déficit nem o superávit públicos funcionam como mecanismos compensatórios de política anticíclica como poderiam fazer em economias maduras. Um déficit crescente em termos reais deveria ser reservado justamente para as etapas de desaceleração do investimento privado. Porém, é particularmente difícil mantê-lo ou aumentar seu peso absoluto em termos reais, por causa dos mecanismos de propagação inflacionária, que ao mesmo tempo diminuem o déficit realizado e aumentam o déficit previsto em termos monetários.

Na etapa declinante do ciclo de expansão manifesta-se, pois, de forma aguda, a contradição principal entre o lado real do gasto e os seus aspectos de financiamento.

Com um pouco de imaginação fiscal e uma boa administração financeira é possível tornar as receitas fiscais elásticas em relação à taxa de crescimento do produto. Isto é particularmente verdadeiro quando a estrutura fiscal se apóia sobre o gasto corrente de certas faixas de consumidores cuja renda disponível cresce acima do nível médio da renda nacional per capita, como é em geral o caso das cargas fiscais que se apoiam crescentemente na expansão diferenciada da renda urbana.

Como, entretanto, os impostos são, em geral, inelásticos às margens brutas de lucro e ao crescimento do patrimônio, a capacidade de um movimento compensatório na carga fiscal global, quando se desacelera a expansão da demanda corrente, é extremamente limitada. Isso se deve não só ao tipo de estrutura fiscal predominante em nossos países, com base em impostos indiretos, como também, no que se refere aos impostos diretos, ao fato de que as próprias margens de lucro tributável ficam ocultas na estrutura oligopólica do setor de empresas privadas.

Essa situação se agrava quando se utiliza, para forçar ou acelerar a expansão, uma série de incentivos fiscais à acumulação de capital privado. Se forem retirados quando esta é freada, agregam um desestabilizador automático, desta vez pelo lado das rendas de capital. Se forem mantidos, diminuirão ainda mais a receita fiscal, sem provocar estímulos adicionais à demanda global.

Pelo lado do financiamento externo ocorre algo similar. A capacidade de endividamento público aumenta na etapa expansiva e diminui drasticamente na etapa declinante

do ciclo. A tendência à desaceleração interna do ritmo de expansão das filiais e seus capitais associados provoca uma diminuição líquida na entrada de capitais e aumenta a pressão sobre o balanço de pagamentos, à qual se agrega a carga financeira externa da dívida pública e privada acumulada.

Todos esses mecanismos tendem a criar pressões inflacionárias difíceis de conter, que defasam a capacidade de gasto, em termos reais, do setor público vis-à-vis a alta dos preços correntes e que perturbam a execução financeira do gasto público, mesmo quando este se encontra aparentemente equilibrado em termos fiscais.

Por outro lado, a dificuldade de subir os níveis absolutos do gasto em termos reais, uma vez passado o auge da expansão, com pressões inflacionárias abertas, faz com que o aumento da participação relativa do investimento público, já elevada, torne-se praticamente inviável como mecanismo compensatório na etapa declinante do ciclo. Em termos de “demanda autônoma” do governo, ela passa a funcionar apenas como um limite de segurança que impede, ou pelo menos pode evitar, uma estagnação prolongada e ajuda a manter uma taxa de crescimento mínima, mesmo em períodos de depressão.

Até aqui discutimos o gasto público como mecanismo acelerado da expansão e o seu papel de limite inferior da taxa de crescimento. Resta, pois, ver em que medida o gasto público joga um papel desacelerador próprio, agravado pela aplicação de medidas ortodoxas de contenção do gasto na etapa do aumento das pressões inflacionárias e de reversão do ciclo de investimento privado. O problema maior, deste ponto de vista, não reside apenas na contração do gasto autônomo do governo e de seu efeito multiplicador direto no emprego e na renda. Trata-se, sobretudo, do efeito induzido pelas

flutuações do investimento público sobre as margens de capacidade ociosa das empresas privadas dos setores de bens de produção e em particular de bens de capital.

Assim, na etapa de expansão, a demanda de bens de capital do governo representa um superacelerador que se traduz em uma violenta pressão tanto sobre o balanço de pagamento, quanto sobre a demanda interna de bens de capital. Isto pode dar lugar a expectativas de margens de lucro que levem a aumentar o grau de capacidade ociosa planejada das grandes empresas, tanto privadas como inclusive as públicas. Quando se produz uma estabilização ou mesmo diminuição do volume absoluto da demanda pública, em termos reais, os efeitos desaceleradores sobre a estrutura de crescimento desses setores e empresas podem ser violentos. Particularmente se houver redução no nível das encomendas, as margens de capacidade ociosa involuntária e as margens de lucro rígidas – dada a política de preços administrados – tendem não só a propagar em cadeia os efeitos desaceleradores, como a diminuir as taxas de acumulação e de crescimento do emprego e da produção das próprias estruturas oligopólicas concentradas.

Essas flutuações bruscas no ritmo de atividade econômica, no balanço de pagamentos e na capacidade fiscal do próprio governo são mais de temer, do ponto de vista econômico e social, do que as tendências à estagnação relativa ou de uma taxa menor de crescimento.

As características apontadas, sobre estrutura fiscal, administração financeira e instabilidade no crescimento são bastante gerais na América Latina, com a possível exceção, até agora, do México e da Venezuela. No México, porque a capacidade de gasto no setor público tem repousado mais na elasticidade do seu sistema financeiro e na paridade cambial

com o dólar do que no sistema fiscal, o que lhe vem criando recentemente sérios problemas, ante a aceleração inflacionária. Na Venezuela, pela razão óbvia de possuir um setor fundamental de receita de exportação – o petróleo – que vem sendo extraordinariamente elástico em termos de preços e de produção e que produz receitas fiscais crescentes, além de resolver os problemas de balanço de pagamentos.

Poucos são os países, porém, que têm, pelo lado do efeito desacelerador do gasto público, tanta vulnerabilidade como a economia brasileira. Isto se deve não só a que, em geral, os ritmos de crescimento recentes, tanto das economias latino-americanas, como do gasto público são menores, isto é, é menor o efeito acelerador, como também a que em nenhum país da América Latina existe um setor de bens de capital do porte do brasileiro, cuja demanda, em termos nacionais, esteja tão intimamente relacionada com o investimento do governo.

No México, apesar de se tratar de um país com dimensões de mercado semelhantes às do Brasil e também um alto peso relativo na oferta e na capacidade produtiva dos setores de insumos básicos, o problema, pelo lado da demanda, não se coloca da mesma forma. Não existe um setor de bens de capital, nacional ou estrangeiro, com peso e grau de articulação semelhantes ao do tripé brasileiro: empresas estatais, grande empresa estrangeira e grande e média empresas nacionais. É verdade que isso decorre de que as patas do tripé são curtas, isto é, é mais baixo o desenvolvimento relativo das forças produtivas no setor de bens de capital e, portanto, maiores as dificuldades de expandir a capacidade produtiva na frente da demanda. Mas em compensação são mais equilibradas as forças, do ponto de vista dos agentes da acumulação. Além disso, o setor público mexicano tem ainda um recurso, o de aumentar a sua carga fiscal – que é uma das mais baixas da América Latina – pari

passu com o aumento da participação do investimento global. De igual modo pode tentar uma associação mais equilibrada entre capital privado nacional e estrangeiro também na expansão dos setores de bens de capital. Com o que o papel de árbitro e de regulador do setor público pode ser, a longo prazo, igualmente eficaz, além de mais estável.

É costume pensar que uma maior diversificação no setor de bens de capital e um aumento da participação do governo no controle do capital das empresas privadas freariam o efeito desacelerador. Na verdade, porém, a resultante global dessa maior participação do setor público no setor de bens de produção não impediria o ciclo. Apenas seria mais alta a taxa de crescimento mínima que corresponde à “estagnação relativa” e elevar-se-ia o potencial de crescimento a longo prazo.

É verdade que o investimento público, com uma maior diversificação de capacidade produtiva e com uma demanda de bens de capital programada no tempo, tenderia a regular internamente a taxa de crescimento e o coeficiente importado do setor. Mas o problema do acelerador, em termos de dinâmica macroeconômica, reside em que a própria expansão mais que proporcional do setor de bens de capital em conjunto é que determina as flutuações do ritmo de crescimento da demanda corrente. Como diria Kalecki, mesmo na hipótese de plena capacidade, o problema do investimento é de que ele cria seus próprios problemas de realização dinâmica ao criar capacidade produtiva adicional.

Isto nos levaria de volta ao problema do crescimento desproporcionado dos três setores fundamentais da economia: o de bens de consumo-salário, o de bens de consumo capitalista e o de bens de produção. Evidentemente, mesmo que o setor público programasse adequadamente sua demanda

de bens de capital no tempo, não poderia resolver os problemas da distribuição global da renda em termos dinâmicos, de modo a compatibilizar as relações intersetoriais em “um modelo de crescimento desequilibrado”.

Por outro lado, a taxa de investimento do setor público não pode crescer indefinidamente e tampouco resulta fácil impedir as flutuações na demanda induzida do setor privado, particularmente no que se refere às suas decisões de investimento, quando se desacelera a taxa de acumulação global da economia.

A crítica específica que se pode fazer aos setores públicos latino-americanos não reside, pois, na sua falta de capacidade de controlar a taxa de crescimento global. A crítica cabível seria a que concerne à estrutura dos investimentos e do gasto público, que ao submeter-se à dinâmica induzida pelo crescimento das grandes empresas estrangeiras de ponta perde “autonomia relativa” no que se refere à alocação de recursos.

Vale dizer, o comprometimento crescente de gasto público com investimentos complementares e subordinados à dinâmica das grandes empresas internacionais, particularmente as do oligopólio diferenciado de bens de consumo duráveis, faz com que a capacidade de expansão das indústrias básicas se oriente, em última instância, pela demanda final de consumo diferenciado que aquela estrutura de crescimento estimula.

Como a produção das empresas públicas não é de bens finais, mas sim intermediários, as próprias margens de lucro e de acumulação do setor paraestatal da economia ficam comprometidas com a taxa rápida de expansão do oligopólio diferenciado estrangeiro.

Tudo isto determina um “circuito fechado” de acumulação que durante as etapas de expansão acelerada não “permite” retirar “excedentes” para investimentos alternativos em setores de produção ou consumo socialmente mais desejáveis. A única possibilidade de expandir esses gastos é pela via fiscal, com uma carga tributária que se bem é elástica em relação ao crescimento do consumo e das vendas é inelástica ao crescimento dos lucros e do capital cuja acumulação se quer favorecer.

Naturalmente, quando se desacelera o crescimento da estrutura oligopólica diferenciada diminuem tanto os excedentes investíveis do setor paraestatal, como a receita fiscal ou parafiscal que se apóia no ritmo de expansão das vendas. Assim, se bem sobrem recursos reais e capacidade produtiva no setor de insumos e eventualmente no de bens de capital, o problema central reside em saber por que mecanismos de financiamento e de alocação podem ser convertidos em fontes compensatórias de renda e de emprego.

Fica, desde logo, descartada a possibilidade de redistribuir diretamente a renda, quando as margens de lucro das empresas deixam de ser elásticas para cima e passam, pelo contrário, a ser rígidas em ambas as direções. Com seu poder de *mark-up* sobre os custos diretos de produção, qualquer tentativa de elevar os salários ou os preços dos insumos fornecidos pelo setor público é respondida com uma elevação de preços que desemboca na conhecida espiral inflacionária.

Assim, a menos que possa o governo contar com mecanismos severos de controle de preços e com instrumentos fiscais e financeiros capazes de cortar a especulação patrimonial e reorientar os investimentos, o mais provável é que enfrente uma inflação aberta, com depressão

nos níveis de atividade econômica. A saída dessa situação de crise pelo tratamento convencional conduz, uma vez mais, à reconcentração da renda e do capital, isto é, contra os salários de base e as pequenas e médias empresas. Passado o período de crise e da suposta “destruição criadora”, sempre poderá recomeçar-se um novo ciclo de expansão com características semelhantes. Não se pode desconsiderar, no entanto, as possibilidades abertas ao próprio setor público de aproveitar os períodos de crise para mudar substancialmente o estilo da política econômica, no sentido de reorientar os recursos produtivos, distribuir mais eqüitativamente a carga fiscal e encontrar alternativas distintas para o gasto público e seus mecanismos de financiamento que conduzam a uma melhor distribuição social da renda.

A discussão das possibilidades práticas de realizar historicamente uma tal opção está fora dos alcances desta tese, dado que requereria uma análise das estruturas de poder e do papel do Estado, que nem de longe são redutíveis a simples problemas de políticas de gastos do setor público.

2.3 Alguns problemas da abertura externa nas tendências recentes de crescimento de países semi-industrializados

O problema permanente com que deparam as economias subdesenvolvidas, em termos de balanço de pagamentos, é de que uma parte do excedente se filtra para o exterior, pela remessa de lucros e demais serviços de capital das próprias filiais estrangeiras. Esse problema não parece ter solução e verifica-se, como tendência de longo prazo, que as filiais estrangeiras remetem em média cerca da metade dos

lucros, com flutuações acentuadas para menos, nos períodos de reinvestimento acelerado, e, para mais, nos períodos de desaceleração do investimento estrangeiro.²⁹

Do ponto de vista da entrada líquida de recursos externos globais (incluindo créditos e financiamentos), a situação de longo prazo apresenta-se pois com uma tendência permanente contra os balanços de pagamentos dos países subdesenvolvidos, agravada por força dos pagamentos dos serviços acumulados da dívida global, voluntária ou compulsória.³⁰

A curto prazo, entretanto, pode verificar-se um aumento do ritmo de investimento direto e de endividamento das empresas ou do próprio governo, em que a entrada bruta de capitais supere as saídas nas rubricas de amortização e serviços, e possam mesmo aumentar as reservas internacionais dos países devedores. As tendências recentes do mercado financeiro internacional facilitaram muito as possibilidades do endividamento externo para vários países latino-americanos, com aumento simultâneo e desproporcional da dívida, da remessa de lucros e das reservas.³¹

O problema central que se coloca para a política econômica dos governos, a curto prazo, é pois o chamado de “administração da dívida”, em que as características de prazos de amortização, taxas de juros renegociáveis em cada prazo de pagamento e condições das novas entradas são decisivas

29 Veja-se Fajnzylber (1970b).

30 Veja-se *Financiamiento Externo en America Latina* (CEPAL, 1964) e UNCTAD (1972).

31 Para o caso do Brasil, veja-se Wells (1973).

para manter uma estabilidade mínima num processo cumulativo de dívida externa.

Para resolver o problema do balanço de pagamentos a mais longo prazo, vários países latino-americanos têm dedicado esforços a pensar e pôr em prática uma estratégia de diversificação e expansão das exportações.

A diversificação das exportações de produtos primários, particularmente os não-tradicionais, tem a vantagem substantiva de evitar flutuações acentuadas no conhecido ciclo de produtos primários, sempre que se consiga evitar superposição de picos de demanda internacional. Convém recordar, porém, que à aceleração das exportações de produtos primários responderá, defasada, a subida dos preços internacionais e internos. Seguir-se-ão inexoravelmente uma queda acentuada nos preços externos e no poder de compra das exportações e, o que não é menos grave, um ciclo interno com reflexos sobre a acumulação produtiva do setor primário. A única exceção que se vislumbra nas tendências atuais do mercado mundial de produtos primários é a dos recursos minerais escassos, por sua condição de reservas estratégicas e de não-reprodutividade.

Quando a expansão acelerada das exportações se faz em termos de produtos agrícolas de consumo interno, as complicações adicionais podem ser significativas, não só para a acumulação no setor agrícola, mas também para as condições de funcionamento do setor urbano. Uma estratégia de diversificação agrícola que se apóie fundamentalmente numa indexação dos preços internos aos preços mundiais, com o objetivo de estimular as exportações, parece ser uma estratégia de fôlego curto e de conseqüências graves, tanto para a estabilidade tanto externa como interna da economia.

Na etapa do boom dos preços internacionais, os preços no mercado interno tendem a acompanhá-los inexoravelmente, a menos que se pratique uma política cambial ou fiscal discriminatória. Isso repercute não só no poder de compra urbano dos salários, como no custo das matérias-primas para a indústria, e conduz além disso a uma alocação de recursos, de terra e de capital em favor dos produtos de maior rentabilidade aos novos preços esperados internacionais, independentemente da estrutura do consumo interno.

O esforço de regularizar preços ao produtor é insuficiente e teria de complementar-se, necessariamente, para evitar prejuízos acentuados em fases distintas do ciclo, tanto aos agricultores como aos consumidores. Requerer-se-iam pelo menos vários sistemas de quotas de produção e estoques de regularização de oferta e de procura diferenciados, para estabilizar minimamente a taxa de crescimento e de acumulação. Quando inexistem esses esquemas, ou seu funcionamento é ineficiente, estabelecem-se automaticamente monopônios de compra e comercialização ligados a grande capital exportador, que regulam o ciclo às avessas: jogam na baixa junto ao produtor e na alta junto ao consumidor.

Essa situação tende, pois, a desestabilizar a relação de preços internos/externos, com pressões inflacionárias fortes, além de provocar flutuações intensas no programa de cultivos e de expansão da agricultura. Esta sofre períodos de especulação intensa de terras e de outros recursos, que encarecem os custos gerais de produção e desarticulam a estrutura da pequena e média propriedade agrícola. Aqui, como no setor urbano, mas com efeitos mais graves, verifica-se uma tendência à concentração acelerada da propriedade, da

renda, à desnacionalização e a flutuações violentas na taxa de emprego assalariado rural.

Todas essas características se assemelham a uma caricatura da destruição criadora de Schumpeter, porque os movimentos especulativos e a destruição de recursos superam, de longe, a disciplina da “máquina de crescimento” de uma estrutura oligopólica industrial, ainda que de propriedade estrangeira.

Esta, pelo menos, procede a uma destruição ordenada, sem quebras dramáticas do aparelho produtivo, mediante uma submissão progressiva das estruturas de consumo, de produção e de comércio aos seus desígnios de longo prazo. Os seus objetivos de crescimento podem ser indesejáveis do ponto de vista social global, mas são pelo menos relativamente previsíveis, negociáveis e, em teoria, corrigíveis. Não deixam atrás de si uma política de terra arrasada, deixam apenas uma história difícil de refazer.

Passemos agora a examinar brevemente a segunda linha da estratégia de abertura externa, que se refere especificamente a países semi-industrializados. Trata-se da exportação de manufaturas como mecanismo de longo prazo de correção dos problemas do balanço de pagamentos, que inclui políticas de estímulo e de pressão para que as próprias filiais estrangeiras exportem.³²

Orientar a estrutura interna de investimentos estrangeiros para uma diversificação das exportações requer, a **longo prazo**, entregar-lhes o controle da produção interna interdependente, vale dizer, de um conjunto de setores com

32 Veja-se Fajnzylber (1971).

maior grau de integração horizontal e vertical. Evidentemente, as tendências à diversificação multisetorial interna das filiais estrangeiras não chegaram ainda, com raríssimas exceções, a situações de conglomeração real e financeira que possam comparar-se remotamente com a estratégia de crescimento global das matrizes.

Ainda que certas filiais já sejam responsáveis por boa parte do volume global de vendas da empresa internacional na América Latina – como parece estar ocorrendo em duas ou três grandes filiais européias da indústria automobilística e de alguns setores da química – suas estratégias de diversificação e exportação não podem sobrepor-se às condições globais de operação destas empresas no mercado mundial.

Isso não significa que em alguns setores as filiais estrangeiras não possam expandir aceleradamente suas exportações com vista a uma divisão regional de mercados. De fato o fazem, sobretudo porque elas vieram para ficar e não podem desinvestir os vastos recursos reais acumulados internamente.³³ Outra coisa completamente distinta, porém, é esperar que o volume global de suas exportações possa crescer o suficiente para pagar todos os serviços do capital estrangeiro, sobretudo quando as filiais internacionais têm de fato um maior ritmo de expansão interna e de crescimento dos lucros. Assim, esse tipo de abertura enfrenta duas alternativas: ou a desnacionalização (e não necessariamente a internacionalização) progressiva dos recursos e do capital nacional, ou uma pressão crescente e de longo prazo sobre o balanço de pagamentos, através de um fluxo de remessas de lucros e de serviços do capital que acompanha, pelo menos, a

33 Para o montante de investimento estrangeiro acumulado nos diversos países da América Latina, veja-se CEPAL. *As empresas multinacionais*.

mais alta taxa interna de acumulação e de expansão das filiais estrangeiras.

Outro preço da recente abertura é a tendência permanente à sobrevalorização interna das moedas locais ou à subvalorização da taxa de câmbio em termos de moedas estrangeiras.³⁴ Este aspecto particular da abertura externa se reflete na economia de duas maneiras. Por um lado, aumenta a propensão a importar e favorece a entrada bruta de capital estrangeiro e a sua acumulação interna; por outro lado, prejudica o esforço dos exportadores nacionais e barateia o custo da remessa de lucros. As filiais internacionais não se vêem afetadas porque exportam numa relação matriz-filial que permite utilizar o super e o subfaturamento e os preços de transferência para corrigir as margens de lucro aparentes.

Do ponto de vista dos salários, uma estratégia de exportações agressiva nos setores produtores de bens de consumo generalizado e em particular de bens-salário condena-os, praticamente, a um congelamento em termos reais, já que não podem acompanhar os acréscimos de produtividade sem que a competitividade da indústria exportadora se veja em jogo. Isso não significa que os níveis de salários das filiais não sejam os mais altos em termos internos; efetivamente o são. Significa apenas que a diferenciação de salário dessas empresas se faz muito abaixo das suas margens diferenciais de lucros. Com isso o salário da mão-de-obra direta industrial mantém-se amarrado ao nível básico do custo de subsistência dos trabalhadores urbanos. Este, por sua vez, está submetido às flutuações de preços internos e internacionais dos alimentos e matérias-primas.

A diferenciação das cúpulas de ordenados do pessoal especializado se faz, em compensação, mais próxima aos

34 Veja-se Kucjiuski (1974).

níveis relativos de eficiência das empresas estrangeiras. Esta forma de diferenciação da estrutura de salários se apresenta dentro das grandes empresas como um *overhead* crescente, que oculta as margens brutas de lucro tributável e distorce, ainda mais, a distribuição das rendas pessoais urbanas. Tudo isto se articula com a diferenciação crescente dos padrões de consumo e com uma alocação de recursos em favor de setores interdependentes, do mesmo padrão de acumulação internacionalizante.

Como resultado da “estratégia de abertura”, as exportações industriais se fazem a custo marginal, o que permite regular as margens de ocupação da capacidade e de lucro das empresas estrangeiras que dominam os setores respectivos. As exportações de manufaturas das filiais têm mais este caráter **regulador das margens de lucro em cada mercado**, do que propriamente o caráter de competir e deslocar outras filiais dos mercados internacionais.

Resta finalmente abordar o tão discutido problema da deterioração das relações de troca à luz desse processo de expansão oligopólica das filiais estrangeiras. Sobre o problema das “relações de intercâmbio” o aspecto mais discutido na América Latina tem sido o que corresponde à primeira tese de Prebisch sobre a divisão internacional do trabalho entre países produtores de bens primários (periferia) e países produtores de manufaturas (centro). Contra ela e suas teses de industrialização por substituição de importações se concentraram todos os fogos da ortodoxia, da teoria do comércio internacional.

Cabe, porém, enfatizar que tanto a CEPAL, por meio de seus principais economistas, como a própria situação concreta dos países latino-americanos provaram à saciedade que nem todo padrão de industrialização resolveria o

problema. Agregariamos, à luz da experiência recente: exportar manufaturas tampouco parece resolver o problema.

Do ponto de vista teórico convém recordar a segunda tese de Prebisch, a que se refere à transferência a partir da periferia dos ganhos de produtividade da sua força de trabalho. Essa tese, que tem sido esquecida por muitos e teoricamente mal interpretada por outros, continua na raiz da explicação básica da tendência à deterioração das relações de troca contra os países da periferia e vai além da simples especialização em produtos primários.

Que a divisão internacional do trabalho mude de cara e se oriente mais no sentido da diversificação geográfica da estrutura produtiva, por meio das empresas multinacionais, nos termos já apontados, não resolve o problema de fundo. Os diferenciais básicos entre salários e produtividade, pelo contrário, agravam-se na periferia quando se introduzem, no padrão de intercâmbio, as manufaturas exportadas pelas filiais estrangeiras, sempre que se pretenda que elas sejam “competitivas”.

Isso não significa, como alguns “terceiro-mundistas” o têm apresentado, que os assalariados dos centros “explorem” os da periferia. Significa apenas que a redistribuição dos lucros se faz à escala internacional, num circuito ampliado de reprodução do capital, com desigualização das taxas de lucro e acumulação, nos mercados locais e nacionais, e tendências à igualação nos circuitos internos de reprodução e de circulação de capital das grandes empresas multinacionais.³⁵

Resumindo, os problemas de abertura externa que parecem colocar-se na atual etapa de internacionalização do capital, apesar de não apresentarem uma tendência tão

35 Veja-se Hymer (s.d.).

acentuada às flutuações como na etapa histórica que se convencionou chamar “Economia Primário-Exportadora”, apresentam, no entanto, problemas de médio e longo prazo cuja tendência e possível solução têm aspectos contraditórios que tornam difícil visualizar sua solução histórico-concreta.

O grande problema atual não é só, como já vimos, o de que excedentes crescentes tendem a ser exportados dos países periféricos. Esse não é um problema novo; tampouco é novo o fato de que o capital estrangeiro, ao expandir-se internamente num país da periferia, gera mais excedentes do que é capaz de exportar na atual etapa. Isso significa tanto uma submissão de massas crescentes de trabalho ao circuito de acumulação internacional do capital, quanto a transferência intercapitalista de lucros em favor de setores de propriedade estrangeira.

A pergunta relevante é: o que se passa com a reprodução ampliada do capital? O que significa internacionalização crescente do capital “nacional”?

Evidentemente, as filiais estrangeiras não podem exportar os lucros acumulados num período de produção se nesse mesmo período não se produzir seja um desinvestimento, seja um aumento proporcional do poder de compra das exportações, num ritmo superior ao da própria taxa de acumulação interna do capital estrangeiro.

Ambas as soluções parecem, porém, inviáveis a longo prazo. A primeira, a do desinvestimento, não corresponde aos objetivos estratégicos das filiais produtoras de manufaturas, que vieram para ficar e não apenas para se assegurar uma reserva mínima de mercado.

A segunda significaria um aumento acelerado do grau de abertura de nossas economias, pouco compatível com as

tendências e perspectivas de curto e médio prazo do mercado mundial, sobretudo se levarmos em conta que apesar do caráter marginal de nossa posição exportadora existem dezenas de países com estratégias de exportação semelhantes. Cair-se-ia, pois, na “falácia de composição” tão mencionada ultimamente, devido à fúria exportadora de todos os países industrializados ou semi-industrializados.

Desse modo, e paradoxalmente, “extrair mais excedentes da periferia” parece significar, a longo prazo, incorporá-los crescentemente ao circuito multinacional do capital. Isso implicaria deixar acumular os excedentes gerados internamente nos próprios mercados periféricos, sob as formas mais variadas de apropriação e de alocação dos recursos, e não necessariamente em exportá-los. Para alguns países periféricos de maior grau de industrialização, como o Brasil, o México, a Argentina, e a África do Sul, esse esquema pode funcionar razoavelmente por um certo período, sem implicar uma mudança violenta do esquema da divisão internacional do trabalho. Parece ser suficiente o já apontado anteriormente para mostrar que esse tipo de esquema diferenciado de acumulação e de apropriação de recursos vem-se adequando melhor aos interesses das grandes empresas multinacionais, em sua estratégia de expansão em escala mundial.

Por outro lado, a atual crise do sistema internacional deixa todas essas questões em aberto e sem solução lógico-histórica inteligível. Não deixaria de ser irônico que alguns países periféricos, como os apontados, passassem, através da sua própria condição de fronteira internacional de expansão do capitalismo, a ver-se submetidos ao inesperado problema

de reencontrar-se, ou redefinir-se em sua vocação, enquanto economias nacionais.

Um possível aumento de autonomia, ou de raio de manobra dos Estados Nacionais nas decisões de investimento, tecnologia e alocação de recursos teria necessariamente de recolocar os problemas do desenvolvimento nacional em termos bem distintos dos que Furtado denominou de “Mito do Desenvolvimento Econômico”. Mesmo quando os objetivos sociais da nova etapa histórica que se avizinha possam vir a ser tão vagos ou ambivalentes como o foram em sucessivas etapas da longa história do subdesenvolvimento, é de esperar, no entanto, que os problemas da “abertura externa” se coloquem em forma radicalmente diferente.

*A industrialização
brasileira: uma
tentativa de
reinterpretação*

3



A industrialização brasileira: uma tentativa de reinterpretação

3.1 A acumulação cafeeira e o nascimento da grande indústria

O processo de acumulação de capital do complexo cafeeiro e sua diferenciação urbano-rural explicariam não somente o surgimento da indústria como também sua articulação com o movimento cíclico da própria economia cafeeira. Estes pontos estão desenvolvidos, teórica e historicamente, na tese de Doutorado de João Manuel Cardoso de Mello à Universidade Estadual de Campinas. Tratarei, pois, de retomar algumas passagens dessa tese, porque indispensáveis às nossas reflexões sobre a industrialização brasileira.

A explicação analítica começa por uma tentativa de abstrair as características fundamentais da produção cafeeira e do processo de acumulação de capital, que é predominantemente mercantil em seu conjunto:

“A agricultura cafeeira no seu processo de produção incorre em determinados custos – simplificados: depreciação do capital fixo, pagamentos de salários, custos comerciais-financeiros, custos de transportes e impostos – e realiza um certo lucro. (...)”

Admitamos que os impostos sejam aplicados na compra de bens de produção e no pagamento de salários, que os lucros se repartam entre consumo capitalista e acumulação, e que os salários sejam integralmente consumidos em alimentos e bens manufaturados de consumo” (Cardoso de Mello, 1982: 104-5).

Isto dá conta dos determinantes da Renda Nacional e de como ela se reparte em componentes do gasto, de acordo com os esquemas de distribuição capitalista. Segue-se a idéia da expansão de mercado ligada à diferenciação do capital cafeeiro em suas faces urbana, industrial, rural e financeira.

De fato, só a demanda de alimentos e bens manufaturados de consumo constitui, em princípio, um mercado interno em expansão, e disponível para a aplicação alternativa de capital financeiro, representando efetivamente oportunidades de diversificação do capital mercantil. Esses investimentos se materializam sempre que os lucros oriundos do café não encontram aplicação no núcleo básico, dado o caráter “natural” da acumulação nos cafezais requerer um tempo de maturação e uma expansão da fronteira agrícola, que se move defasada em relação aos movimentos cíclicos dos preços internacionais do café. A própria aceleração da urbanização promovida pela expansão do complexo cafeeiro torna, pois, atrativas as oportunidades de investimento industrial, mesmo quando, inicialmente, sua taxa de rentabilidade possa ter sido inferior à do café.

Os determinantes do investimento não são estáticos, a margem de lucro tem que crescer no tempo para manter os investimentos industriais. Estes, para serem rentáveis, dependem menos das condições do setor externo ou do balanço de pagamentos do que da própria política interna de preços e de crédito. Mas, como veremos, esta última não está

desligada da forma de reprodução conjunta do capital cafeeiro.

Apoiada neste mercado, prévio e “externo” à indústria, e mediante a transferência de capital-dinheiro, de mão-de-obra e de capacidade para importar (excedentes reais e financeiros gerados pelo setor exportador), é como surge e se desenvolve a indústria maquinizada no Brasil. Esta não passa, pois, como no processo clássico de industrialização, pela via da acumulação “originária” e posterior transformação da manufatura em grande indústria. Dadas, porém, as próprias condições de formação desse mercado interno, surge apenas uma determinada grande indústria, a produtora de bens de consumo assalariados e, posteriormente, a indústria leve de bens de produção. Quer dizer, exclui-se de partida, na divisão interna do trabalho, o núcleo fundamental da indústria pesada de bens de produção.

Esse processo de autobloqueio da industrialização não se explica apenas, como na teoria convencional de comércio exterior, pelas vantagens comparativas relativas da divisão internacional do trabalho, nem pelo seu caráter de produção especializada em produtos primários. Explica-se pelo fato histórico e **relativamente endógeno** de que a acumulação industrial se submete, desde o início do processo, ao desenvolvimento da produção e do capital mercantil exportador.

Essa submissão não é, porém, apenas, como é sugerido em certas teorias da dependência, uma submissão ao capitalismo internacional, mas decorre da própria dinâmica interna de acumulação no café.

O fato de que os próprios empresários cafeeiros e os capitalistas ligados às casas importadoras-exportadoras sejam os agentes sociais desse processo de acumulação tem relação com as origens da industrialização (Warren Dean), mas não explica o padrão de reprodução do capital cafeeiro. Este, a nosso modo de ver, pode ser esquematizado levando em conta os elementos a seguir.

A indústria de bens de consumo assalariado, uma vez instalada, serve de suporte ao esquema de reprodução global do capital cafeeiro sob dois ângulos. O primeiro é o de garantir o custo de reprodução da mão-de-obra do complexo cafeeiro, mesmo nas etapas de declínio do ciclo do café, quando o poder de compra das exportações vem abaixo e diminui mais que proporcionalmente a capacidade para importar bens de consumo manufaturado. O segundo é o de manter a taxa de acumulação global quando esta começa a cair, ao caírem os preços internos do café, e ao desacelerar-se o ciclo de expansão na fronteira agrícola.

Assim se estabelece uma interdependência entre café e indústria, dentro de um padrão de reprodução do capital que corresponde a uma dinâmica intersetorial distinta dos esquemas clássicos de reprodução de dois departamentos, uma vez que tanto as condições de realização dos lucros como as de ampliação real da capacidade produtiva passam por dois mercados “externos”: um, à própria indústria, o outro em relação à economia nacional.

Só uma parte da reprodução ampliada do capital mercantil passa pelo setor industrial. O grosso da acumulação cafeeira é levado a cabo mediante condições de financiamento e de investimento real que dependem das condições de demanda no mercado internacional.

A situação de preços no mercado internacional, bem como a sua tradução cambial em preços internos, não é porém **independente** da própria política interna de sustentação do café. Assim, as condições da demanda internacional estão, em boa medida, determinadas pela posição dominante do Brasil na oferta mundial de café, e a política de preços internos não obedece necessariamente aos interesses das casas exportadoras. Essas condições globais só se modificam de forma decisiva a partir da crise de 1930 e levam em si mesmas a dinâmica da superprodução e das crises periódicas.

Ademais, o setor industrial depende do capital cafeeiro, também duplamente. Em primeiro lugar, para se expandir fisicamente, para repor e ampliar a sua capacidade produtiva, depende da capacidade para importar gerada no setor exportador, que substitui desta forma, pelo lado da demanda para trás, um verdadeiro departamento de bens de produção. Em segundo lugar, o setor industrial é incapaz de gerar endogenamente o seu próprio mercado, dependendo para sua expansão inicial de mercados prévios e “externos”, criados direta ou indiretamente pelo complexo exportador, mesmo que seja pela via do gasto público ou da expansão da urbanização.

Essa dependência ante o setor exportador, pelo lado da acumulação, é decisiva, pois, se bem **o modo de produção capitalista se torna dominante no Brasil, por força da própria expansão cafeeira**, não se geram, em simultâneo, **forças produtivas capitalistas capazes de reproduzir, endogenamente, o conjunto do sistema**. Vale dizer, não se passa, ao mesmo tempo, ao modo especificamente **capitalista de produção, ao chamado “capitalismo industrial”**.

3.2 Reflexões sobre o conceito de industrialização por substituição de importações

Se por industrialização entendemos a implantação de um setor de produção industrial, este surge muito antes de 1930, e não como resposta a uma crise do setor externo, mas sim num auge do café, com o prolongamento e a diversificação do capital cafeeiro. Se, ao contrário, tomarmos este conceito como o de “constituição de forças produtivas especificamente capitalistas”, isto é, capazes de afiançar a dominância do capital industrial no processo global de acumulação, temos que esperar até a década de 50 para que isso se verifique, mediante a entrada decisiva do Estado e das empresas internacionais. A ação do Estado é decisiva para a constituição de uma indústria pesada de bens de produção e a das empresas internacionais para a instalação de um setor diferenciado e “dinâmico” de bens de consumo capitalista.

Isso não significa que o padrão de acumulação do período de transição tenha-se mantido intocado desde 1889 até 1950. Sua ruptura efetiva começa a configurar-se em 1933/37, quando, passada a recuperação da crise de 1930, tanto a acumulação industrial-urbana quanto a renda fiscal do governo se desvinculam da acumulação cafeeira, e daí em diante submetem-na aos destinos e interesses do desenvolvimento urbano-industrial.

Esse período desde a crise até o começo da década de 50 seria o único que poderia merecer com certa propriedade a designação de “substituição de importações”, dado que, a partir de uma capacidade para importar que diminui em termos absolutos, conseguiu-se promover um intenso

crescimento da produção industrial.³⁶ Estender, porém, o conceito de substituição de importações para cobrir o período de surgimento da indústria, como o faz Fishlow, parece-nos inteiramente injustificado do ponto de vista conceitual.³⁷ Do mesmo modo, tampouco podem ser abrangidas por esse conceito as transformações estruturais da indústria que se produzem a partir da presença crescente do Estado e das filiais estrangeiras.

Assim, minha própria análise do período de industrialização do pós-guerra, principalmente para a etapa chamada “intensiva”, só se sustenta teoricamente em termos formais, como correspondente a um período do processo de substituição de importações, se for tomada exclusivamente do ponto de vista da dinâmica contraditória dos estrangulamentos sucessivos do setor externo.

A abordagem teórica do processo “parcial e fechado” de desenvolvimento em seus aspectos relevantes e corretos sobre problemas da estrutura de crescimento e diversificação “vertical” do mercado não se deriva, porém, **analiticamente**, da dinâmica “externa-interna”, como na proposição originária e central do pensamento cepalino.

Essa derivação não me parece, hoje, “viável” teoricamente, à luz de uma reflexão mais cuidadosa sobre os “modelos” ou visões de dinâmica econômica. Com efeito,

³⁶ Veja-se *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil* (Tavares, 1972: 77-8) e Villela & Suzigan, (1973).

³⁷ Como Fishlow (1972) mesmo reconhece, o conceito é mais descritivo do que analítico (p. 60), mas salvo em períodos de crise ou de guerra, a “capacidade explicativa” do coeficiente de importações diminui consideravelmente. Por outro lado, reconhece igualmente que na história da industrialização brasileira, tanto nas suas origens como nos anos 50, foi decisiva a **política interna** (p. 58).

todas as teorias dinâmicas requerem algum esquema “endógeno” de movimento, como suporte analítico, a partir do qual o seu modo de funcionamento possa ser “aberto” ou expandido à totalidade do sistema, dependendo de a abordagem dos problemas ser feita do ponto de vista da periferia ou do centro.

Nossa proposição alternativa, tal como foi apresentada no primeiro capítulo, privilegia, pois, os aspectos **internos** do movimento de acumulação de capital, pondo ênfase no andamento cíclico característico de estruturas industriais que incorporam empresas nacionais, públicas e estrangeiras com poder desigual de acumulação. A partir dessa análise é que se podem compreender de forma integrada os problemas de “abertura externa” da economia brasileira e de sua articulação “dependente” com o sistema internacional.

Uma reavaliação adequada da problemática global da industrialização brasileira requereria um esforço de reinterpretação impossível de resolver satisfatoriamente em uma tese. Mesmo tomando duas teses complementares, a do Professor Cardoso de Mello e a minha própria, que, além de se moverem numa problemática teórica comum, cobrem dois períodos históricos distintos, os problemas pendentes de reinterpretação tornam a tentativa realizada extremamente provisória. Falta-lhes cobrir um imenso hiato histórico, que é o do período entre o padrão de acumulação que morre em 1933 e o que se inicia em 1956/57. Vale dizer, falta-lhes resolver adequadamente o problema maior do papel do Estado no período de transição ao “capitalismo industrial”, que caracteriza a especificidade do padrão brasileiro de desenvolvimento.

Sobre esse período, que vai de 1933 a 1955, o que se pode adiantar, à guisa de esforço preliminar de crítica, são umas breves considerações sobre o que convencionamos denominar, provisoriamente, de **Industrialização Restringida**.

Nesse período de industrialização, pela primeira vez na história da economia brasileira, combinam-se dois fatores contraditórios que permitem identificar uma nova dinâmica de crescimento. O primeiro é que o processo de expansão industrial comanda o movimento de acumulação de capital, em que o segmento urbano da renda é o determinante principal das condições de demanda efetiva, vale dizer da realização dos lucros. O segundo resulta de que o desenvolvimento das forças produtivas e os suportes internos da acumulação urbana são insuficientes para implantar a grande indústria de base necessária ao crescimento da capacidade produtiva adiante da própria demanda. Assim, a estrutura técnica e financeira do capital continua dando os limites endógenos de sua própria reprodução ampliada, dificultando a “autodeterminação” do processo de desenvolvimento.

Quando nos referimos aos fatores limitantes da acumulação, de um ponto de vista endógeno, não se trata, pois, de discutir uma vez mais a dependência em relação ao setor externo ou ao capital estrangeiro, já suficientemente debatidos. Trata-se sim de analisar o potencial interno de acumulação e de diversificação da estrutura produtiva, e, a partir daí, ver como esta se articula com as relações internacionais. Nesse período histórico, relativamente longo, a evolução do comércio internacional passa por duas etapas bem marcadas. A do estancamento do poder de compra das

exportações, que se mantém até o final da Segunda Guerra Mundial, e a de sua expansão acelerada até 1954. Em matéria de entrada de capital estrangeiro os fluxos globais não são relevantes em todo o período.

Nossa hipótese central de análise continua sendo a de que os fluxos de comércio e de capital estrangeiro não determinam exogenamente a dinâmica da acumulação, apenas se articulam com ela e **modificam-na a partir de dentro**, acentuando as mudanças internas em curso na estrutura produtiva e no padrão histórico de acumulação.

Assim, o ciclo de industrialização que se inicia com a recuperação econômica de 1933 e se afiança pela aceleração do crescimento industrial até 1937, e posteriormente pelas condições de proteção econômica da Segunda Guerra Mundial, se dá com o desenvolvimento mais que proporcional do setor de bens de produção em todo o período.³⁸ Entenda-se, no entanto, que este não é ainda o setor dominante do processo de acumulação industrial, porque sua capacidade produtiva, nos principais ramos de bens de produção, é insuficiente para atender sequer às necessidades correntes de funcionamento da economia a uma taxa de acumulação mais alta. Muito menos é capaz de manter a capacidade produtiva crescendo a um ritmo sustentado à frente da demanda final. A dinâmica do crescimento continua, pois, a depender, basicamente, do crescimento do setor de bens de consumo assalariado previamente instalado, e se estende daí para o setor de bens de produção, ambos devidamente protegidos da competição externa pelo estancamento da capacidade para

38 Veja-se Villela & Suzigan (1973: tab. VI.8 e VII.5).

importar que se manteve até o fim da Segunda Guerra Mundial.

Nesse sentido é que se pode falar, com certo rigor, de substituição de importações, dado que o montante absoluto das importações de bens de produção só seria ultrapassado, em alguns ramos, em 1947, quando o ritmo de crescimento da produção industrial se acelera em relação ao período anterior à crise.

O importante, porém, não é o caráter substitutivo da produção industrial, que permite atender inicialmente a uma demanda cativa e a partir daí expandir-se. O ponto central é que este incremento de produção permite, pela primeira vez na história da indústria, reproduzir conjuntamente a força de trabalho e parte do capital constante industrial, num movimento **endógeno** de acumulação.

Assim, são as relações internas entre os dois setores industriais básicos, o de bens de consumo e o de bens de produção, que determinam tanto o crescimento de um proletariado urbano industrial, como, em simultâneo, a expansão das margens brutas de lucro e de sua acumulação dentro das empresas industriais. Essas margens de lucro, bem como sua taxa relativa sobre o capital industrial global, dependem, por um lado, do caráter pouco competitivo da estrutura industrial, instalada ao amparo de uma elevada proteção externa, e, por outro, dos custos reais e monetários da mão-de-obra direta.

Do ponto de vista monetário, as margens de lucro são elásticas para cima, como se se tratasse de um oligopólio avançado, em condições em que nem a estrutura técnica do capital, nem a correspondente produtividade da mão-de-obra são “avançadas”.

O excedente de mão-de-obra rural, apesar de determinar uma “oferta elástica” de mão-de-obra, não fixa o patamar mínimo do salário, como na hipótese ricardiana, apenas impede a elevação do salário monetário de acompanhar os incrementos de produtividade e, portanto, favorece as margens crescentes de lucro. O salário real se modifica de acordo com os custos relativos de reprodução da mão-de-obra e do capital industrial.

O custo real da mão-de-obra está fortemente influenciado pelos preços dos bens agrícolas de consumo, assim como os custos de insumos de produção industrial estão afetados, embora em menor medida, pelos preços das matérias-primas de origem agrícola. Esses preços não dependem, porém, apenas das condições de produtividade da agricultura e da renda “do monopólio da terra”, como um raciocínio estático poderia indicar. Dependem também e fundamentalmente, em forma dinâmica, do ritmo de crescimento da demanda urbana.

Assim, tanto os preços agrícolas como o custo básico da mão-de-obra e das matérias-primas tendem a elevar-se por força da própria industrialização que acompanha um processo de intensa urbanização. Esse processo, por sua vez, estimula e pressiona os mercados agrícolas que atravessavam um período de expansão moderada por causa da lenta reconversão das velhas áreas cafeeiras.

A velha economia cafeeira, já em processo de diferenciação através de outras exportações primárias como o algodão e o açúcar, sofre um processo de reconversão acelerada, através da competição por recursos, terras e capital que decorre da introdução de produções alternativas. Essas

transformações na demanda tanto induzem uma expansão da fronteira agrícola em áreas novas, como modificam as condições de produção nas áreas **velhas** próximas ao eixo urbano Rio-São Paulo.

As condições descritas até agora não indicam pois a rigidez da **oferta agrícola** como causa básica da subida de preços, senão que (estas) propiciam condições de surgimento ou aprofundamento de oligopsônios mercantis que funcionam como poderosos intermediários entre o mercado rural e o urbano e permitem a manutenção de preços altos dos produtos agrícolas. Isso porém não prejudica a taxa de acumulação urbana, apenas acentua a queda no poder de compra dos salários. O aumento das margens de comercialização apenas faz subir as margens brutas de lucro no setor urbano em seu conjunto, isto é, modifica os preços relativos em favor da acumulação de capital. Do ponto de vista da reprodução do capital industrial, o componente importado também pressiona os custos para cima, mas a indústria se defende, graças à proteção externa que lhe garante a elasticidade para cima das margens brutas de lucro. O que resulta daí, como bem apontou Furtado, é uma pressão inflacionária constante, e portanto uma tendência ao declínio continuado do poder de compra dos salários básicos.

Essa situação se mantém até o início da década de 40, e se agrava posteriormente, com as restrições do comércio exterior causadas pela Segunda Guerra Mundial. Em condições de interrupção dos principais fluxos de importação resultam, simultaneamente, uma pressão do lado dos preços e um superávit comercial na balança de pagamentos. Estes provocam uma expansão inflacionária da demanda monetária

global, que se traduz, mediante novos aumentos de preços, em déficits crescentes do setor público, sobretudo de gastos correntes, mas também de investimento em infra-estrutura de transportes para fazer face aos estrangulamentos crescentes na rede interna.

Nessas circunstâncias, as margens brutas de lucro no setor industrial tendem a incrementar-se por saltos, como os lucros extraordinários de tipo inflacionário, enquanto o salário real se deteriora mais acentuadamente. No entanto, a demanda de mão-de-obra aumenta com o aparecimento de uma série de empresas marginais que se instalam aproveitando os ventos da inflação e da economia de guerra.

Em 1943 entra finalmente em vigor parte da legislação trabalhista anunciada pelo governo Getúlio Vargas em sua prática “populista”, instaurando-se o salário mínimo urbano legal. Essa medida tem sido objeto de uma discussão intensa entre economistas e demais cientistas sociais.

Não nos interessa aqui discutir as raízes do populismo e sua eficácia social, senão em que medida ele representa, ou não, uma intervenção econômica, reguladora do mercado de trabalho e favorável à acumulação.

As opiniões sobre esse ponto são divergentes. Do nosso ponto de vista, essa fixação de um piso ao salário urbano é relevante do ponto de vista da acumulação, já que, sem ela, a estrutura de remunerações da força de trabalho poderia ter-se aberto verticalmente, de tal modo que a expansão industrial se veria prejudicada sob dois ângulos, que representam as duas caras do processo de produção: o problema dos custos diretos da mão-de-obra e o problema da demanda dos setores que produziam bens de consumo-salário.

Para estes últimos, sem o piso do salário mínimo, verificar-se-ia uma queda brutal do poder de compra das massas urbanas semiproletarizadas e da pequena burocracia privada e estatal, que tenderia a reduzir fortemente o ritmo de crescimento da demanda corrente. Para os setores de bens de produção e para toda a indústria fortemente empregadora de mão-de-obra, o salário mínimo funcionava como um controle e uma barreira à possível pressão dos setores operários mais organizados sobre seus custos de produção.

Assim, ao que parece, os elementos de custo e de demanda se complementam, em vez de excluírem-se, sempre que se leve em conta a dinâmica contraditória da oposição salários-lucros, num processo de expansão com características inflacionárias.

Cabe agora uma referência ao aparente aumento do grau de autonomia em relação ao capital estrangeiro, que se verifica desde 1937 até 1954, nessa etapa de “industrialização restringida”. Essa maior autonomia não se deve, a nosso juízo, nem ao nacionalismo de Vargas, nem a uma possível “hegemonia” da burguesia industrial nacional. Significa, sobretudo, a impossibilidade de articular o processo de acumulação interna com a entrada de capital estrangeiro privado novo. Não estamos nos referindo apenas ao período da Guerra e à ruptura, ou diminuição, das relações mercantis internacionais. Isso não impediria necessariamente a entrada de recursos financeiros para as filiais estrangeiras já implantadas no setor industrial na década de 20 e na primeira metade da década de 30. O problema está em que estas não necessitavam de capital externo proveniente de suas matrizes, dada a alta taxa de reinvestimento de lucros que já lhes havia

permitido ampliar anteriormente sua capacidade produtiva e, inclusive, modernizar parcialmente suas instalações. Algumas das filiais estrangeiras mais tradicionais, como as da indústria de alimentos e de certas matérias-primas, tiveram lucros internos suficientes para diversificar suas aplicações de capital e integrar-se verticalmente, transformando-se em monopsonios de compra, para trás.

O mesmo ocorre com as grandes empresas nacionais, particularmente as têxteis e algumas das mecânicas originárias que desdobram o seu capital e se estendem em diversificação horizontal e vertical dos ramos de bens de consumo aos de produção.

Assim, não parece ser por falta de capital, nacional ou estrangeiro, que a industrialização fica restringida e não se implanta a indústria pesada sem a intervenção decisiva do Estado. Tampouco se podem invocar as restrições da capacidade para importar, uma vez que, do ponto de vista do capital estrangeiro, o problema das importações de bens de capital, marginal do ponto de vista das transferências da matriz, estaria praticamente resolvido.

Seguramente, não era por temer a concorrência da indústria brasileira que, por exemplo, os poderosos *trusts* mundiais do aço não se interessavam por investir no Brasil. O problema pertinente equivale a perguntar com base em que esquema de reprodução ampliada do capital se implantaria uma indústria pesada no mercado brasileiro.

Ao que parece, nenhuma indústria pesada se implantou historicamente a partir da diferenciação e da dinâmica interna de uma indústria de bens de consumo que cresce acompanhando a própria expansão de um mercado

urbano centrado em uns poucos pólos de urbanização. Historicamente, a maioria dos países chamados de “industrialização retardatária”, vale dizer, aqueles que não participaram da primeira revolução industrial, implantou sua indústria pesada seja com o apoio do Estado Nacional, seja em aliança com o grande capital financeiro internacional, como parte de um esquema de sua expansão à escala mundial.³⁹

A implantação da grande indústria de base com apoio no Estado deu-se como regra por razões econômicas e militares de afirmação do “Estado Nacional como potência”, na disputa mundial pela hegemonia (Alemanha, Rússia e Japão). O único caso notório em que o Estado militar não participou da acumulação interna do setor privado nacional é o da burguesia financeira dos Estados Unidos, que implantou sua indústria siderúrgica, dando o primeiro grande salto de escala tecnológica, com o apoio em um sistema de transportes intercontinental que articulava três espaços regionais de acumulação simultânea.

Evidentemente, a burguesia brasileira do café era tão “nacional” quanto a sua congênere americana, quanto à capacidade de defender os seus interesses e de apresentá-los como interesses nacionais. Apenas, como se recordará, não tinha um potencial interno de acumulação em **escala nacional**, pois estava apoiada apenas em um “eixo regional” de expansão, enquanto as demais regiões exportadoras se encontravam em decadência.⁴⁰

39 Ver Gerschenkron (1962), especialmente o capítulo 2; e também Hobson (1965).

40 As primeiras ferrovias foram de fato construídas pela burguesia cafeeira paulista e ao que tudo indica não foi por falta de “espírito empresarial” que Almeida Prado não se tornou o Morgan brasileiro.

Mais tarde, o Estado Novo brasileiro, como Estado Nacional autoritário, não deixou de ter suas pretensões, precoces, a ser potência sul-americana e de tentar forçar a industrialização do país.⁴¹ Baseado, porém, num precário esquema interno de acumulação, recém-mudado para o eixo **urbano** Rio-São Paulo, e com a economia cafeeira em crise, não tinha fôlego para implantar, por sua conta e risco, uma indústria de base. Assim, apesar de que o aço e o petróleo faziam parte das metas de defesa nacional do Estado Novo, só a habilidade política de Vargas, conciliada com os interesses militares dos Estados Unidos, conseguiu arrancar a “capacidade para importar” suficiente para implantar Volta Redonda já no final da Guerra. A batalha do petróleo foi uma história diferente, a mais longa e dramática, e não se ganhou antes de 1954.⁴²

Todos esses fatos notórios, bem como as breves reflexões paralelas, servem apenas para iluminar o debate histórico e tentar mostrar que nem as interpretações do tipo “substituição de importações”, nem tampouco as de “dependência” são suficientes para esclarecer satisfatoriamente a especificidade histórica e teórica do subdesenvolvimento.

A passagem, em “condições de subdesenvolvimento”, a uma etapa de industrialização propriamente dita requer a demonstração prévia das limitações e possibilidades internas de que a reprodução ampliada do capital industrial se torne não só endógena como também dominante; apesar de que

41 Veja-se declarações do Gen. Goes Monteiro sobre o Programa de Salvação Nacional citado por Martins (1973).

42 Para os dois estudos de caso, da Siderurgia e do Petróleo, veja-se Martins (1973).

alcançar essa etapa de acumulação especificamente capitalista possa significar para os países periféricos um grau acentuado de “subdesenvolvimento” de uma parcela considerável de suas “forças produtivas”, e também uma maior “dependência” em termos financeiros, tecnológicos e, eventualmente, políticos, em relação ao capital internacional.

A intervenção do Estado e, em particular, seu próprio potencial de acumulação interno, tem necessariamente de expandir-se e de **preceder** a nova forma de articulação com o capital internacional. Este último nunca entrou “sozinho”, a desenvolver ou “subdesenvolver”, por sua conta e risco, as forças produtivas internas de um país, salvo nos famosos “modelos de enclave”, que correspondem a formas específicas de expansão colonial. A expressão “neocolonial”, como as suas substitutas, que apontam a identificação de novas “situações de dependência”, não descreve adequadamente o processo dinâmico de articulação progressivamente mais complexa das economias “centrais” com as “periféricas”.

Ambas se encontram em processo de acentuada diferenciação produtiva, e a rearticulação do sistema capitalista em escala internacional não permite detectar de que forma a dinâmica contraditória da expansão global **subordina** as estruturas internas de acumulação das economias periféricas. Estas, embora de forma diferente das economias centrais, têm uma dinâmica **interna** de expansão que pode enquadrar-se, ou não, de modo favorável dentro da dinâmica global do sistema. Muitas vezes, porém, é justamente quando a situação internacional é desfavorável que certos mecanismos de expansão se reajustam **endogenamente** e permitem uma nova rearticulação, favorável à acumulação de capital posterior.

A etapa recente dessa forma de articulação, do ponto de vista do movimento endógeno do capital industrial, já foi discutida por nós no capítulo sobre problemas de acumulação oligopólica em países semi-industrializados. Cabem agora, para finalizar esta discussão, umas breves considerações adicionais sobre o conceito de “industrialização dependente”, destacando alguns pontos sobre o “caráter associado” do capitalismo “nacional”.

O caráter associado das burguesias locais e a internacionalização do mercado interno não são, a nosso modo de ver, fatos novos que caracterizam “a nova etapa de dependência”. As formas de associação e o caráter das contradições implícitas em cada etapa de expansão e acumulação de capital é que vão mudando de cara, constituindo padrões de articulação em níveis estruturais diferentes, no estilo dos que tentamos tipificar ao longo desta tese para os padrões básicos de acumulação.

Tanto na chamada etapa “primário-exportadora”, quanto nos sucessivos ciclos de industrialização, o capital estrangeiro **novo** só entrou depois que o ciclo de expansão já se encontrava em curso. Em geral, ao chegar uma crise, as filiais estrangeiras não desaparecem, nem desinvestem o seu **capital**; apenas mudam seu comportamento, oscilando entre tentar remeter mais excedentes (lucros e outras formas de serviços de capital) e diversificar as suas aplicações internas, com ou sem associação com capitais locais.

A “contradição interassociados”, ou a competição acirrada entre capital nacional e estrangeiro, sempre se revela em período de crise, ou de disputa de novas oportunidades de investimento, na tentativa de garantir as posições relativas ou

absolutas dos empresários locais. O caráter dominante e desigual da associação é que tem mudado consideravelmente de período para período histórico, é particularmente acentuado no caso de saltos tecnológicos com barreiras de escala.

Evidentemente, no período de 1937 até 1954, a associação é menos visível e o perfil de dominação estrangeira mais atenuado do que a partir de 1956/57. Isso pode dever-se a dois fatores **econômicos** decisivos. O primeiro é a própria orientação da expansão do capitalismo mundial “intercentros” no imediato pós-guerra, que não estava particularmente interessado nem requeria uma nova onda de expansão para a periferia. Do ponto de vista das novas estruturas técnicas e econômicas do “oligopólio diferenciado” e de suas formas internacionais de concorrência, a periferia não era ainda um mercado, senão marginal, para a aplicação de novos capitais industriais.

O segundo, a nosso juízo mais decisivo, prende-se ao fato de que as formas de expansão e acumulação em curso no mercado interno brasileiro não requerem, nesta etapa, maiores entradas líquidas de capital estrangeiro. A retenção interna de lucros para reinvestimentos por parte das filiais estrangeiras já instaladas de longa data, bem como seu maior acesso ao endividamento interempresas e com o setor financeiro privado, era suficiente para manter a sua liderança naqueles setores em que se constituíam na cabeça visível de um oligopólio competitivo. Isso dava margem para a expansão absoluta do capital nacional industrial e para sua diferenciação em setores de bens de produção nos quais já estava instalado, com escalas reduzidas de produção, há muito tempo.⁴³

43 Veja-se Tavares et al. (1973) e também Leff (1968a).

Evidentemente, parte dessas características se mantém num novo ciclo de industrialização que se inicia a partir do chamado Plano de Metas, mas nos novos setores que interessam às grandes empresas internacionais, tanto as condições de sua implantação como as “barreiras à entrada” mudam completamente. A partir daí, o novo perfil de investimento que se desenha e a diferenciação industrial que se pretende requerem investimentos maciços, tanto estatais como estrangeiros.⁴⁴

Tanto o tipo de crescimento da capacidade produtiva, muito na frente da demanda preexistente, como o caráter concentrado no tempo do bloco de investimentos não se parecem em nada com a anterior etapa de industrialização do pós-guerra. A essas características das escalas de produção agregue-se o fato de que os empresários nacionais careciam de instrumentos prévios de mobilização e centralização de capital, necessários a uma concentração de recursos, internos e externos, da magnitude requerida. Por outro lado, a estrutura técnica e financeira dos novos capitais era também completamente diferente da anterior, e não se podia obter a partir da simples expansão e diversificação da estrutura produtiva existente. Esses fatos básicos parecem ser, a meu juízo, a “razão” essencial da forte presença do Estado e do caráter dominante do capital estrangeiro nesse ciclo longo de industrialização que se prolongou até recentemente.

A estrutura de financiamento e a de risco, implícitas na própria estrutura técnica do capital, só representam “barreiras à entrada” para os empresários nacionais, apesar de que não os liquidam economicamente, nem impedem o

44 Veja-se Lessa (1964).

surgimento de uma nova burguesia industrial de segunda ordem, constituída pelas pequenas e médias empresas que se instalam e proliferam como cogumelos nas etapas de expansão acelerada.

Nem as empresas internacionais nem o Estado correm de fato riscos maiores, do ponto de vista da acumulação e da realização de suas vendas, uma vez que ambos apostam num crescimento que são capazes de garantir, até certos limites, na medida em que levam à prática as suas decisões de investir. Vale dizer que para esses agentes econômicos o investimento é até certo ponto “autônomo”, e não induzido pelo comportamento da demanda corrente. Isso não significa que, nos próprios termos de uma boa análise keynesiana dinâmica, o efeito acelerador desse investimento não acabe criando suas próprias contradições e limites à expansão e, portanto, o auge do ciclo e sua posterior desaceleração não sejam igualmente inevitáveis.

Esses e outros problemas, que adiante abordaremos na análise mais cuidadosa do ciclo de expansão que se inicia por volta de 1956/57, parecem-me hoje mais relevantes, como mecanismo indutor dinâmico do processo de industrialização, do que a situação de estrangulamento externo. Daí termos abandonado a designação de “substituição de importações”, por considerá-la completamente inadequada do ponto de vista analítico, ainda que **formalmente** ela possa ser adotada na medida em que o coeficiente importado da oferta final de bens industriais esteve caindo, mesmo para as indústrias de bens de consumo duráveis, que esgotam a reserva de mercado preexistente em seu primeiro e curto período de expansão.

Na verdade, na dinâmica “externa-interna”, as importações derivadas desse novo complexo industrial ultrapassariam em breve espaço de tempo o montante de demanda das “importações substituídas”, conduzindo a mais fortes restrições de balanço de pagamentos.⁴⁵ No entanto, as filiais estrangeiras que se instalaram no período 1956/61 vieram para ficar, e como manda a boa técnica do oligopólio diferenciado, instalaram capacidade produtiva bem na frente da demanda preexistente, e prepararam-se para financiar suas próprias importações e, posteriormente, forçar a diversificação de consumo tão logo este se desacelerou ao ajustar-se ao crescimento espontâneo do mercado.

Evidentemente, o “declínio do processo de substituição de importações” se deu muito antes do momento por nós assinalado no já mencionado trabalho sobre a industrialização brasileira. Suas possibilidades alcançam os **limites** do tipo de expansão iniciada no segundo governo Vargas de uma forma contraditória. Assim, 1959 é um ano paradoxal porque marca vários acontecimentos importantes para o desenvolvimento posterior da economia e da sociedade brasileira. É o ano da crise decisiva do café e da quebra dos esquemas de financiamento que permitiam transferências de excedentes do capital cafeeiro para o capital industrial. É o ano da ruptura com o Fundo Monetário Internacional e com o Banco Mundial, que agravou os problemas de financiamento externo do setor público sem afetar o financiamento privado estrangeiro. É o ano da construção de Brasília e da Operação Nordeste, que marcam a primeira tentativa séria de

⁴⁵ Ver *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil* (Tavares, 1972, cap. C.1: Resposta aos desafios do desequilíbrio externo, p. 42).

interiorização deliberada do processo de expansão polarizada. É o ano da primeira baixa importante do poder de compra dos salários e de aceleração inflacionária do pós-guerra. Por tudo isso, 1959 é o primeiro ano em que os sintomas de ruptura da base econômica do “Estado de compromisso” se manifestam como prelúdio de sua ruptura definitiva em 1964. É também o período em que as possibilidades reais, ainda que não as esperanças, da burguesia nacional brasileira de manter-se associada em pé de igualdade com o capital estrangeiro, pela mediação do Estado, configuram-se como inviáveis.

Isso não significa que a “associação subordinada”, que posteriormente teve lugar, prejudicasse a taxa de acumulação ou a “desnacionalizasse”, salvo nas crises, onde o sócio menor sempre leva a pior. Efetivamente, o processo de concentração relativa, que a partir de fins da década de 50 se deu como tendência inexorável em favor do capital internacional e das empresas estatais, não prejudicou, em termos absolutos, o conjunto do capital de propriedade de “nacionais”. Poder-se-ia mesmo dizer que o salvou de uma tendência maior à estagnação relativa, embora submetendo-o a crises conjunturais mais agudas.

Com efeito, com exceção desses períodos de crise, o capital dos empresários nacionais continuou a expandir-se em termos absolutos, embora de forma desigual e algo caótica. Nos períodos de crescimento acelerado – 1957/61 e 1968/73 – aumentaram, indiscutivelmente, não apenas suas margens de lucro, como, em alguns casos, consolidou-se seu caráter oligopólico. O Estado é quem aparece, porém, como substituto da “máquina de crescimento privado nacional”, passando a operar crescentemente nos setores pesados da

indústria de bens de produção e nas operações de financiamento interno e externo da indústria.

Ao mesmo tempo aparece, contraditoriamente, como promotor dos investimentos estrangeiro e privado nacional, suprindo-os de economias externas baratas; fornecendo-lhes subsídios aparentemente indiscriminados, mas na realidade diferenciados; dando-lhes garantias e até permissividade no endividamento (interno e externo).

O fato de se configurar desta forma uma estrutura oligopólica assimétrica em termos de poder não impede que seja solidária quanto aos seus principais traços de expansão: diversificação de consumo *à outrance*, modernização restringida, endividamento crescente. Sua desaceleração leva também implícita a quebra dessa solidariedade provisória, o esmagamento dos “cogumelos” que cresceram com os *windfall profits* da expansão inflacionária. Tudo isto se parece, porém, muito mais com uma caricatura da “destruição criadora” de Schumpeter, do que com sua admirável máquina de crescimento.

3.3 Explicações endógenas de um ciclo de expansão industrial no Brasil

A economia brasileira, depois que seu processo de acumulação passou a estar basicamente determinado endogenamente pela expansão e diversificação do setor industrial, vale dizer, alcançada determinada dimensão dos setores produtores de bens de produção e de consumo duráveis, está sujeita a ciclos de expansão e a problemas de

realização que podem ou não se desenvolver numa crise, como em qualquer economia capitalista.

Uma diferença de fundo dos modelos clássicos do ciclo estaria dada pelo peso do Estado e do capital estrangeiro, como determinantes “autônomos” do montante e da estratégia de investimento na etapa de expansão.

Sobre as diferenças gerais que apresentam esses ciclos de expansão em economias semi-industrializadas já nos detivemos na primeira parte da tese. Cabem, porém, alguns comentários breves sobre a especificidade do caráter cíclico do crescimento industrial na economia brasileira.

No caso do Brasil, a natureza do ciclo apresenta algumas características estruturais distintas dos demais países subdesenvolvidos, sobretudo pelo significado profundo das discontinuidades tanto em termos da incorporação e da difusão restritas do progresso tecnológico, como das mudanças bruscas na composição da oferta industrial. Isso faz com que o efeito acelerador seja mais profundo que em países latino-americanos de menor grau de desenvolvimento das forças produtivas industriais, tanto na etapa de expansão como de declínio do ciclo.

Seu caráter de capitalismo oligopólico mais moderno e concentrado, com forte participação do Estado, bem como um peso relativamente alto de empresas internacionais no setor industrial, confere-lhe, porém, algumas vantagens na etapa de desaceleração. Entre elas está a capacidade de manter as margens brutas de lucro das empresas oligopólicas em situações depressivas, ainda que não se mantenham os lucros brutos nem a taxa média de lucro no setor. Isso não só impede

uma deflação brusca com queda de preços na crise, como acentua, pelo contrário, as pressões inflacionárias, que começam a manifestar-se de forma aguda no auge da expansão. Além disso, o ciclo se manifesta através de uma flutuação acentuada das taxas de crescimento em torno de uma tendência ascendente e não manifesta tendências prolongadas à estagnação, que se podem verificar por períodos mais longos no processo de industrialização de outros países.

Uma crise por redução nos níveis de demanda efetiva produz-se por períodos curtos, em geral após uma aceleração inflacionária que afeta particularmente as empresas financeiramente mais débeis, o nível real do gasto público e o poder de compra dos salários. Trata-se das chamadas “crises de estabilização”, que sobrevêm a uma política econômica destinada a cortar a espiral preços-salários e os mecanismos de propagação do “déficit” público e do balanço de pagamentos. Em todo o período do pós-guerra se verificou um único período de estagnação relativa da indústria, entre 1962/67.

Nosso objetivo neste capítulo é apresentar as linhas gerais de desenvolvimento do ciclo de expansão que se inicia em meados da década de 50, e dar algumas explicações básicas para a crise e a recuperação da década de 60.

3.3.1 A desaceleração da expansão industrial brasileira

A elevação do ritmo de crescimento que se inicia por volta de 1957 e se desacelera a partir de 1962, para voltar a

recuperar-se a partir de 1967, tem que levar em conta algumas características que lhe dão a sua especificidade histórica. Assim, por exemplo, no **início do ciclo de expansão**, os pontos que convém sublinhar do ponto de vista analítico são os seguintes:

- (1) O bloco dos investimentos não se relaciona com a introdução no mercado dos novos produtos que criam, de partida, sua própria demanda. Do ponto de vista da demanda corrente, existe uma demanda inicial por importações que, uma vez contida, é substituída por oferta interna; só posteriormente a dinâmica da expansão nos novos setores requer uma mudança do lado da estrutura da demanda. A escala dos novos projetos de investimento supera, em geral, a demanda corrente no início do período de expansão.
- (2) O *boom* de investimentos do período 1957/61 não se distribui por vários setores industriais já existentes, representando ampliações marginais da capacidade produtiva industrial, senão que representa, além de um salto tecnológico, um salto na capacidade produtiva existente, concentrado em três ou quatro ramos, basicamente material de transporte, material elétrico e metal-mecânica, de pouco peso relativo na estrutura produtiva anterior e de elevada complementaridade interindustrial.
- (3) Este ciclo de expansão não se caracteriza por um processo de concentração absoluta em favor das grandes empresas, que resultaria de um salto de escala e aumento das barreiras à entrada das empresas já existentes. Na verdade, nessa etapa predomina a concentração relativa de mercado em favor das grandes empresas nacionais, públicas e privadas, que não competem com as estrangeiras em preços ou em diferenciação

de produção, particularmente nos setores mais pesados da indústria de bens de capital e de insumos estratégicos. Nos setores de bens de consumo diferenciado, de material elétrico e de transportes, verifica-se o predomínio das novas empresas internacionais. Dados, porém, os altos ritmos de expansão do mercado, há lugar para todos, mesmo para as empresas menores em setores competitivos.

Assim, esse período de expansão acelerada caracteriza-se, mais pela diferenciação da estrutura produtiva em todos os planos, do que pela concentração do capital e da renda, que devem ter aumentado em termos relativos, mas não absolutos. O próprio grau de desnacionalização da indústria não parece ter aumentado nesse período, verificando-se antes uma internacionalização de capital com uma expansão mais que proporcional de certos setores estrangeiros.⁴⁶

Devido a essas características básicas, o bloco de investimentos novos altera muito mais dramaticamente a estrutura da capacidade produtiva industrial do que a estrutura da demanda. Esta sofre menos alterações na medida em que, desde o pós-guerra até 1954, a capacidade para importar se havia mantido suficientemente elevada para permitir uma oferta global correspondente aos níveis e à composição da demanda interna. Esta, por sua vez, do ponto de vista da estrutura de consumo, estava historicamente condicionada por uma distribuição da renda tradicionalmente concentrada e por padrões de consumo internacionais para as camadas de altas rendas. A forte elevação do salário médio real urbano em

46 Ver Banas (1961) e Morley & Gordon (1971). O mecanismo básico de subsídio à entrada de capital estrangeiro era a instrução 113 que favorecia também, embora em menor medida, a importação de equipamentos para os empresários nacionais. Ver de novo Lessa (1964).

1954 e sua relativa manutenção até 1959, junto com um intenso processo de urbanização, permitem, porém, um ritmo importante de crescimento da demanda urbana em favor do setor de bens industriais de consumo tradicional já existente. Tudo isso explica uma mudança menor na estrutura urbana de consumo do que ocorreria se esta houvesse crescido fundamentalmente por força da expansão dos novos setores.

Um padrão de investimento como o assinalado e sua introdução de forma brusca e concentrada no tempo geram um poderoso efeito acelerador sobre a renda urbana e a capacidade produtiva do setor de bens de capital. Esse efeito se acentua pelo alto grau de complementaridade tecnológica dos projetos de investimento, com efeitos dinâmicos, em cadeia, sobre as demandas intersetoriais dentro do próprio complexo industrial em expansão.

Produz-se, assim, um multiplicador da renda e do emprego urbano muito superior ao que seria teoricamente esperável a partir de uma taxa global de investimento não muito alta. Igualmente, o efeito acelerador tem repercussões sobre a capacidade produtiva e sobre a demanda de importações que vai muito além dos coeficientes técnicos de capital dos novos setores e de seu coeficiente importado direto. Esta é uma das razões fundamentais para que o efeito líquido sobre a “substituição de importações” seja mais baixo do que o previsto nas justificativas desses projetos, e o seu impacto sobre o balanço de pagamentos seja contraditório.⁴⁷

47 Ver *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil* (Tavares, 1972, cap. D. 3: 57-8) e Lessa (1964), na parte relativa aos requerimentos de financiamento externo dos projetos do Plano de Metas.

Tanto o problema do emprego, como o da nova estrutura industrial merecem também uns breves comentários, para esclarecer alguns pontos que têm sido objeto de certa confusão na interpretação dos problemas da chamada “Industrialização Intensiva”.

A respeito do primeiro ponto, convém esclarecer que a baixa taxa de emprego registrada pela indústria na década de 50 se deve menos à alta intensidade de capital dos novos setores do que à modernização dos ramos tradicionais (têxtil e alimentar), cuja participação relativa no emprego era muito alta no começo da década.⁴⁸ Isso significa que a aceleração da intensidade de capital em setores ou atividades já existentes foi muito mais prejudicial para o emprego industrial do que a introdução de novos setores cuja intensidade de capital era inicialmente superior à média. Estes últimos não só tiveram efeitos líquidos sobre o emprego que foram superiores aos seus requisitos diretos de mão-de-obra, como deram lugar a fortes efeitos de emprego indireto, particularmente no chamado “terciário funcional”, como é notoriamente o caso da automobilizadora e da eletrodoméstica em geral. Já as indústrias têxtil e alimentar, apesar de possuírem maiores requisitos de mão-de-obra direta por unidade de produto, não só tiveram pequenos efeitos indiretos nesse período, como um efeito líquido de desemprego, ao mudar sua estrutura tecnológica para outra de maior densidade de capital, ainda que em condições de um ritmo de crescimento da demanda razoável.⁴⁹

48 Ver *Diagnóstico sobre “Indústrias Tradicionais”* (IPEA, 1968).

49 O emprego na indústria têxtil era menor no Censo de 1960 que no de 1950, apesar de que a taxa de crescimento de produção foi relativamente alta. Ver Candal (1958). No período de 1949 a 1969, o emprego da têxtil caiu 10%. Ver Mata & Bacha (1973).

No começo da década de 50 processam-se um aumento das escalas de produção e uma mudança tecnológica nas indústrias tradicionais de bens de consumo que permitem atender um consumo de massas urbanas em um mercado nacional em expansão. As importações de equipamentos são maciças e se acentuam com a ameaça da Guerra da Coreia.⁵⁰ Isso conduz ao desaparecimento, com grande rapidez, de pequenas e médias indústrias semi-artesanais nos grandes centros urbanos e leva à quebra várias empresas regionais. Além disso, as grandes empresas nacionais são obrigadas a enfrentar a concorrência das filiais estrangeiras e as que sobrevivem são obrigadas posteriormente a modernizar-se e intensificar o capital com aumento de escalas de produção, ainda que com margens de capacidade subutilizada.

As novas pequenas e médias empresas que surgem no novo ciclo de expansão instalam-se, pois, no contexto de um mercado industrial de bens de consumo relativamente unificado e competitivo de tipo oligopólico.

Deste modo, pode-se manter um ritmo alto de acumulação global no setor, dado por uma aceleração da taxa de crescimento da produção industrial, apesar de que a estrutura de preços relativos se modifica em favor de bens de consumo de luxo e dos bens de produção agrícola.⁵¹

A essa situação geral de expansão corresponde um espectro de taxas diferenciais de lucro típico de uma estrutura

⁵⁰ Os volumes de importações de equipamentos dobram em 1950 e 1951 atingindo os valores mais altos de todo o pós-guerra, só ultrapassados depois de 1968. Ver *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil* (Tavares, 1972, Quadro 5).

⁵¹ Ver relações de preços intersetoriais – I Plano Trienal – 1962, e Índices de preços de manufaturas por categoria (Conjuntura Econômica, fev. 1965).

oligopólica competitiva, o que significa que quando aumenta a demanda no setor aumenta a taxa de acumulação das grandes empresas mais que proporcionalmente (concentração relativa), mas é compatível com a expansão das empresas menores.

Em compensação, quando a demanda começa a desacelerar-se acentuadamente, no começo da década de 60, entra-se numa etapa de concentração absoluta, em que a taxa de lucro e de expansão das grandes empresas só se pode manter à custa das pequenas empresas, e ao mesmo tempo aumenta o grau de desnacionalização das indústrias tradicionais.

Ou seja, a desaceleração da demanda afeta as empresas dos setores produtores de bens de consumo não-duráveis de forma diferenciada, implicando um processo de concentração de capital e de mercado, com diferenciação do produto, que permite a sobrevivência de um certo número de pequenas empresas mais eficientes, mas aumenta a margem de lucro diferencial das grandes. Isso beneficia mais que proporcionalmente as empresas estrangeiras, que podem introduzir processos de diferenciação de produto e de integração vertical do mercado, com economias de escala e “externas” importantes.

Já nos novos setores metal-mecânicos que surgem na segunda metade de 1950 acontece algo inteiramente distinto, que significa uma articulação vertical, ou uma complementaridade entre a grande empresa monopólica de ponta e a pequena e média empresas nacionais dos ramos metalúrgicos e das metal-mecânicas, que se modernizam e expandem aproveitando a demanda derivada da grande

empresa estrangeira. Aqui, não se trata de um oligopólio competitivo, mas de um oligopólio diferenciado, articulado horizontal e verticalmente, que dá lugar a uma estrutura industrial em estrela, em que cada empresa tem um cordão de pequenas e médias, tanto fornecedoras, quanto distribuidoras. Estas atuam menos como um amortecedor no ciclo do que como um aprofundador do efeito acelerador ou desacelerador do ritmo de investimento, dado pela estratégia de expansão da grande empresa, em geral estrangeira.

Assim, durante a implantação e a expansão da grande empresa estrangeira terminal, nos novos setores de material de transporte e elétrico, a faixa das pequenas e médias empresas subsidiárias estendeu-se aceleradamente, arcando com grande parte dos custos primários do produto terminado. A produção de partes pelas empresas nacionais permitiu às grandes empresas, que atuam como oligopsônio de compra, aumentar seus lucros extraordinários durante a etapa expansiva, em que é muito alto o lucro do monopólio. Verifica-se, pois, uma tendência à sobreacumulação e a um crescimento da capacidade a um ritmo superior ao crescimento da demanda.

Em compensação, quando o aumento das margens de capacidade ociosa produz uma diminuição do ritmo de investimento e da demanda intersetorial dos novos setores, o efeito desacelerador propaga-se em cadeia, diminuindo o ritmo de atividade e o número de empresas pequenas em operação. Isso reduz, por sua vez, a possibilidade de transferência de lucros em direção ao setor oligopólico terminal e impede, em consequência, a compensação, na baixa cíclica, da taxa de lucro das grandes empresas de ponta.

Estas, por serem na sua maioria novas e filiais de empresas estrangeiras com grande solidez financeira, não podem eliminar-se umas às outras por uma concorrência violenta nos preços. Sem contar com um colchão amortecedor de empresas mais antigas ou débeis que concorram, em linha, no mesmo mercado, têm que absorver a desaceleração da demanda que repercute diretamente na sua taxa de acumulação interna. Isso aumenta a taxa de remessa de lucros para o exterior e diminui a taxa de reinvestimento dos lucros. Posteriormente, em pleno período de recessão, aumenta a competição diferenciada do oligopólio e se processam algumas fusões, com concentração absoluta de capital e de mercado em favor das empresas internacionais mais fortes. Esse processo de concentração ocorre não só entre as terminais como sobretudo entre os produtores de partes e peças em que as filiais estrangeiras passam a controlar o mercado.⁵²

Como se compreende pelas características básicas apresentadas para o ciclo de industrialização da segunda metade dos anos 50, os efeitos desaceleradores, ao cumprir-se a implantação desse bloco de projetos, seriam não só inevitáveis como profundos, ainda quando se houvesse mantido a mesma taxa de investimento autônomo do governo. O desaparecimento do componente de demanda contida por importações diminui sobretudo o ritmo de expansão inicial da demanda corrente para os setores recém-instalados. Mais grave, porém, é a diminuição da demanda induzida por investimentos privados, ao entrar em digestão a nova capacidade de oferta do setor de bens de produção e de bens de consumo duráveis. Ambos os fatores freiam o ritmo de

⁵² Para os graus de concentração industrial por setores, existentes em 1968, no começo da recuperação, veja-se Fajnzylber (1971: 124).

acumulação e a taxa de expansão do setor industrial em seu conjunto.

Mas essa desaceleração não levaria necessariamente à crise econômica se não existissem fortes problemas, tanto pelo lado do ajuste dinâmico da estrutura da demanda à capacidade produtiva recém-instalada, como pelo lado da realização e do financiamento de um potencial de acumulação que se tinha incrementado fortemente nos fins da década.

Os dois problemas são inerentes à estrutura de crescimento industrial brasileira, mas foram agravados, além disso, pela aceleração inflacionária em curso desde 1959.

Por razões analíticas, trataremos de cada um desses pontos em separado, apesar de serem faces distintas do mesmo processo de acumulação, que se reforçam mutuamente, tanto na etapa expansiva do ciclo como na sua etapa de declínio.

3.3.2 Problemas de desajuste dinâmico entre a estrutura de oferta e demanda industriais

Os novos setores industriais implantados a partir de 1957 estavam, em geral, superdimensionados para atender à demanda corrente, não só porque as escalas mínimas necessárias para operar as novas plantas superavam as dimensões de mercado, como, sobretudo, porque foram atraídas para um mesmo setor de investimentos várias empresas, especialmente filiais estrangeiras de distintas procedências (americanas, européias e japonesas principalmente), que disputavam as oportunidades existentes

num mercado em expansão, extremamente protegido e cujos gastos em equipamentos estavam fortemente subsidiados.⁵³ No entanto, este não seria um problema grave do ponto de vista das empresas, se a taxa de crescimento da demanda se mantivesse, uma vez que a capacidade excessiva “planejada” iria sendo absorvida e aumentaria tanto a produtividade da mão-de-obra como do estoque de capital. Além disso, as margens de lucro subiriam consideravelmente em condições de salários médios relativamente estáveis e, na medida em que se mantivesse uma estrutura oligopólica não competitiva em preços, mas sim por diferenciação de produtos, não surgiriam problemas graves do ponto de vista microeconômico.

O problema é, porém, distinto se visualizado de um ponto de vista macroeconômico e dinâmico. Uma vez esgotadas as reservas de mercado preexistentes, para manter a taxa global de acumulação e de expansão da indústria não basta manter elevadas as margens de lucro e, portanto, resolver os problemas da demanda corrente em cada setor ou empresa. É necessário garantir uma estrutura de crescimento “equilibrado” entre os distintos setores. Ora, isto era extremamente difícil, uma vez que o salto na nova capacidade instalada criava fortes desproporções entre a estrutura produtiva e a dinâmica de crescimento da demanda dos novos setores da economia.

Para analisar melhor este problema tomemos os três grandes setores da indústria – bens de produção, bens de consumo duráveis e bens de consumo não-duráveis –, numa aproximação ao esquema kaleckiano. Desta vez nos centraremos na análise por categorias de demanda, em vez de

53 Ver Bergsman (1970, cap. 6: 120-34).

discutir as estruturas de mercado oligopólicas, já suficientemente examinadas nos capítulos anteriores.

O setor de bens de produção

Começemos a análise pelo setor de bens de produção, que além de ser o decisivo do ponto de vista da capacidade de expansão endógena do sistema industrial, é o que apresenta maiores problemas do lado da **demanda induzida** e, portanto, do efeito acelerador.

Este setor, que inclui todo o tipo de insumos de uso difundido e de bens de capital, começa a ter problemas de capacidade ociosa involuntária na década de 60, com exceção da grande siderurgia e metalurgia produtora de não-ferrosos. O investimento em equipamentos havia avançado muito adiante da demanda, em alguns ramos da mecânica pesada além mesmo das condições aceitáveis de escala mínima e eficiência. O efeito acelerador, combinado com o estrangulamento externo, havia tornado extremamente favoráveis as condições de produção interna e reduzido de forma substancial o coeficiente importado de bens de capital. As importações se limitavam aos tipos mais especializados, ou aos que, por sua condição de equipamentos pesados *standards*, requeriam escalas mínimas verdadeiramente gigantescas. Assim, a produção de bens de capital se havia estendido desordenadamente, desde 1957, e incluía desde pequenas, médias e grandes empresas nacionais na indústria mecânica não-especializada, até as grandes filiais estrangeiras de equipamentos elétricos pesados que se instalam pouco antes da recessão de 1963.

As estimativas da CEPAL nos seus estudos sobre equipamentos de base e máquinas-ferramenta demonstram a abundante capacidade subutilizada que prevalecia já em 1960. A produção de bens de capital havia crescido em média 22% ao ano, no período de 1957/61. Requeria-se, pois, um extraordinário ritmo de crescimento do investimento global para ir ocupando a capacidade ociosa e, ao mesmo tempo, manter o ritmo de acumulação no setor. As possibilidades de que isso ocorresse eram, não obstante, limitadas, em vista das seguintes considerações:

(1) Para as filiais internacionais, haviam-se esgotado as oportunidades de investimentos rentáveis no próprio setor de bens de produção, para uma dada margem de capacidade ociosa planificada e um aumento da incerteza a respeito das perspectivas de crescimento do mercado a longo prazo.⁵⁴

(2) A demanda por reposição estava limitada pela juventude de grande parte do parque industrial. Além disso, as indústrias tradicionais não tinham, em fins do período, estímulos muito fortes para modernizar-se, dada a situação pouco dinâmica que começava a enfrentar a demanda do setor produtor de bens de consumo populares. Isso afetava particularmente as empresas nacionais que concorriam com a grande empresa estrangeira recém-modernizada e não tinham taxas internas de acumulação suficientes para se autofinanciar e darem um salto tecnológico. O reequipamento da têxtil, por exemplo, não era, além disso, tarefa fácil, dada sua enorme heterogeneidade tecnológica, e traduzir-se-ia provavelmente em diminuição do emprego, como mostra o “Estudo sobre a

54 Ver Leff (1968a).

Indústria Têxtil” realizado pela CEPAL no começo dos anos 60.⁵⁵

(3) A demanda por ampliação de nova capacidade havia-se reduzido por parte do setor privado nacional, uma vez terminamos os efeitos induzidos pela implantação simultânea dos grandes projetos do complexo metal-mecânico, por sua vez com grandes margens de capacidade subutilizada.

Restavam como componente autônomo fundamental de investimento os gastos de capital do governo e das empresas públicas que, em conjunto, eram responsáveis por mais de 50% do investimento total da economia em 1960/61. Esse volume de investimentos públicos, concentrado em energia e transportes, já havia sido o indutor principal da instalação dos principais projetos estrangeiros no setor de equipamentos pesados, basicamente na indústria naval e nos equipamentos elétricos pesados.

Dadas as projeções da demanda pública de investimentos em energia elétrica, havia-se instalado a fábrica de equipamentos pesados da General Electric, que entrou em funcionamento apenas em 1962. Nesse mesmo ano, a despeito do enorme déficit fiscal e das dificuldades crescentes de financiamento externo do setor público, agravadas a partir da ruptura com o FMI e o Banco Mundial em 1959, o governo aumentou ainda mais sua taxa de investimento. Apenas um de seus projetos, a instalação da Refinaria Duque de Caxias, em 1962/63, foi responsável por boa parte da demanda à indústria de equipamentos e máquinas-ferramenta nacional, que, sem essas encomendas, já teria experimentado antes sua primeira importante crise de demanda.

⁵⁵ Ver *Estudo da Indústria Têxtil no Brasil* (CEPAL, 1963).

Os outros projetos de investimento público, como o da expansão siderúrgica, entram em compasso de espera por falta de financiamento externo e interno. Os organismos internacionais não estavam dispostos a financiar o projeto siderúrgico brasileiro, não só por razões de desconfiança no governo instalado precariamente em 1962, como porque não consideravam satisfatórias as perspectivas de demanda.⁵⁶

O novo bloco de projetos também já em discussão naquela época e que serviria como o último elo importante na cadeia de “substituição de importações” se referia à petroquímica. Neste caso o Estado brasileiro teria que negociar com os grandes consórcios internacionais, ou adiar o investimento. Sua experiência anterior na química pesada (a indústria de álcalis) lhe havia demonstrado quão longo, custoso e tecnologicamente difícil era entrar nesse tipo de investimento quando não se contava com o apoio claro (se não que, naquela época, com um antagonismo velado ou aberto) dos grupos que detêm o monopólio da tecnologia nesses ramos. Isso sem falar nos requerimentos de financiamento, que uma vez mais eram decisivos e não estavam contemplados, dado o caráter estatal da Petrobrás, nas regras de jogo do financiamento internacional.

Na verdade os problemas financeiros internos e externos eram a barreira principal para a expansão compensatória da demanda pública de investimentos. Esta, se houvesse podido ampliar-se, não só neutralizaria parte do efeito desacelerador da demanda privada ao setor de bens de

⁵⁶ Estas avaliações pessimistas sobre o comportamento da demanda de aço no Brasil se mantêm no governo seguinte, segundo o informe preparado para uma missão do Banco Mundial pelo grupo *Booz-Allen and Hamilton* (n. p.).

capital, como, eventualmente, forçaria a uma estandardização e um aumento da complementaridade e integração de todo o setor, o que teria produzido um verdadeiro salto qualitativo nos níveis de eficiência e de incorporação tecnológica do setor industrial em seu conjunto.⁵⁷

O investimento público, que já vinha se mantendo com dificuldades desde 1960 e havia tido sua última elevação importante em 1962, conheceu uma queda acentuada em 1963. Os cortes de gastos desse ano precipitaram uma crise de demanda dos setores nacionais e estrangeiros das indústrias de construção, equipamentos elétricos, e de toda a indústria mecânica em geral.⁵⁸ Assim, os problemas que já se vinham configurando para manter a taxa de acumulação, pelo lado dos **determinantes do investimento**, manifestam-se abertamente numa crise que se transmite imediatamente aos níveis de **demanda corrente** dos principais setores produtores de insumos e de bens de capital.

Resumindo, no início da década de 60, o setor de bens de produção não se constituía mais em um componente impulsionador da taxa de acumulação da indústria, pelas suas enormes margens de capacidade ociosa aparente e falta de oportunidade de investimento, como passou também a enfrentar sérios problemas pelo lado da demanda corrente para a capacidade já instalada. Estes últimos se deviam basicamente a problemas de financiamento interno e externo do setor público. O financiamento externo era requerido não só para complementar o coeficiente importado dos

57 Veja-se Brasil... (1967).

58 As margens de capacidade ociosa indesejada e as baixas margens de lucro em 1964 caracterizavam todo o setor de bens de capital, inclusive as empresas estrangeiras. Veja-se Leff (1968a).

investimentos públicos, como, sobretudo, para fazer frente às cargas da dívida externa e dos serviços financeiros do próprio capital estrangeiro que havia entrado durante o período. A negociação de financiamento compensatório em 1962/63, junto às Agências Internacionais, já havia sido uma operação delicada. O decreto sobre capital estrangeiro, editado em plena crise econômica e política, foi apenas o toque final que paralisou por completo o investimento das filiais internacionais.

O problema de financiamento interno do setor público, decisivo para o destino do setor de bens de produção, só voltou a ter condições de solução a partir da reforma fiscal de 1966 e da posterior recuperação do processo de acumulação da economia brasileira. Em compensação sobrava financiamento internacional a partir de novo estatuto do capital estrangeiro, que não se pôde usar por falta de decisões de investimento estrangeiro durante o período de crise. Essas decisões, no que respeita a projetos no setor de bens de produção, não dependiam apenas da crise econômica que se mantinha.

A entrada de capital estrangeiro para pôr em marcha projetos de longo prazo de maturação, que afetavam drasticamente o setor de bens de produção, requeria acordos estratégicos com o governo. O sucesso desses acordos dependia tanto de um consenso sobre o destino de certos ramos estratégicos, como de decisões mais coordenadas entre empresas estatais e empresas estrangeiras, que levassem a uma maior complementaridade de sua expansão. Depois de uma longa luta entre distintos setores da tecnocracia nacional e internacional, lograram-se, nos anos subseqüentes à crise de

1963/66, certas divisões de áreas entre o setor público e estrangeiro, a respeito de petróleo e petroquímica, transportes e comunicações, minerais e siderurgia. Não obstante, isso não teve o impacto que seria de esperar sobre a modernização e a incorporação de tecnologia do setor de bens de capital, porque dadas as amplas condições de crédito externo, a maior parte dos impactos da nova onda de investimentos se filtrou basicamente para o exterior, através de importações maciças de bens de capital, aumentando, inclusive, o componente importado no investimento público. Isso não só desaproveitou o potencial de poupança e de acumulação interna, como condenou o setor de bens de capital a um congelamento tecnológico acentuado e a uma combinação entre equipamentos importados e nacionais desfavorável, em termos de eficiência e de standardização, para a demanda global de equipamentos por parte do setor público.

Somente passada a recuperação econômica, já no auge do novo ciclo de expansão, quando novamente ficou manifesto o crescente déficit de balanço de transações correntes, com os volumes de importações de equipamentos respondendo elasticamente ao aumento da taxa de investimento, voltou a evidenciar-se a necessidade de racionalizar a produção do setor e diminuir o coeficiente importado.⁵⁹

o setor de bens de consumo duráveis

Este era o outro setor que juntamente com o de bens de produção havia contribuído mais fortemente para a taxa de

59 Veja-se (Tavares et al. 1973).

crescimento do período 1957/61 (ritmo em média superior a 20%).

Sua taxa de expansão, do mesmo modo que no caso anterior, tendia a desacelerar-se, uma vez esgotados os impactos do período de instalação e de crescimento inicial de mercado, particularmente se sua demanda ficasse restringida às camadas urbanas de mais altas rendas. A má distribuição da renda era, em termos dinâmicos, favorável ao consumo desses bens, uma vez que permitia, a despeito da baixa renda média da população, a existência de um mercado razoável em termos absolutos que se expandia naturalmente a um ritmo superior ao do crescimento do produto.

Ainda assim, uma vez alcançada a dimensão absoluta de mercado compreendido pelas classes de mais alta renda, e dado um período de reposição médio um pouco menor que o da vida útil dos bens duráveis, o seu ritmo de crescimento, depois de sofrer uma forte desaceleração, tenderia a estabilizar-se a uma taxa menor que a do período anterior e provavelmente a um ritmo apenas ligeiramente superior ao do crescimento do produto global. Tudo isso porque o nível de renda das chamadas classes médias, relativamente baixo, e deteriorando-se acentuadamente com a inflação, não permitia a aquisição desse tipo de bens sem um esquema de financiamento completamente diferente do disponível. Desse modo, as condições de dinamismo desse setor, nos começos da década de 60, estavam ligadas ao consumo dos capitalistas e das reduzidas camadas de altos ordenados a elas associadas, que cresciam defasadas com a taxa de acumulação dos lucros.

Manter um alto nível de demanda à indústria de bens duráveis pesados, sobretudo automóveis, parecia depender,

pois, fundamentalmente, de uma política de diferenciação de produtos e de propaganda para tentar aumentar ainda mais a propensão ao consumo das camadas de altas rendas. Isso significava entrar num forte processo de competição monopolística por parte das empresas, que mudariam sua estrutura de produção e de custos, inicialmente no sentido da diferenciação de modelos mais luxuosos e do aumento relativo dos custos de vendas.

Esse aumento do esforço de vendas, por sua vez, poderia ser contrabalançado pela diminuição dos custos diretos de salários e matérias-primas (aço e energia), mantendo-se em consequência as margens de lucro. Do ponto de vista do nível de demanda, poderia esperar-se um certo aumento, via profundização de consumo das classes altas e por uma diminuição do período de reposição dos bens (mais de um carro por família e mudanças freqüentes do modelo). Isso, como já vimos, é semelhante a um “aprofundamento” de capital, com a diferença de ser a relação capital-consumo que sobe, e em consequência atuar pelo lado de absorção do excedente, sem criar capacidade produtiva nova.

Esse esquema foi efetivamente utilizado a partir dos primeiros anos da década de 60, e permitiu inclusive o surgimento de um mercado de segunda mão para as classes médias, ou seja, permitiu-se distribuir os custos de uma reposição acelerada. Tudo isso, no entanto, garantia apenas manter elevado o nível de demanda corrente, mas não era suficiente para sustentar o ritmo de crescimento anterior.

A diminuição do ritmo de crescimento do setor de bens duráveis tinha como projeção uma diminuição acentuada

do ritmo das demandas intersetoriais, com poderosos impactos sobre o ritmo de emprego, sobretudo na metalurgia, na metal-mecânica e no terciário funcional e, portanto, indiretamente, sobre a demanda do setor produtor de bens de consumo generalizado e de bens de produção.⁶⁰

Esta análise se refere, basicamente, aos ritmos de crescimento da demanda dos três setores industriais considerados, e, portanto, ao desajuste dinâmico previsível entre a estrutura de demanda e a capacidade produtiva instalada.

Em princípio poder-se-ia restabelecer um novo ajuste a uma taxa de expansão mais baixa ao terminar a primeira etapa do ciclo. Isso tenderia a ocorrer, igualmente, em qualquer outra economia capitalista, se fosse mantida a distribuição vigente da renda, com o esgotamento paulatino das capacidades ociosas e a retomada da demanda por investimentos de reposição e ampliação. A recuperação se faria, apenas, a uma taxa mais baixa de acumulação que a do período anterior.

Assim, não se deve confundir esse tipo de problema, de desproporção dinâmica, que conduz à desaceleração e a uma tendência ao estancamento relativo, com a crise de demanda corrente que ocorre na indústria no primeiro semestre de 1963. Essa foi basicamente uma crise conjuntural, de curto prazo, que resultou em termos estritamente econômicos de um agravamento brusco das contradições no financiamento corrente da produção, ou seja, no âmbito da circulação do excedente. Deve-se, fundamentalmente, a uma combinação ambivalente entre política de estabilização, com

60 Veja-se Candal (1958).

contração de crédito e de gasto público, e uma tentativa de aumento de ordenados e salários das principais categorias industriais.⁶¹

Uma vez passada essa conjuntura, a diferencial de preços-salários se acentuou e se refizeram, embora com oscilações, as condições de liquidez.⁶² Ambas as condições, queda nos salários de base e aumento de liquidez, permitiram retomar as margens de lucro desse setor, subitamente ameaçadas, mas não a expansão de demanda, freada por razões estruturais, tanto do lado do ritmo de crescimento diferenciado das rendas, como do financiamento aos consumidores.

Em certa medida é a própria taxa de acumulação interna de lucro das empresas do setor que permite ir alargando o seu esforço de vendas em várias direções e, em particular, iniciar o crédito aos consumidores, com o surgimento de consórcios e financeiras, antes mesmo que entre a operar plenamente a reforma financeira de 1966, bem como os estímulos fiscais e o crédito internacional do período posterior a 1968.

Resumindo, este setor, ao contrário do setor de bens de produção, não tem problemas de demanda corrente, imediatamente derivada do desajuste entre capacidade produtiva ociosa e insuficiência de demanda. Um nível elevado de demanda corrente das classes de altas rendas estava garantido, sempre que se mantivesse a distribuição da

61 Veja-se *Estudo Econômico da CEPAL/BNDE* (1966).

62 Estes foram interrompidos por novas "crises de estabilização" em meados de 1965, fins de 1966 e começo de 1967. Ver informes da CEPAL (1966-1968) e Relatórios do Banco Central dos mesmos anos.

renda e não ocorresse uma recessão econômica. Trata-se mais precisamente de um desajuste potencial, em sentido dinâmico, entre o ritmo de expansão da demanda e a capacidade interna de produção e de acumulação. Esta última, dadas as altas margens de lucro e de capacidade, estaria com tendência permanente a um excesso do potencial de acumulação ante a desaceleração da demanda.

Assim, o setor não poderia haver ocupado rapidamente suas margens de capacidade subutilizada a partir de 1966 e retomado, posteriormente, um ritmo de expansão e de acumulação superior ao do período 1957/61, se não fosse pelas mudanças drásticas que ocorreram na estrutura da demanda urbana, mediante os novos esquemas de financiamento e uma redistribuição regressiva nas rendas do trabalho. Ou seja, em termos estruturais, esse setor não tinha condições para manter seu dinamismo acentuado do período anterior sem as mudanças subseqüentes na diferenciação das rendas do trabalho e do capital e em particular nos padrões de consumo das classes médias urbanas. Nesse sentido, era um setor cujo comportamento tenderia a ajustar-se à taxa de expansão da economia através de um coeficiente de elasticidade-renda superior à unidade, mas que não deveria tornar a converter-se em um importante componente autônomo do crescimento, como o foi durante o período de substituição e expansão inicial.⁶³

Foi necessário um esquema de financiamento que permitisse margens de endividamento crescentes das classes

⁶³ Neste sentido, a tese de Jenkins sobre a indústria automobilística, que prevê o estancamento relativo do setor, dada uma taxa de crescimento da renda exógena, não contempla a possibilidade de empreender uma redistribuição da renda e esquemas de endividamento similares aos ocorridos no Brasil.

médias e, posteriormente, uma diferenciação dos salários e ordenados dos setores de “serviços funcionais” e nas grandes empresas industriais e financeiras para que, a partir de 1967, esse mesmo setor voltasse a crescer com mais força (20 a 30% ao ano) e passasse a ser, junto com o setor de construção, o setor líder do crescimento industrial.

O setor de bens de consumo não-duráveis

Este setor é o que mais se aproxima do comportamento previsível do consumo dos trabalhadores, que responde às taxas de crescimento do emprego e do poder de compra dos salários de base, por sua vez comandados pelas taxas de acumulação urbana. É assim que no período 1957/61, de aceleração industrial e de relativa manutenção do poder de compra dos salários, o conjunto dos setores industriais de bens de consumo não-duráveis cresce a uma taxa média ligeiramente superior à taxa de urbanização. A partir de 1962 e até 1967 as chamadas “indústrias tradicionais” entram em crise profunda, acompanhando não só a desaceleração global da economia, como particularmente a quebra do nível médio do salário real urbano. A maioria delas não recupera seus níveis e produção anterior senão já em plena etapa do novo ciclo de expansão.⁶⁴

Essas indústrias, que são acentuadamente mais competitivas que as dos setores de bens de consumo duráveis e de bens de produção, apresentaram, além disso, uma marcada tendência à queda dos seus preços relativos, mesmo durante o primeiro período de expansão, que se agravou com

64 Ver Conjuntura Econômica (Retrospectiva da década de 60).

quedas bruscas nas margens de lucro na etapa de estagnação que se estende até quase o fim da década de 60.⁶⁵

A queda nas margens de lucro é acompanhada de um aumento das margens de capacidade ociosa para o conjunto dos ramos industriais, mais algumas empresas já mais modernas e em particular as filiais estrangeiras reagem, com uma modernização parcial das suas instalações, visando reduzir custos diretos de produção e aumentando o esforço de vendas, através de diferenciação do produto. Este último se verifica, sobretudo, em alguns ramos da indústria alimentícia, química, farmacêutica e confecções que se destinam a produzir “bens superiores para o consumo diferenciado”. Em alguns ramos da têxtil, de vestuário e também de alimentos, certas grandes empresas nacionais e estrangeiras procedem a uma maior integração vertical que inclui as cadeias de vendas nas principais cidades do país.

Isso dá lugar a economias “monetárias de escala” importantes, que lhes permitem manter e inclusive aumentar suas margens de lucro, à custa da destruição das pequenas e médias empresas regionais e de tipo semi-artesanal. Nas indústrias químico-farmacêutica e de cosméticos completa-se praticamente a desnacionalização, já iniciada muito antes, o mesmo ocorrendo na indústria alimentícia em que só sobrevivem algumas poucas grandes nacionais e um cordão

⁶⁵ Essa situação se alivia um pouco para as empresas mais eficientes de têxteis, vestuário e calçados, com o aumento de exportações industriais a partir de 1965/66.

de pequenas empresas cujo tipo de produção se destina ao abastecimento de mercados locais restritos.⁶⁶

A desnacionalização se dá, como já assinalamos, mais por compra ou controle do capital do que por competição acirrada em preços, para evitar uma quebra violenta nas margens de lucro.

A queda dos preços relativos e os excedentes de produção invendáveis, durante a crise de metade dos anos 60, permitem a algumas empresas nacionais e mesmo estrangeiras do setor têxtil, de vestuário e calçados, entrar a competir, a custos marginais, nos mercados internacionais, aliviando, assim, ainda que parcialmente, a quebra da demanda interna. Com tudo isso, os níveis globais de produção desses ramos só começaram a se recuperar lentamente a partir de 1968, embora com flutuações acentuadas. Os níveis de utilização da capacidade e de produção só ultrapassaram os níveis alcançados em 1961 no começo da década de 70, quando a economia já se encontrava de novo em plena aceleração, por força do crescimento acentuado das indústrias metal-mecânicas e de construção civil.⁶⁷

Estas, com seu forte multiplicador do emprego e da renda, e dados os consideráveis diferenciais de salários, entre o mínimo da construção e os salários e ordenados da

⁶⁶ A desnacionalização nesses ramos não é uma particularidade do Brasil, vem ocorrendo sistematicamente em todos os países da América Latina desde a década de 60, mesmo naqueles, como o México, que não experimentaram recessões agudas.

⁶⁷ Assim mesmo, vestuário e calçados praticamente não crescem entre 1967/72, e a própria indústria têxtil sofre flutuações acentuadas em seu ritmo de crescimento. Como as taxas de emprego urbano sobem muito no período, isso parece indicar que o poder de compra dos estratos assalariados de base se encontra fortemente deprimido.

automobilística e da química, conseguiram frear finalmente a queda do salário mínimo urbano que começa a recuperar-se lentamente a partir de 1968.

Em todo caso, requer-se uma expansão mais que proporcional do emprego e da renda do chamado “setor terciário funcional”, isto é, daquele que se acopla aos novos padrões de consumo capitalista e acumulação, para que a capacidade produtiva ociosa dos setores tradicionais de bens de consumo seja absorvida e enseje um novo ciclo de expansão e modernização superficial das chamadas indústrias tradicionais.

Essa modernização é de caráter restrito no que toca ao reequipamento e ao aumento de economias técnicas de escala para as grandes empresas e se faz mais com intenção de aumentar as margens diferenciais de produtividade e de lucro, intra-setoriais, do que levando em conta a expansão moderada da demanda urbana de consumo dos trabalhadores. Estes estão também modificando os seus padrões de consumo, ao abrigo da extensão de crédito a qualquer consumidor solvente, isto é, com salário superior a dois mínimos e emprego regular, que possa ser candidato (embora insolvente a longo prazo) aos bens duráveis e à casa própria.

Em compensação prolifera o pequeno artesanato de luxo na indústria de vestuário e calçados, destinado às camadas urbanas de altas rendas, insatisfeitas com a padronização forçada da produção industrial destinada a um consumo de “massas”.

3.4 Problemas de realização de um potencial de acumulação crescente

O problema da estrutura de demanda, que tratamos no item anterior, diz respeito a como manter uma taxa de acumulação e expansão que se produz num período histórico relativamente breve e que equivale em média a uma taxa de crescimento de 6,5%, uma taxa de investimento média de 16% e uma relação incremental produto-capital de 0,4. Como vimos, as dificuldades vinham basicamente pelo lado do efeito desacelerador e das desproporções dinâmicas entre a estrutura de demanda e a capacidade de produção subutilizada. Mas o problema da realização em termos dinâmicos pode ser encarado ainda de um outro ângulo, que se refere ao fato de que, no começo da década, o potencial de acumulação, isto é, as margens de lucro bruto global ou o “grau de monopólio”, havia aumentado consideravelmente para o conjunto da indústria. Esta tendência, juntamente com o aumento das margens de capacidade ociosa para as grandes empresas oligopólicas que expandem a capacidade na frente da demanda, significa ainda maiores problemas de longo prazo. Não bastaria a manutenção da taxa real de acumulação e de crescimento, senão que esta deveria acelerar-se para não se produzirem problemas de insuficiência dinâmica de demanda global.

A razão pela qual sustentamos que o potencial de acumulação se havia incrementado, sobretudo no setor industrial, prende-se às seguintes considerações básicas sobre a taxa de lucro potencial do setor capitalista moderno.

A produtividade macroeconômica da capacidade produtiva instalada tende a aumentar, tanto pela atualização dos rendimentos de escala dos novos investimentos postos em

marcha a partir de fins da década, como pelo aumento de economias externas e de aglomeração resultante da maturação dos investimentos em capital social básico realizados durante o período e a concentração industrial em poucos pólos urbanos. Estas últimas, não obstante, não atuam do lado da demanda (isto é, não aumentam P), senão que são economias redutoras de custos do ponto de vista das empresas (isto é, diminuem K em valor). Ou seja, tanto as economias de escala como as externas, ao se atualizarem, aumentam o rendimento global da capacidade produtiva existente (relação P/K), mas não determinam por si mesmas nenhum impulso expansivo da demanda de bens e serviços privados.

O aumento da produtividade conjunta do capital e do trabalho não se transfere de forma proporcional nem aos preços, nem aos salários, ou seja, está-se no marco de uma economia oligopólica que não é em geral competitiva em preços, mas em que o mercado de trabalho é fortemente competitivo, exceto para pequenos setores de mão-de-obra qualificada. Os problemas da tendência à sobreacumulação das grandes empresas são, pois, muito mais dramáticos do que nas economias maduras. Estas, em última instância, do ponto de vista endógeno, o máximo que podem temer é uma tendência à estagnação de longo prazo, com um desperdício global de capacidade produtiva e problemas crescentes de desemprego tecnológico.

Do ponto de vista de estruturas oligopólicas em economias subdesenvolvidas, os problemas se agravam dada a assimetria que existe nas estruturas de crescimento, isto é, dado o desigual poder monopólico entre os distintos setores produtivos e, particularmente, entre as empresas e os sindicatos.

Essas características estruturais de mercado tendem a produzir um afastamento crescente entre produtividade e salários, sem que se resolva necessariamente o problema da taxa global de acumulação e de emprego a longo prazo.

No que diz respeito aos salários, as condições do mercado urbano de trabalho são particularmente favoráveis no Brasil, dado o forte excedente de mão-de-obra não-qualificada, com baixo grau de organização sindical. O fato de que a oferta de novos empregos industriais (ou seja, a demanda de trabalho) não seja muito alta, salvo nos novos setores, não favorece em nada um aumento geral dos salários, que não podem acompanhar o crescimento diferenciado da produtividade. De fato, foi apenas devido à política salarial dos governos de cunho populista que os salários reais urbanos puderam subir até 1959, e ainda assim foram necessários dois saltos importantes – 1951/52 e 1954 – para elevar consideravelmente o nível médio relativamente a 1950. Apesar disso, as relações salário/produtividade se deterioraram continuamente em todos os setores industriais e a taxas parecidas, dado o declínio dos preços relativos da indústria tradicional.⁶⁸ Posteriormente, essas tendências se agravam com a nova política salarial e as condições da recuperação ainda mais desequilibradoras da estrutura de crescimento.⁶⁹

Compreende-se, pois, por que as margens brutas de lucro, ou seja, o grau de monopólio (no sentido kaleckiano), aumentaram fortemente na indústria durante todo o período de industrialização que se iniciou em meados da década de 50 e continua até hoje, agravando-se como tendência. O problema surge quando a taxa de lucro efetivamente realizável a longo

68 Ver Candal (1958).

69 Ver Mata & Bacha (1973).

prazo atinge um limite, dado pela estabilização da taxa de acumulação do período anterior, e o grau de monopólio continua subindo à medida que aumentam as margens brutas de lucro das empresas, como ocorreu a partir de 1959.

É numa etapa como essa que se manifestam as tendências contraditórias de um processo de acumulação monopólico. O aumento da relação lucros/salários deveria levar a uma maior taxa de acumulação, e efetivamente isso ocorre, mas apenas do ponto de vista microeconômico, pelo lado do aumento dos lucros retidos nas empresas e por aplicações patrimoniais dentro ou fora da indústria. Portanto, incrementa-se o potencial de acumulação, mas é esterilizado, uma vez que não aumenta a taxa real de investimentos da indústria nem se consegue, pela via fiscal ou financeira, reorientar os excedentes para setores deficitários como o próprio setor público.

O potencial de acumulação não afetou os determinantes do investimento, ao contrário das tendências da taxa de lucro dos investimentos presentes e futuros, vis-à-vis as margens desejadas de capacidade ociosa. Ora, como já vimos, tanto as tendências da demanda como as margens de capacidade subutilizada eram desfavoráveis para os três grandes setores produtivos no começo da década de 60, inclusive para manter a taxa de acumulação vigente. Assim, mesmo quando houvessem aumentado as margens de lucro real (ou inclusive quando elas estivessem superestimadas pelos lucros ilusórios da inflação) e, portanto, as expectativas continuassem favoráveis, isso não era suficiente para mudar e acelerar o ritmo de acumulação efetiva. Mais precisamente, o excesso de capacidade e o excesso de poupança interna das

empresas sem aplicação nos respectivos setores têm um efeito depressivo sobre a taxa de investimento privado. Quando esta começa a cair, arrasta consigo uma queda na taxa de emprego e nos níveis de demanda efetiva, que por sua vez leva à quebra das empresas marginais nesses setores.

Ainda quando, temporariamente, isto seja um mecanismo de defesa da taxa de lucro da grande empresa oligopólica em alguns ramos industriais, via aumento do grau de concentração e controle do mercado, provoca, assim mesmo, uma baixa na taxa de acumulação e de lucro médio para a indústria em seu conjunto.

A redução subsequente da taxa média de salários que se verifica em todo o período 1964/68 cria problemas adicionais de demanda efetiva nos ramos tradicionais. A estrutura oligopólica se torna mais competitiva e aumenta ainda mais o ritmo de concentração e desnacionalização da indústria. O aumento das margens brutas de lucro das empresas monopólicas se verifica, sobretudo, nos setores que não produzem para os assalariados, mas não se resolve o problema de recuperação da taxa global de acumulação e de lucro, enquanto persistem as tendências depressivas de excesso de capacidade, e se agrava a insuficiência de demanda efetiva generalizada particularmente no setor de bens-salário.

A recuperação da atividade econômica urbana se dá a partir dos setores sociais capazes de produzir simultaneamente um aumento nos níveis da demanda efetiva e da taxa de acumulação. Para estimular o componente do gasto público e do consumo diferenciado de “bens superiores” foi colocada em vigor a reforma fiscal/financeira de 1965/66. A

redistribuição de renda contra os assalariados de base e em favor do setor público e do consumo capitalista, apesar de deliberada, estava implícita, e em certo sentido era “necessária” ao padrão de crescimento em curso. Dado o tipo de capacidade instalada ociosa existente na indústria moderna, recém-instalada, pretendia-se reativar a demanda de bens duráveis e de bens de produção e também absorver mão-de-obra “barata”.

Uma vez retomado o crescimento urbano, aumenta a taxa de emprego e atinge-se um maior potencial de acumulação, criado com o aumento da relação lucros/salários, atualiza-se, primeiro mediante a ocupação paulatina de capacidade ociosa nos departamentos de bens de consumo duráveis e de produção e, posteriormente, pelo aumento da taxa de investimento nesses mesmos setores.

Uma vez que aumenta a taxa de acumulação e de consumo capitalista a ritmos altos, recupera-se lentamente o consumo dos trabalhadores, mais pelo efeito da expansão do emprego que pelo aumento do salário de base. Este, até dois ou três salários mínimos (ou seja, mais de 80% da população economicamente ativa), continua estável, depois de ter caído fortemente no período 1964/67.

Como o salário de base da mão-de-obra direta é um componente do custo de **todas** as empresas e demanda só para algumas, para que os assalariados de base possam consumir mais requer-se que os capitalistas gastem primeiro proporcionalmente muito mais. Como bem observou Kalecki, “os capitalistas ganham o que gastam e os trabalhadores gastam o que ganham.”

Num modelo “kaleckiano” de uma economia capitalista avançada, a dinâmica da recuperação tende a dar-se primeiro pela taxa de investimento, depois pelo emprego e consumo dos trabalhadores e, finalmente, pelo consumo capitalista. Este, reagindo defasado ao aumento dos lucros globais nos dois grandes setores de produção. No Brasil, como em qualquer economia onde exista uma profunda descontinuidade nos níveis médios de renda e nas estruturas de consumo, a recuperação tende a dar-se ao contrário: o consumo capitalista das camadas de altas rendas comanda a taxa de lucro e a taxa de acumulação, afeta as oportunidades de investimento e de emprego e determina, em última instância, depois que ambas se aceleram, a expansão do consumo dos trabalhadores urbanos. Estes suportam, assim, não só a oposição geral salários-lucros, como também uma contradição específica, a do consumo popular versus consumo capitalista. Isso torna mais difíceis de resolver os problemas da distribuição da renda, mesmo no contexto de uma economia dinâmica.

Um padrão de crescimento como o descrito requer pois, para se manter em “equilíbrio dinâmico”, duas características contraditórias: a primeira é um aprofundamento da relação capital/consumo e, numa segunda etapa, da relação capital/investimento. Ambas são típicas de economias maduras com “excesso de capital”, mas ao mesmo tempo requerem uma aceleração do crescimento típica de economias em fase agressiva de conquista de novos mercados. As pressões inflacionárias e o risco de desequilíbrios na estrutura produtiva e no balanço de pagamentos são evidentes em períodos de aceleração do crescimento.

Por isso, não podemos terminar a análise do ciclo de expansão sem levar em conta, ainda que com menor rigor analítico, os problemas inflacionários e de balanço de pagamentos.

3.5 Problemas de inflação e de balanço de pagamentos no ciclo de expansão

Abordar os problemas de inflação, juntamente com uma interpretação de um “ciclo de expansão”, significa deslocar o ponto de vista da análise das teorias da origem da inflação (estruturalistas ou monetaristas), para colocar o foco central nos problemas de seu movimento, agravando ou não as tendências cíclicas de acumulação de capital. Deste ponto de vista, a inflação surge como um mecanismo contraditório de expansão que, ao mesmo tempo, amplia a etapa expansiva do ciclo e precipita, por sua própria dinâmica, uma etapa depressiva “saneadora”.

Analisemos primeiro a etapa de expansão. Na medida em que a inflação não só aumenta as margens brutas de lucro monetário em uma estrutura oligopólica, mas também diminui a taxa real de juros dos empréstimos, o princípio do risco crescente deixa de funcionar como regulador das decisões de investir. Formam-se, então, taxas de lucro até certo ponto ilusórias, que sustentam o potencial interno de acumulação e a taxa de endividamento das empresas por cima da capacidade de absorção da demanda efetiva em termos reais. Isso dá lugar a uma tendência ao superinvestimento nos setores de mais alta taxa de rentabilidade aparente, que vai produzindo margens crescentes de capacidade ociosa e termina por deprimir a taxa

de lucro esperada diante de uma dada taxa de inflação. Tanto por esse fato como porque as empresas oligopólicas têm possibilidades reais de *mark-up* sobre seus custos diretos de produção, tendem a acelerar a taxa de inflação.

A dinâmica desse processo de acumulação inflacionária tende pois, a aumentar as taxas de inflação e de endividamento que são requeridas para manter uma dada taxa de crescimento e de acumulação real. Por outro lado, à medida que ocorre uma aceleração do ritmo inflacionário, vai-se esterilizando, progressivamente, a sua capacidade redistributiva, em termos de setores, empresas e estratos sociais. Assim, aos problemas de setores com excesso de capacidade produtiva e de renda se contrapõem problemas adicionais de financiamento e de renda corrente dos setores mais débeis. As possibilidades de autofinanciamento de um conjunto de setores, mediante elevações autônomas de preços, se vêem diminuídas, na medida em que as reações dos outros preços se tornam mais aceleradas.

Ao longo desse processo, os setores produtores de insumos básicos, os assalariados e o gasto público tendem, particularmente, a perder sua posição relativa e a reagir, tentando recuperá-la. Desse modo, ampliam-se os mecanismos clássicos de propagação inflacionária, da espiral preços-salários e dos déficit públicos crescentes.

Nem o poder de compra dos salários, nem o déficit público em termos reais se mantêm, porém, como componentes da demanda real de bens e serviços. Tende, pois, a produzir-se uma “insuficiência de demanda efetiva” em termos dinâmicos, com suas manifestações simultâneas de aumento na capacidade ociosa indesejada e no endividamento

crescente dos setores mais débeis, bem como uma elevação dos custos e uma queda na taxa de lucro aparente. Isso acaba por atingir os próprios setores oligopólicos, não necessariamente nas suas margens de lucro corrente, mas sim em suas expectativas e decisões de investimento.

Na aparência, a economia inteira se apresenta como se existisse um excesso de demanda efetiva movendo a espiral inflacionária. Na realidade, essa demanda e a própria renda nacional se encontram com tendências a um declínio, por força de uma redistribuição setorial dos lucros e das rendas correntes, em favor de setores supercapitalizados, cujas expectativas de investimento são desfavoráveis.

Pelo lado do balanço de pagamentos, agravam-se os problemas durante a etapa de aceleração inflacionária, já que as desvalorizações cambiais, apesar de funcionarem como mecanismo de propagação interna de alta de preços importados, tendem em geral a manter ou agravar a subvalorização da taxa de câmbio em termos de moeda nacional ou a sobrevalorização em relação às moedas internacionais. Assim, diminui o coeficiente marginal exportado por unidade de produto não-tradicional e aumenta o coeficiente importado de insumos e de bens de capital, para uma mesma taxa de crescimento. Aos problemas de financiamento interno e externo das empresas juntam-se agora os problemas globais de financiamento internacional.

Em muitas explicações sobre a crise, os problemas de balanço de pagamentos são muitas vezes apresentados como o determinante principal.⁷⁰ Do nosso ponto de vista, eles são

70 Ver Leff (1968b), particularmente o capítulo 10 e Import... (1967).

apenas um elo da cadeia da superacumulação inflacionária e, uma vez freados por uma crise de estabilização, tendem não só a diminuir, como eventualmente a desaparecer do ponto de vista real; basta ver o que ocorreu com os superávits de balanço de pagamentos em conta corrente no período de 1964/67.⁷¹

Evidentemente, permanecem os problemas financeiros de pagamento da dívida acumulada, isto é, do balanço na conta de capitais. A experiência brasileira, como a de outros países latino-americanos, é de que, adotada uma política econômica de estabilização com prévia aprovação dos organismos internacionais, o financiamento compensatório da dívida pública sempre se pode negociar, independentemente do comportamento real da economia.

Já o comportamento da entrada de capitais estrangeiros privados de risco, ou de financiamento bancário internacional, é inteiramente distinto. Assim, por exemplo, a partir de 1969 até a Instrução 104 de fins de 1961, o Brasil continua a atrair capital estrangeiro privado de risco e chegou mesmo a praticar *swaps* bancários de curto prazo. Tudo isso em péssimas condições de balanço de pagamentos e apesar da ruptura com o FMI, pela não-aceitação do plano de estabilização de 1958. No entanto, desde fins de 1961 em diante, e com distintos governos, o capital privado de risco só voltou a entrar de forma maciça e crescente depois que a economia se recuperou firmemente, isto é, a partir de 1968.⁷²

Evidentemente, uma coisa é a credibilidade e a seriedade da política financeira de um governo e outra coisa,

71 Ver *Diagnóstico Preliminar de Comércio Internacional* (IPEA, 1967).

72 Ver *Diagnóstico Preliminar de Comércio Internacional* (IPEA, 1967).

dentro de certos limites, distinta, é o interesse dos capitalistas estrangeiros no mercado de um país. Não basta adotar uma política economicamente aceitável; é necessário expandir-se e, portanto, garantir taxas diferenciais de lucro crescentes para os setores oligopólicos. Neste caso, as margens de tolerância se tornam mais elásticas para uma política econômica “mal” conduzida.

Discutamos agora a etapa depressiva e as condições de recuperação. Numa etapa depressiva de um ciclo de expansão, comandado pelos setores oligopólicos já descritos, a inflação não tende a desaparecer e tampouco se verifica uma reversão prolongada do ciclo, como em economias abertas competitivas.

Por outro lado, o coeficiente de abertura da economia se modifica menos em termos do montante final do déficit de balanço de pagamentos, do que de sua estrutura em ambas as contas. Os déficits na balança comercial e de pagamentos correntes tendem a diminuir, pelo aumento dos excedentes exportáveis, a um dado nível de renda, e pela diminuição do coeficiente de importações de equipamentos e matérias-primas. Aumenta, em compensação, o déficit na conta de capital, por uma saída mais que proporcional de capitais privados e de pagamentos acumulados de dívidas anteriores.

Neste último ponto é que podem funcionar a confiança das instituições financeiras internacionais, para a renegociação da dívida externa, e a entrada compensatória de capitais, em favor das autoridades monetárias, como efetivamente ocorreu no caso brasileiro de 1965 em diante.

Por outro lado, a presença importante do investimento estatal e a impossibilidade de desinvestimento real das

grandes empresas oligopólicas mantêm uma certa componente “autônoma” da demanda global e impedem a destruição maciça de capitais. Esta se dá apenas nos setores tradicionais da economia, fortemente competitivos, e em empresas de menor poder financeiro.

Uma vez mantida a inflação sob controle, as margens de capacidade ociosa começam a ser reabsorvidas e o processo de recuperação segue uma trajetória mais ou menos normal, sempre que a política de estabilização se faça por um aumento dos controles sucessivos sobre a política fiscal, salarial e cambial, sem produzir redistribuições bruscas de renda e dos excedentes em termos setoriais. Quando essas políticas se realizam por impactos bruscos na carga fiscal, nos salários de base e na desvalorização cambial, tendem a produzir-se crises de estabilização sucessivas, que se assemelham a um movimento de *stop and go*, tão característico do período de 1964/66.⁷³

O que se convencionou chamar “políticas gradualistas” de ataque à inflação teve de fato duas etapas, nenhuma delas digna desse nome. A primeira, que vai até 1967, foi de ataques frontais, embora periódicos, aos mecanismos de propagação inflacionária. A segunda, em compensação, uma vez alcançado um certo patamar de taxa de inflação, caracterizou-se por uma política monetária e financeira bastante solta, que aumentou consideravelmente a liquidez.⁷⁴

73 Ver *Estudo Econômico*, Rio de Janeiro: CEPAL/BNDE, 1966.

74 Ver *Natureza e contradições do desenvolvimento financeiro recente* (Tavares, 1972).

O “gradualismo” dessa segunda etapa só residiu mesmo no controle restrito e diferenciado de preços e salários e da taxa de câmbio. A política de desvalorizações curtas e de periodicidade imprevisível é indiscutivelmente melhor do que a de saltos bruscos, que afeta sensivelmente os mecanismos de propagação inflacionária. Conduzida, porém, com uma tendência crescente à subvalorização dos preços das moedas estrangeiras, particularmente as euromonedas, favorece extremamente o endividamento externo das filiais estrangeiras e a entrada acelerada de capitais financeiros especulativos.⁷⁵

Uma vez alcançada uma estabilidade razoável na taxa de inflação e nos seus mecanismos de propagação, criam-se condições para permitir uma redistribuição paulatina em favor do setor público e dos setores privados de mais altas rendas, sem despertar reações tão fortes nos setores prejudicados pelas políticas de estabilização. A demanda urbana de um conjunto de bens e serviços de alta elasticidade de renda torna-se novamente dinâmica, dando lugar a um aumento da taxa de lucro e de acumulação, em termos diferenciados, que favorece os setores oligopólicos. O processo de diferenciação de lucros e de transferências intersetoriais de excedente, a partir de modificações nos preços relativos, já foi descrito razoavelmente.

O setor público também aumenta sua participação no gasto na medida em que sua estrutura fiscal de rendas se apóia numa carga fiscal elástica ao crescimento da demanda privada em expansão. Convém, porém, assinalar algumas condições adicionais, que são necessárias para assegurar que o novo

75 Ver Pereira (1974).

ciclo de acumulação não volte a desestabilizar a taxa de inflação.

A primeira condição é de que não haja reação por parte dos setores assalariados e empresariais, que ficaram prejudicados com a política de estabilização. Isso requer, pois, algum mecanismo de controle social de preços e salários que seja razoavelmente eficaz para conter as respostas e pressões desses setores, cuja participação relativa tende a declinar. Ao mesmo tempo se requer algum mecanismo capaz de manter a longo prazo o poder de compra dos salários de base e o valor dos ativos financeiros, que tendem a uma permanente desvalorização. Para isso se adotou no Brasil o conhecido mecanismo da correção monetária.⁷⁶

A **neutralidade** desse mecanismo para a distribuição da renda e do valor relativo dos distintos tipos de ativos, reais e financeiros, é extremamente discutível. Além disso, tende a projetar a inflação e a reacelerá-la sempre que os preços de alguns itens estratégicos – como alimentos, certas matérias-primas e em particular a própria taxa de câmbio – tenham afastamentos divergentes da taxa média de incremento dos demais preços.

Se, além disso, a taxa de desconto ou de cálculo antecipado dos empréstimos para a dívida acumulada e a rentabilidade esperada aumentarem bruscamente, ou de forma continuada, produz-se um novo desajuste entre a taxa de acumulação de curto prazo e a taxa de inflação necessária para torná-la viável a longo prazo. Essa situação pode provocar novamente desequilíbrios graves na estrutura de

⁷⁶ Ver *Diagnóstico do mercado de capitais* (IPEA, 1968).

crescimento, na estabilidade financeira interna e no balanço de pagamentos. Todos esses problemas estão aparecendo, novamente, de forma visível, na atual conjuntura da expansão da economia brasileira.

Evidentemente, não se pode buscar nos mecanismos de propagação tradicionais – o déficit público, as desvalorizações cambiais e as pressões salariais – as causas da persistência da inflação brasileira e de sua aceleração recente. Não são difíceis de encontrar, no entanto, uma explicação “estruturalista” e outra “monetarista” igualmente convincentes.

A primeira apontaria naturalmente os seguintes fatores: distorção na estrutura do crescimento, com pressão sobre recursos reais depois que se ocuparam as margens de capacidade produtiva ociosa em setores estratégicos; mudança dos preços relativos contra o poder de compra dos salários, isto é, subida dos preços relativos dos alimentos e dos serviços essenciais e queda dos preços relativos dos bens de consumo não-essenciais; finalmente, a pressão sobre o balanço de pagamentos de um padrão de crescimento que acelera em simultâneo o consumo capitalista, o investimento privado e o investimento público.

A segunda explicação correria pelo lado da política monetária, fortemente expansionista, dada a acumulação de reservas provocada pela violenta entrada de capitais de curto prazo. Invocaria também a subida das taxas de juros bancários, nacionais e internacionais, provocando um endividamento financeiro crescente, para repagamento do mesmo volume real de dívidas. E, finalmente, outras explicações, menos ortodoxas, que enfatizam a expansão

caótica e a especulação do sistema financeiro privado, que se arruína a si mesmo ao redistribuir as margens de lucro globais para acumulação financeira, incrementando a dívida das famílias e das empresas e diminuindo a capacidade real de acumulação privada a longo prazo do setor empresarial.

Ambos os tipos de explicação seriam corretos, a meu modo de entender, e permitiriam, se devidamente trabalhados analiticamente, uma integração adequada entre a órbita real e a órbita financeira da expansão, que vai além das explicações tradicionais sobre excesso de demanda efetiva ou sobre excesso de liquidez.

É evidente que o cerne da retomada do desenvolvimento do período 1968/73 reside nas reformas financeiras da gestão Bulhões-Campos. Foram elas que permitiram o autofinanciamento das empresas públicas que passaram a operar com relativa autonomia financeira e de mercado. Os estímulos à capitalização financeira foram de inúmeras naturezas, mas o mais importante foi sem dúvida o da generalização da cláusula de correção monetária dos ativos e passivos do setor privado.

A entrada de capital estrangeiro novo também foi estimulada de todas as maneiras, mas só se verificou para valer a partir de 1968, já em pleno período de expansão. A forma preferencial da entrada de capitais, além do reinvestimento de lucros, foi o endividamento externo, isto é, a entrada de capital financeiro sob a forma de empréstimos em moeda.

Essas reformas financeiras permitiram que o novo ciclo de expansão voltasse a dar-se com o predomínio das

empresas internacionais e com o afiançamento da presença do Estado na economia, que se haviam interrompido de forma dramática em 1963/64.

O ritmo espetacular de recuperação, a partir de 1968, encontra suas raízes na severidade da depressão industrial do período intermédio, que dura quase cinco anos, entre a primeira e a segunda etapa de expansão. O caráter cíclico desse padrão básico de acumulação é, no entanto, **inerente** à forma de expansão que tentamos tipificar no capítulo sobre estruturas oligopólicas diferenciadas e sua forma de articulação com as demais. A crise de 1963/64 apenas acentuou as flutuações econômicas e forçou uma mudança **radical** nos esquemas de financiamento público e privado.

De novo, a recente etapa de expansão acelerada contém, em si mesma, contradições inerentes a um padrão de crescimento desequilibrado e tende visivelmente a esgotar-se e produzir um novo ciclo.

As possibilidades de vislumbrar mudanças na estrutura de produção, de distribuição da renda e nas formas de acumulação de capital e de financiamento, em 1974, do mesmo modo que em 1963 (quando escrevemos nosso primeiro trabalho sobre industrialização), só podem ser visualizadas teoricamente como combinações “abstratas” de soluções parciais.

Os problemas centrais da estratégia de crescimento resultam igualmente de uma necessidade de rearticular toda a estrutura de crescimento da economia, apesar de que, como sempre, os sintomas aparecem inicialmente do lado do financiamento interno e externo.

Por mais que se seja crítico em relação aos resultados da recente política de administração financeira, não cabe tomar os sintomas por causas e cair, uma vez mais, no equívoco de atacá-los em forma drástica, sem tomar em consideração a necessidade de mudanças acentuadas a longo prazo na estrutura do gasto público e privado e na alocação setorial e social de recursos.

O poder de decisão de um “Estado ideal”, por mais forte que seja, é insuficiente para modificar apreciavelmente as tendências em curso, durante o período de expansão acelerada, já que sua ação tende a ser solidária com os próprios mecanismos de acumulação e nos próprios termos do “modelo” proposto anteriormente. O que se pode pedir à política econômica, nos termos de referência de uma dada sociedade, é que não agrave essas tendências e se proponha, inclusive, a corrigi-las, mediante uma série de contrapesos deliberados. Na medida do possível, devia-se tentar evitar uma desaceleração brusca da economia, modificando ao mesmo tempo, em forma compensatória, a estrutura da receita e do gasto público e dos mecanismos de financiamento e alocação de recursos do setor privado.

Na impossibilidade de evitar crises periódicas “de estabilização”, estas deveriam ser aproveitadas não para manter o status quo, em nome de restabelecer um possível dinamismo de curto prazo, mas sim para aumentar a estabilidade global, mediante um padrão de crescimento mais equilibrado e de longo prazo.

Bibliografia

- BACHA, Edmar. Um modelo de comércio entre centro y periferia en la tradición de Prebisch. *El Trimestre Económico*, n. 162, 1974.
- BAER, W. *Industrialization and economic development in Brazil*. Ed. Irwin, 1965. (Tradução para o português da FGV).
- _____. A recente experiência de desenvolvimento – Uma interpretação. *Revista IPEA*, v. 3, n. 2, jun. 1973.
- BAIN, J. S. *Barriers to new competition*, Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1956.
- BANAS. *O capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Banas, 1961.
- BERGSMAN, J. *Brazil - Industrialization and trade policies*. OECD. Ed. Oxford Univ. Press, 1970.
- BHAGWATI, Jagdish (Ed.). *Economics and world order*. s.d.
- BÖHM-BAWERK, Eugen von. *Teoria positiva del capital*. Barcelona: Ed. Aguilar, s.d.
- BRASIL. Ministério do Planejamento. *Diagnóstico sobre indústria mecânica e elétrica – Plano Decenal*. tomo 5, v. 2, 1967.
- BULHÕES, Octávio G. *Economia e política econômica*. Ed. Agir, 1960.
- CANDAL, Artur. *A industrialização brasileira*. IPEA, 1958.
- CARDOSO, F. H. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1964.
- _____, FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar Ed., 1970.

- CARDOSO DE MELLO, J. M. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- DELFIM NETTO, A. *O problema do café no Brasil*. São Paulo: USP, 1959.
- DOBB, M. *Political economy and capitalism* (Tradução espanhola pelo Fondo de Cultura Economica, México, 1945).
- _____. *Studies in the development of capitalism*. London: Routledge, 1967.
- DUNNING, John (Ed.). *International investment*. Penguin Modern Economic Readings, 1972.
- ELLIS, H. S. (Ed.). *The economy of Brazil*. Univ. Calif. Press, 1969.
- EMPRESAS publicas; su significación actual potencial en el processo de desarrollo. Santiago: CEPAL, 1971. (E/CN12/872).
- FAJNZYLBER, F. *Estratégia industrial e empresas internacionais*. CEPAL/IPEA, 1970a.
- _____. La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo Latino-americano. *Estudio Económico de América Latina*, Santiago, 1970b.
- _____. *Sistema industrial e exportação de manufaturas – Análise da experiência brasileira*. CEPAL/IPEA, 1971.
- _____. *As empresas multinacionais e o comércio mundial*. México: CONACYT, 1974. (Mimeo.).
- _____. *Las empresas internacionales y la industrialización de América Latina*. Ed. José Serra. México: Fondo de Cultura, 1974.
- FISHLOW, A. Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil. *Estudos Econômicos*, São Paulo, n. 6, 1972.
- FURTADO, C. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- _____. *Análise do "modelo" brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- _____. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- GALBRAITH, J. K. *The new industrial state*. Boston: Ed. HMCO, 1962.
- _____. *A sociedade da abundância*. Lisboa, Ed. Sã da Costa, 1963.
- GERSCHENKRON, Alexander. *Economic backwardness in historical perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.
- GILPIN, Robert. The politics of transnational economic relations. *International Organization*, v. 25, n. 3, 1971.
- HAHN and MATHEWS. The theory of economic growth: a survey. *Economic Journal*, v. 74, 1964. (Reprinted in Penguin Modern Economic Readings, 1971).
- HARCOURT G. C., LAING, N. F. (Ed.). Capital and growth. *Penguin Modern Economic Readings*, 1971.
- HARROD, R. F. *Towards a dynamic economics*. McMillan, 1957.
- HICKS, J. R. *Value and capital*. London: Oxford Univ. Press, 1957.
- HILFERDING, R. *El capital financiero*. Barcelona, Tecnos, 1973.
- HIRSCHMAN, A. The political economy of import – Substituting industrialization in Latin America. *Quarterly Journal of Economics*, Feb. 1968. (Tradução espanhola no *El Trimestre Económico*, México).
- HOBSON, J. A. *The evolution of modern capitalism*. New York: Ed. Walter Scott Publishing Co. Ltd., 1926. (Reprinted by Allen & Unwin, 1965).

- HOROWITZ, D. (Ed.). Marx and modern economics. *Monthly Review Press*, 1968.
- _____. (Ed.). *Marx e a economia moderna*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, s.d.
- HUNT, E. K., SCHWARTZ, J. G. (Ed.). *A critique of economic theory*. Harmondsworth: Penguin, 1972.
- HYMER, S. *International operations of national firms - a study of direct foreign investment*. MIT, 1960. (Thesis, Ph. D).
- _____. The efficiency (contradictions) of multinational corporation. *American Economic Review*, v. 60, n. 2, May 1970.
- _____. The multinational corporation and the law of uneven development. In: BHAGWATI, Jagdish (Ed.). *Economics and world order*. s.d.
- IMPORT constraint on the recent decline of Brazilian economic growth. *Review of Economics and Statistics*, nov. 1967.
- JENKINS, R.O. *The dynamics of dependent industrialization in the Latin American motor industry – Argentina, Chile and Mexico*. University of Sussex, 1973. (Tese, Doutorado).
- KALDOR, N. Capital accumulation and economic growth. In: LUTZ, F. A., HAGUE, D.C. (Ed.). *The theory of capital*. Mcmillan, 1969.
- _____. Alternative theories of distribution. In: READINGS of economic growth. Penguin, 1971.
- _____, MIRRLEES A new model of economic growth. *Review of Economic Studies*, v. 29, 1961. (Reprinted in Penguin Modern Economic Readings, 1971).
- KALECKI, M. As equações marxistas de reprodução e a economia moderna. *Social Science Information*, v. 7, n. 6, 1968.
- _____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy, 1933-1970*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1971a.

- KALECKI, M. Os problemas de realização em Rosa Luxemburgo e Tugan – Baranowski. In: _____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge University Press, 1971b.
- _____. Political aspects of full employment. In: _____. *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*. Cambridge University Press, 1971c.
- _____. *Teoría de la dinámica económica*. México: Fondo de Cultura Económica, 1973.
- KEYNES, J. M. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica, 1965.
- KUCJIUSKI, Michael. *Peripheral countries and international finance; notes on recent years*. Cambridge: Pembroke College, 1974.
- LEFF, N. *The Brazilian capital goods industry, 1928-1964*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1968a.
- _____. *Economic policy making and development in Brazil, 1947-1967*. New York: Wiley, 1968b.
- LESSA, C. F. T. M. R. Quinze anos de política econômica. *Boletín Económico de la CEPAL*, Nov. 1964.
- MARSHALL, A. *Principles of economics*. 9. ed. McMillan, 1961.
- MARTINS, L. *Formation du patronat industriel au Brésil en Amérique Latine – crise et dépendence*. Ed. Antrophos.
- _____. *Politique et développement économique; structures de pouvoir et système de décisions au Brésil*. Paris: Université de Paris V, 1973. (Thèse, Doctorat d'Etat).
- _____. A política das corporações multinacionais dos Estados Unidos na América Latina. In: SERRA, J. (Ed.). *Desarrollo latinoamericano – Ensayos críticos*. México: Fondo de Cultura, 1974.
- MARX, K. *El capital*. México: Fondo de Cultura Económica, 1968.

- MATA, M., BACHA, E. Emprego e salário na Indústria de Transformação. *Revista do IPEA*, v. 3, jun. 1973.
- MEEK, R. *Economia e ideologia*. Rio de Janeiro: Ed. Zahar, 1971.
- _____. *Economia y ideologia*. Barcelona: Ed. Ariel, 1972.
- MERHAV, M. *Technological dependence, monopoly and growth*. Oxford: Pergamon Press, 1969. (Tradução em português Ed. Zahar).
- MODIGLIANI, F. New developments on the oligopoly front. *I. Polit. Econ.*, v. 66, 1958.
- MORLEY, S., SMITH, G. Import substitution and foreign investment in Brasil. *Oxford Economic Papers*, Mar. 1971.
- NAÇÕES UNIDAS. *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. New York, 1973. (ST/ECA/190).
- OLIVEIRA, F. A economia brasileira; crítica à razão dualista. *Estudos CEBRAP*, São Paulo, n. 2, out. 1972.
- PASINETTI, L. A. Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. *Review of Economic Studies*, v. 26, 1961-1962.
- PASINETTI, L. A. *Multi-sector model of economic growth*. Cambridge: Kings's College, Jul. 1963.
- PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm*. New York: Wiley & Sons, 1959.
- PEREIRA, J. E. C. Relacionamento financeiro do Brasil com o exterior. *Revista do IPEA*, v. 4, n. 2, 1974.
- PINTO, A. Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, n. 125, 1965.
- _____. Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina. *El Trimestre Económico*, n. 145, 1970.

- PINTO, A. El modelo de desarrollo reciente en América Latina. *El Trimestre Económico*, n. 150, 1971.
- _____, Di Filippo, A. Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina. *El Trimestre Económico*, n. 162, 1974.
- PREBISCH, R. *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*. Santiago: CEPAL/Naciones Unidas, 1949; New York, 1950.
- _____. Commercial policy in the underdeveloped countries. *American Economic Review*; Papers and Proceedings, May 1959.
- RAPID economic growth in post-war Japan. *Developing Economies*, v. 5, n. 2, Jun 1967.
- RICARDO, D. *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica, 1959.
- ROBINSON, J. *The economics of imperfect competition*. London: McMillan, 1957. (Tradução espanhola pela Ed. Martinez Roca).
- _____. *Acumulación de capital*. México: Fondo de Cultura Económica, 1960.
- _____. *Essays in the theory of economic growth*. London: McMillan, 1962. (Tradução espanhola por Fondo de Cultura Económica).
- _____, EATWELL, J. *Introduction to modern economics*. McGraw Hill, 1973.
- SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, socialism, and democracy*. London: Allen & Unwin, 1957. (Tradução espanhola pela Ed. Aguilar).
- _____. *Business cycles* (abridged). New York: McGraw Hill, 1964.
- SEN, A. (Ed.). *Growth economics*. Penguin Modern Economic Readings, 1971.
- SERRA, J. (Ed.). *Desarrollo latinoamericano - Ensayos críticos*. México: Fondo de Cultura, 1974.

- SIMONSEN, M. H. Inflation and the money and capital markets in Brazil. In: ELLIS, H. S. (Ed.). *The economy of Brazil*. Berkeley: University of California, 1969.
- SINGER, P. O milagre brasileiro; causas e conseqüências. *Cadernos do CEBRAP*, São Paulo, n. 6, 1972.
- SRAFFA, P. *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge Univ. Press, 1960.
- STEINDL, J. *Maturity and stagnation in American capitalism*. Oxford: Blackwell, 1952.
- SUNKEL, O. Capitalismo transnacional y desintegración nacional. *El Trimestre Económico*, n. 150, 1971.
- SWEEZY, P. M. *The theory of capitalist development*. New York: Oxford Univ. Press, 1942. (Tradução em português pela Zahar Ed.).
- SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio y progreso técnico*. Barcelona: OIKOS, 1956.
- TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar Ed., 1972.
- TAVARES, J. et al. *O setor de bens de capital*. FINEP, 1973.
- TOKMAN, V. Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Un análisis del sector industrial del Ecuador, el Perú y Venezuela. *El Trimestre Económico*, n. 164, 1975.
- UNCTAD. *Las inversiones extranjeras en su relación con el desarrollo*. 1972. (TD, 134).
- VAITSOS, C. The changing policies of Latin American governments towards economic development and foreign investment. *Journal of World Trade Law*, 1973.
- _____. El cambio de políticas de los gobiernos latinoamericanos con relación al desarrollo económico y la inversión extranjera directa. *El Trimestre Económico*, n. 161, 1974.
- VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, v. 80, 1966.

VILLELA, A. As empresas do Governo Federal e sua importância na economia nacional, 1956-60. *Revista Brasileira de Economia*, 1962.

_____, SUZIGAN, W. *Política de governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. Rio de Janeiro: IPEA, 1973.

VON DOELLINGER, C., DUPAS G. *Exportação de manufaturados*. Rio de Janeiro: IPEA, 1972. (Monografia, 4).

VUSKOVIC, P. Distribución del ingreso y opciones de desarrollo. *CEREN - Univ. Católica de Chile*, n.5, 1970.

WARREN Dean. *São Paulo's industrial elite, 1890-1960*. (Tradução o português pela Difusão Européia do Livro – DIFEL).

WELLS, J. *Distribution of earnings, growth and structure of demand in Brazil, 1959-1971*. Cambridge, 1972.

_____. *Euro-dollars, foreign debt and the Brazilian boom* *Center of Latin American Studies*. Cambridge, 1973.

WICKSELL, K. *Lectures on political economy*. London Ed. Routledge, 1956.

YAMEY, Brasil (Ed.). *Economics of industrial structure*. Penguin Modern Economic Readings, 1973.

América Latina e Brasil

- Instituições oficiais

– CEPAL/ONU

Boletín Económico para América Latina (1964 a 1974).

Estudio Económico Anual (1949, 1968, 1970, 1971, 1974).

Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico o II – El Desarrollo Económico del Brasil. CEPAL-BNDE (1956, E/CN12/364).

La Indústria de Máquinas Herramientas del Brasil. CEPAL (1963).

El Financiamiento Externo en América Latina (1964, E/CN12/649).

- El Desarrollo Industrial en América Latina (1969, E/CN12/830).
La Política Industrial de América Latina (1971, E/CN12/877).
La Distribución del Ingreso en América Latina (1970, E/CN12/863).
La Mobilización de Recursos Internos (1969, E/CN12/827).
Las empresas publicas: su significación actual y potencial en el proceso de desarrollo (1971, E/CN12/872).
La Intermediación Financiera en América Latina, 1971, E/CN12/876.

– IPEA

Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 1, 2, 3 e 4.

Relatório de Pesquisa: n. 2, 4, 5, 7 e 9

– Fundação Getúlio Vargas

A Indústria de Alimentos do Brasil, 1966

Estrutura do Comércio Exterior do Brasil, 1920-1964-1969

Revista Brasileira de Economia

Conjuntura Econômica

– Ministério do Planejamento do Brasil:

Plano Trienal de Desenvolvimento, 1962; PAEG, 1965

Plano Decenal, 1967

Diagnósticos Preliminares (1965 a 1968)

Plano Nacional de Desenvolvimento (I e II).