

## Resenha bibliográfica 3

# O mito do desenvolvimento econômico

Furtado, Celso. *O Mito do Desenvolvimento Econômico* — Rio, Paz e Terra, 1973.

ANTONIO CASTRO \*

### 1 — Introdução

Em *O Mito do Desenvolvimento Econômico* estão presentes algumas das teses que percorrem toda a obra de Celso Furtado, como, por exemplo, a de que o subdesenvolvimento deve ser entendido como um fenômeno histórico singular. A caracterização das economias subdesenvolvidas *por contraste* com as centrais continua sendo seu procedimento analítico básico. Acredito, porém, que não obstante esses elementos de continuidade, existem importantes inovações na mais recente obra de Furtado. É para elas que procuro chamar a atenção nesta resenha.

Fundamentalmente, a recente preocupação de Furtado é caracterizar a evolução do capitalismo no pós-guerra e reinterpretar a questão do subdesenvolvimento. Aqui, tais preocupações são inicialmente sumariadas e, a seguir analisadas criticamente.<sup>1</sup> Antes, porém, cabe um esclarecimento sobre o título da obra em exame.

As verdadeiras razões que explicam por que o desenvolvimento é um mito devem ser buscadas no segundo ensaio, “núcleo teórico de todos os demais” (p. 11), onde o autor reconstrói sua teoria do subdesenvolvimento. Para os espíritos mais positivos e para o público em geral, existe, porém, uma explicação anterior, mais simples e

\* Da Universidade Estadual de Campinas.

<sup>1</sup> O breve artigo final sobre o economista e a análise econômica não será aqui comentado.

de maior impacto. O desenvolvimento é também um mito, por razões de ordem física: é impossível estender os padrões de consumo dos povos hoje desenvolvidos ao resto da humanidade, porque isso é incompatível com as disponibilidades de recursos do que Boulding chamou de a *Nave Espacial Terra*. Em suma, só agora nos damos conta (nós os passageiros de segunda classe) que não há bilhetes de primeira classe para todos os seres humanos, sendo “o desenvolvimento econômico simplesmente irrealizável” (p. 75). Essa linha de raciocínio está imbuída do espírito do Clube de Roma.<sup>2</sup>

É evidente, porém, que o autor não compartilha fundamentalmente da visão catastrofista daquela equipe. Nem no referente ao crescimento populacional nem no que toca às barreiras físicas ao crescimento (esgotamento) de recursos e poluição insuportável, já que a aceitação desse fato levaria a prever o estancamento (ou a catástrofe) das próprias economias centrais.<sup>3</sup>

Deixemos, pois, de lado as páginas que derivam de *Limits to Growth*; elas parecem ser um mero expediente de que se vale o autor para chamar a atenção sobre o que é realmente relevante: a ilusão do desenvolvimento. O desenvolvimento seria efetivamente um mito porque, dentre os países subdesenvolvidos, “dezenove em vinte” (p. 74) são excluídos dos benefícios do crescimento, e essa parcela não parece elevar-se de forma significativa com a industrialização” (p. 72). E isso não por razões físicas: a explicação deve ser buscada na natureza do fenômeno do “subdesenvolvimento”. Antes de ter em conta a nova concepção de Furtado de subdesenvolvimento, cabe, no entanto, apresentar sua caracterização do “quadro estrutural” e das tendências recentes do capitalismo.

<sup>2</sup> Esta e outras implicações dos inventários de recursos terrestres, muito em moda nos Estados Unidos, são discutidas por Rober Heilbronner: “Ecological Armageddon”, in *The New York Review of Books* (abril, 1970).

<sup>3</sup> As curvas em “S” de *The Limits to Growth* e o tamanho de suas economias indicam que a Europa e o Japão seriam os grandes consumidores marginais de recursos naturais nos próximos decênios. Os Estados Unidos já se encontram próximos à “saturação” do consumo *per capita*. Obviamente, é a este bloco de países que corresponde, fundamentalmente, o consumo predatório de recursos, o qual, mantidas as tendências observadas (em 1970), levaria ao dilema do estancamento ou ao colapso. Ver especialmente os Capítulos III e V, in *Limits to Growth*, Dennis L. Meadows *et alii*. (A Potomac Associates Books, N. Y., 1972).

## 2 — O “centro” como espaço econômico unificado, crescentemente controlado pelas grandes empresas

Verificou-se no pós-guerra o transplante da “forma oligopólica de coordenação de decisões” (p. 30) do âmbito das nações (e especialmente dos Estados Unidos) para a esfera internacional. Nesse terreno, mais que em qualquer outro, “a grande empresa leva vantagem” (p. 33). Com efeito, o novo cenário além de permitir novas economias de escala dá margem a um desenvolvimento sem precedentes da capacidade da grande empresa para organizar mercados, administrar preços e distribuir recursos financeiros. Conseqüentemente, as grandes empresas tornaram-se no pós-guerra o verdadeiro elemento motor no plano internacional” (p. 55). A importância disto pode ser vista levando em conta que “a estabilidade e a expansão dessas economias (centrais) dependem fundamentalmente das transações internacionais” (p. 35).

Ao dinamismo da economia central soma-se um movimento de “homogenização” através do qual os países menos ricos crescem mais rapidamente, tendendo todos a um patamar comum de riqueza (p. 39). À medida que se eleva a produtividade, crescem também os salários, não havendo no centro problemas de distribuição de renda (p. 100). Por outro lado, a ausência total de referências à elevação do coeficiente capital/produto no centro, que contrasta com suas repetidas alusões ao problema nas economias periféricas, leva a crer que a estrutura e a dinâmica do capitalismo central permite evitar esse tipo de problema.

Os problemas não parecem, enfim, residir no plano econômico. A estrutura oligopólica sobre a qual essa economia se assenta constitui “um poderoso instrumento de expansão econômica” (p. 30), e as dificuldades parecem antes provir da superestrutura política presentemente em crise. A essa superestrutura cabe “promover a ideologia de integração”, “arbitrar conflitos regionais”, “velar pela integridade das fronteiras” e “entender-se com o adversário” (p. 59). O término da guerra fria colocou, no entanto, em questão o exercício dessa tutela até então, direta ou indiretamente, exercida pelos Estados Unidos. A própria evolução da política interna norte-americana parece indicar uma redução da capacidade do governo de

exercer certas funções no plano internacional (p. 43). Nessas condições, é perfeitamente possível que a referida superestrutura seja reconstituída “em bases mais internacionais” (p. 43).

Não há, porém, garantias de que os esforços nessa direção sejam efetivamente bem sucedidos, podendo surgir soluções nacionais discrepantes. A posição do autor é, no entanto, clara: a economia internacional não pode ser fragmentada e os Estados nacionais devem se acomodar à nova ordem sob pena de “perder em grande parte as vantagens que significa integrar o centro do sistema capitalista” (p. 39).

Admitamos como Galbraith,<sup>4</sup> Marris, Furtado e muitos outros, que a grande empresa constitui uma forma superior de estruturação do capital.<sup>5</sup> Não resta dúvida, por outro lado, que as diferentes modalidades de gigantes modernos vêm assumindo o controle das transações internacionais. Cabe, no entanto, perguntar: é válido caracterizar a “evolução estrutural do capitalismo” a partir desses elementos? E mais concretamente: é possível derivar daí as atuais tendências do sistema?

A Inglaterra é, depois dos Estados Unidos, o país sede do maior número de grandes empresas. Além disso, a penetração do capitalismo norte-americano na Inglaterra foi maior que em qualquer outro país central (excetuando o Canadá).<sup>6</sup> Sabemos, no entanto, que a economia britânica rastejou durante todo o pós-guerra, o que aliás é um prolongamento (melhorado) das ocorrências nos anos 20,<sup>7</sup> cujas raízes parecem encontrar-se na “Grande Depressão” do fim do século XIX.

Observemos por um momento um setor de grande importância na expansão européia do pós-guerra: a indústria automobilística. Essa

4 J. K. Galbraith, *The New Industrial State* (New York, New American Lib., 1967). O autor ressalta os mesmos atributos da grande empresa, procurando caracterizar a nova etapa do capitalismo a partir do comportamento típico da moderna corporação.

5 Para uma análise crítica do desempenho da grande empresa (especialmente a norte-americana) ver S. Hymer e R. Rowthorn, “Multinational Corporations and International Oligopoly. The Non American Challenge”, in C. Kindleberger, *The International Corporations* (The MIT Press, 1970).

6 Ver Hymer e Rowthorn, *op. cit.*, pp. 73-79.

7 N. Kaldor, “Conflicts in National Economics Objectives”, in *The Economic Journal* (March 1971).

indústria teve um comportamento medíocre na Inglaterra e apresentou acentuado dinamismo na Alemanha: uma elevada fração da indústria nos dois países é, contudo, propriedade das *mesmas* empresas norte-americanas.<sup>8</sup>

Essas e outras observações parecem sugerir que o grande ciclo expansivo do pós-guerra deve ser entendido a partir de outros elementos. A compreensão dos “milagres”, como da “enfermidade” britânica ou da “maturidade precoce” italiana, exige que se tenham em conta as condições do mercado de trabalho europeu no pós-guerra, que se estudem as relações entre investimento e progresso técnico e se examinem as políticas econômicas dos diferentes Estados nacionais. São também esses fatores que permitirão entender e contrastar o renascimento espetacular do capitalismo em nações profundamente atingidas pela II Grande Guerra com a medíocre *performance* da economia norte-americana (mormente nos anos 50).

A febre de teses e estudos empíricos centrados sobre empresas multinacionais faz lembrar o impacto provocado pelo estudo pioneiro de Berle e Means,<sup>9</sup> quando foi oficialmente reconhecido o peso, já então dominante, da grande empresa norte-americana. Aparentemente, estavam lançadas as bases para uma nova interpretação da sociedade norte-americana. Isso foi aliás tentado (e com grande alarde) por James Burnham dez anos depois.<sup>10</sup> A efetiva reinterpretação do capitalismo viria, no entanto, de Keynes e de Kalecki, sendo que o primeiro se permitiu ignorar totalmente o fenômeno da grande empresa ao refazer em profundidade a Teoria Econômica de sua época.

O tamanho e a forma de agir das empresas não permitem, em suma, caracterizar a dinâmica capitalista quer por períodos, quer por

<sup>8</sup> A observação é tomada de N. Kaldor, que se pergunta como é possível que a produtividade da indústria automobilística inglesa tenha crescido a 2,7% ao ano enquanto a da alemã crescia a 7%, sendo “grandes segmentos da indústria automobilística em ambos os países controlados pelas mesmas firmas americanas.” Ver *Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom* (Cambridge, 1966), p. 13.

<sup>9</sup> A. A. Berle Junior e Gardner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: The MacMillan Co., 1947).

<sup>10</sup> James Burnham, *The Managerial Revolution* (N. York, John Day Company, 1941).

nações. Em fins do século XIX como no pós-guerra, em auges como em depressões, nos Estados Unidos como no Japão, percentagens crescentes de vendas tendem a ser concentradas em número relativamente reduzido de empresas.<sup>11</sup> Por outro lado, as formas de ação da grande empresa tampouco constituem um terreno firme para a caracterização de etapas na evolução do capitalismo; entre outras razões, porque as grandes empresas têm uma grande capacidade de adaptação ao meio-ambiente, sendo seu comportamento fortemente afetado pelas circunstâncias com que se defrontam.<sup>12</sup>

O intenso ciclo expansivo registrado no capitalismo central durante o pós-guerra não nos parece, em suma, explicável a partir do avanço e das metamorfoses da grande empresa. Além disto, no período que agora se inicia, as grandes empresas deverão conquistar novas “economias de escala”, promover o “intercâmbio tecnológico” e realizar “movimentos de capitais”; mas não se reproduzirão as mesmas “elevadas taxas de crescimento” (associadas por Furtado ao anterior) (p. 55). O quadro apresentado por Furtado é, na realidade, o de uma “Idade de Ouro” promovida pelas grandes empresas. Essa idealização não corresponde à evolução do pós-guerra e dificulta a compreensão da crise atual do capitalismo.

### 3 — O subdesenvolvimento e o consumo das elites

Não é fácil formar uma idéia clara do “núcleo teórico” (p. 11) a que Furtado se refere na Introdução e que está contido no segundo capítulo de seu livro.<sup>13</sup> As idéias principais — dispersas e apresen-

11 Obviamente não estamos afirmando que este seja um movimento constante e uniforme. Se tomarmos, por exemplo, certas indústrias “maduras” como a automobilística, a de alumínio, a de petróleo (produção e refino) e a de papel, observa-se (para o capitalismo como um todo) um movimento de relativa “desconcentração” no pós-guerra. Ver R. Vernon, “Competition Policy Towards Multinational Corporations”, in *American Economic Review* (Maio de 1974), pp. 278-279.

12 O que aliás é realçado repetidas vezes em *O Mito do Desenvolvimento Económico*.

13 Trata-se, segundo o autor, de “um novo esforço de apresentação” de idéias “inicialmente sugeridas” no artigo contido em *El Trimestre Económico* (número 150) e no livro *Análise do Modelo Brasileiro* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972).

tadas sob diferentes prismas ao longo do ensaio — aparecem, no entanto, de forma concisa nas páginas 92 e 93 do ensaio. Sigamos o autor, tendo sempre presente que o texto refere-se, genericamente, aos países integrantes da “periferia”.

“A divisão internacional do trabalho ... deu origem a um excedente, o qual permitiu às classes dirigentes ... ter acesso a padrões diversificados de consumo” (pp. 92/93). Esse excedente não derivou da introdução de novas técnicas e sim da “realocação de recursos visando a obter vantagens comparativas estáticas no comércio internacional” (p. 78). “Em conseqüência, os países periféricos puderam elevar a taxa de exploração sem que houvesse redução na taxa de salário real” (p. 93) ... “Dessa forma, surgiu nos países periféricos um perfil de demanda caracterizado por marcada descontinuidade” (p. 93).

“A partir de certo momento ... o setor exportador entrou na fase de rendimentos decrescentes” (p. 93). Era chegada a hora de “produzir para o mercado interno aquilo que se vinha importando” (p. 81). A construção de sistemas industriais em “miniatura” enfrenta, no entanto, graves problemas: “pequenez do mercado, falta de economias externas” (p. 89) e a necessidade de empregar “técnicas cada vez mais sofisticadas”, requerendo “dotações crescentes de capital” (p. 88). Finalmente, o “custo crescente da tecnologia” facilita a “penetração das grandes empresas de ação internacional”, (p. 94) elevando “os custos em divisas estrangeiras da produção ligada ao próprio mercado interno” (p. 92).

Os argumentos anteriores parecem amplamente suficientes para se concluir (como em meados dos anos 60)<sup>14</sup> pela tendência à estagnação. Mas, não. É possível seguir adiante desde que:

i) “as classes que se apropriam do excedente” sejam capazes de elevar a taxa de exploração” (p. 88);<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Ver *Subdesenvolvimento e Estagnação na A. Latina* (Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966). Em *O Mito ...*, Furtado volta a referir-se à hipótese da estagnação e indica três saídas: a brasileira, a do tipo Hong-Kong e a chinesa (p. 92). Naturalmente, o texto só desenvolve as características do “Modelo Brasileiro”.

<sup>15</sup> O fato de que a crescente relação produto-capital — tão realçada pela tese estagnacionista — não comprima necessariamente os lucros, desde que se eleve

ii) as subsidiárias das grandes empresas internacionais assegurem ao país periférico o “acesso ao fluxo de inovação que está brotando no centro” (p. 88). Este último fator é decisivo, pois o processo ficaria em questão “caso o fluxo de inovações técnicas devesse ser pago a preços de mercado” (p. 89). Mas isso não se dá, dado que para a grande empresa “esta tecnologia está praticamente amortizada” (p. 89). Resta apenas perguntar: e os “crescentes custos em divisas estrangeiras”? Aqui de novo a solução provém da “extraordinária flexibilidade” (p. 92) da empresa estrangeira. Através delas os “países periféricos vão-se capacitando a pagar com mão-de-obra barata os seus crescentes custos de produção em moeda estrangeira” (p. 92).

Em suma, desde que continue a aumentar a taxa de exploração e cresça a participação da empresa estrangeira, a minoria pode continuar a seguir de perto o *dernier cri* do consumo central (p. 94). Aí está a verdadeira razão por que o desenvolvimento é um mito (para a maioria) e a explicação do processo “que amplia o fosso entre o centro” e a periferia (p. 68/69). A esse processo não cabe o nome de “desenvolvimento”; o que há na periferia é apenas “modernização” (p. 81).

Cabe adicionar um par de características a esse quadro sumário. A crescente escassez de recursos naturais e a descoberta das reservas de mão-de-obra por companhias internacionais parece oferecer certas vantagens à periferia (pp. 64-66). De fato, porém, não é de esperar grandes mudanças. Os recursos naturais realmente relevantes estão concentrados em áreas escassamente povoadas e, portanto, as “modificações no conjunto da periferia serão pouco perceptíveis” (p. 65). Quanto à disponibilidade de mão-de-obra barata surge a possibilidade da exportação de trabalho, sendo a taxa de salário o preço da exportação” (p. 66). Talvez fosse mesmo possível forçar a alta desses salários para elevar a receita de divisas. Nem isso, porém, levaria longe: daí resultaria o surgimento de uma nova aristocracia operária e como “o grau de acumulação alcançado na economia (periférica) não permite generalizar essa taxa de salário, o fundo do problema do subdesenvolvimento não se modificaria” (p. 68).

a taxa de exploração, havia sido apontada por M. C. Tavares e J. Serra em “Além da Estagnação”. Ver M. C. Tavares, *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro* (Rio de Janeiro: Zahar, 1972).

O leitor familiarizado com a obra de Furtado terá observado que essas suas recentes proposições são em boa medida novas. Dentre os aspectos presentemente realçados por Furtado, detenhamo-nos, inicialmente, sobre o significado da "minoría", presente desde os primórdios do subdesenvolvimento e que "não parece elevar-se significativamente com a industrialização" (p. 72).<sup>16</sup> Furtado, ao que tudo indica, não se dá conta de que ao atribuir a essa parcela (digamos 10% da população) uma renda similar à (média) do centro, e ao resto da população o nível de subsistência, estão *determinados* os seguintes aspectos:

a renda de cada país periférico, que, suposto um certo nível de subsistência, será obtida pela soma de duas parcelas, 10% da população com renda equivalente à média nos países centrais e 90% da população ao nível de subsistência;

o crescimento dessa renda, que será uma resultante do crescimento da renda *per capita* no centro e da população no país subdesenvolvido;

finalmente, o crescimento da renda *per capita* no país periférico, o qual, paradoxalmente, não dependeria do crescimento populacional aí verificado.<sup>17</sup>

O apego de Furtado à hipótese da minoría leva, assim, a uma série de determinações altamente inconvenientes. Face a elas a trans-

<sup>16</sup> Criticaremos aqui unicamente as implicações da rígida estrutura de consumo postulada por Furtado. Uma crítica mais profunda deveria discutir o próprio conceito de "minoría" e seu papel na evolução do capitalismo periférico.

<sup>17</sup> As proposições acima derivam das próprias sugestões de Furtado e podem ser evidenciadas pelo seguinte desdobramento: Chamemos  $Y_p$  e  $Y'_p$ , respectivamente, a renda bruta e a *per capita* no país periférico;  $Y_c$  e  $Y'_c$  no centro;  $P$  a população e  $S$  o nível de subsistência. A renda de um país periférico seria:

$$Y_p = 0,1 P \cdot Y'_c + 0,9 P \cdot S.$$

a renda *per capita*:

$$Y'_p = 0,1 Y'_c + 0,9 S;$$

seu crescimento (mantido constante o nível de subsistência) seria:

$$\Delta Y'_p = 0,1 \Delta Y'_c, \text{ donde } \frac{\Delta Y'_p}{Y'_p} = \frac{0,1 \Delta Y'_c}{0,1 Y'_c + 0,9 S} \text{ dividindo por } 0,1 Y'_c:$$

$$\frac{\Delta Y'_p}{Y'_p} = \frac{1}{1 + \frac{0,9 S}{Y'_c}} \cdot \frac{\Delta Y'_c}{Y'_c}$$

missão do progresso técnico pela grande empresa, sobre o qual repousa “o dinamismo do sistema” (p. 105), perde muita autonomia e poder explicativo. Por outro lado, seu modelo fica aparentemente sobredeterminado, dado que o potencial de crescimento da economia (que parece estabelecer sua trajetória de longo prazo) é obtido (basicamente) a partir dos recursos reais disponíveis (p. 105).

Vejamos agora a questão dos salários.

É bem sabido que Furtado, neste como em outros trabalhos recentes, supõe que os salários da maioria permaneçam ao nível de subsistência. Isso tem levado diferentes autores a atribuir um caráter “clássico” à análise de Furtado.<sup>18</sup> Em *O Mito . . .*, mas que nas demais obras, torna-se, no entanto, patente que não é a oferta ilimitada de mão-de-obra que explica a permanência dos salários ao nível de subsistência. Esse fenômeno deve ser entendido (segundo Furtado) a partir da estrutura e dinâmica da *demand*a da minoria: “O fator básico que governa a distribuição da renda e, portanto, os preços relativos e a taxa de salário real” . . . “parece ser a pressão gerada pelo processo de modernização” que busca “reproduzir as formas de consumo em permanente mutação, dos países cêntricos” (p. 82). Em suma, é a sucção de recursos imposta pela permanente renovação do consumo da minoria que exige o aumento da taxa de exploração, (p. 88) impedindo, segundo o autor, a elevação dos salários. Observa-se, por fim, que esse tipo de explicação (pela estrutura da demanda) não implica negar a ocorrência de desemprego ou subem-

chamemos  $\frac{1}{1 + \frac{0,9S}{Y'c}}$  de  $\lambda$ . O fator  $\lambda$  determina o crescimento da renda *per*

*capita* no país subdesenvolvido, uma vez conhecido o crescimento da renda no capitalismo central. Digamos que a relação entre o salário no centro e o da periferia (semelhante ao nível de subsistência) seja de 10 por 1 (sugestão de Furtado, p. 66). Conseqüentemente, a renda *per capita* crescerá aqui, aproxi-

madamente, a metade do que cresce lá  $\left( \lambda = \frac{1}{1 + 0,9} \cong \frac{1}{2} \right)$ . Este, como se vê, independe da expansão demográfica, quer no centro quer na periferia.

18 Ver Pedro Malan e John Wells, “Furtado, Celso — Análise do Modelo Brasileiro”, Resenha Bibliográfica, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 2, n.º 2 (dezembro de 1972), p. 443; e E. Bacha, “Sobre a Dinâmica do Crescimento da Economia Industrial Subdesenvolvida”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 3, n.º 4, (dezembro de 1973), p. 937.

prego. Haveria sobras de mão-de-obra porque os processos produtivos modernos, que absorvem todo o "capital" disponível, são altamente poupadores de trabalho.

É evidente que o raciocínio de Furtado supõe a rigidez das técnicas produtivas no setor moderno — hipótese plausível se se tem em conta, entre outros elementos, o peso das empresas estrangeiras no setor. Admitida essa premissa, a argumentação de Furtado pode ser atacada em dois planos.

O "capital" ali está presente como um ente abstrato, não condicionado pelo contexto. Na realidade, porém, o "capital" engloba matérias-primas, peças e equipamentos, cuja produção progressivamente se transfere para o plano interno. À medida que isto ocorre, vai-se tornando cada vez mais ilusório dissociar o "capital" do custo local do trabalho e da margem interna de lucros. De fato, à medida que a produção se interioriza, o custo e a produtividade do trabalho exercerão crescente influência sobre a determinação dos preços e sobre a própria avaliação do "capital".<sup>19</sup>

Vista numa perspectiva mais ampla, a determinação dos salários a partir do mercado de produtos está, a nosso ver, inevitavelmente comprometida com o esquema walrasiano de formação dos preços dos "serviços dos fatores", a partir do mercado de bens finais (tido em conta por Wicksell, retomado e aprofundado pelos modernos cambridgeanos).<sup>20</sup>

Por outro lado, ao analisar os salários, Furtado refere-se unicamente ao que se passa com a produção de bens modernos que não são consumidos pelos trabalhadores. Ora, a determinação dos salários reais só pode ser estudada a partir das condições em que opera o setor produtor de mantimentos e manufaturados de consumo popular.<sup>21</sup> Neste setor, a produtividade e os salários estão profunda-

<sup>19</sup> Evidentemente, não estamos com isto negando a margem de arbítrio de que dispõem as estruturas não competitivas sobre a determinação das margens de lucro.

<sup>20</sup> Knut Wicksell, *Lectures on Political Economics* (London: Routledge e Kegan Paul Ltda.), Vol. I, pp. 98-99.

<sup>21</sup> É a partir de exame das condições do setor produtor de *wage-goods* que se deve entender, por exemplo, as marcantes diferenças salariais existentes entre Argentina e México. Não obstante, ambos os países contam com minorias com padrões europeus de consumo.

mente vinculados. Já no setor que produz para a minoria, a evolução da produtividade não responde nem repercute (diretamente) sobre os salários, constituindo um sério desafio teórico para a explicação do comportamento dos preços e dos lucros (bem como o desdobramento destes em consumo de luxo e acumulação).

O que acabamos de dizer tende a deslocar a análise para os salários, a produtividade e os lucros. Isso, ao que parece, constitui um erro para Furtado, já que “no estudo do subdesenvolvimento não tem fundamento antepor a análise ao nível da produção” (p. 80). Há que fundar a análise no imperativo supremo: o atendimento do consumo da classe dirigente. O “consumismo” dessa camada não reflete o comportamento das empresas e, sim, a “dependência cultural” em que se encontram. Face a essas proposições cabe apenas dizer que *se* as relações entre salários, produtividade, preços e lucros não contam, *se* tudo se adapta à “regra de ouro” do consumo da elite, a economia a que se refere Furtado não é capitalista. Trata-se de uma sociedade desprovida de dinâmica interna, onde uma maioria trabalhadora e pobre sustenta uma minoria consumidora.<sup>22</sup>

Uma palavra final sobre o caso brasileiro.

A economia brasileira presta-se, segundo Furtado, para mostrar que “um país pode avançar no processo de industrialização sem abandonar suas principais características de subdesenvolvimento” (p. 95); serve, também, para mostrar como a política econômica pode ajudar a criar o “perfil de demanda” que maximiza “a transferência de progresso técnico” (p. 106), provocando o crescimento acelerado do PIB.

Essas proposições são basicamente coerentes com o “núcleo teórico” proposto no segundo ensaio,<sup>23</sup> restando saber em que medida tem a ver com o realmente ocorrido na economia brasileira no pós-guerra. Por outro lado, trazem à tona aspectos relevantes do desenvolvimento

22 Este é também o quadro que H. G. Wells apresenta em *A Máquina do Tempo*. No singelo país a que chega o viajante existem apenas “Elois”, reduzidos a uma “bela futilidade”, e “Morloks”, seus “servos mecânicos”. Ver H. G. Wells, *The Time Machine*, 2.<sup>a</sup> ed. (New York: Berkeley, 1960).

23 Não se pode dizer o mesmo do “potencial de crescimento” ... “de cerca de 6% ao ano”, o qual é determinado pela disponibilidade de recursos (“recursos naturais”, “população” e “nível médio de vida” alcançado) e deveria ser atingido em anos “normais”.

recente da economia brasileira: o agravamento das desigualdades sociais e o avanço das empresas estrangeiras. As (poucas) relações destacadas por Furtado não permitem, porém, caracterizar o padrão de desenvolvimento brasileiro. Em particular, a “estratégia” concentradora atribuída ao governo não é convincente. O fenômeno da concentração da renda, no período após 64, não pode ser dissociado do combate à inflação e da súbita mudança na relação de forças entre trabalhadores e empresas. A hipótese de uma “estratégia” concentradora produz, aliás, uma falsa idéia da relação entre o governo e a economia. A política econômica não tem nem a clarividência nem o alcance exigidos pela implementação de uma tal política de rendas.

A relação positiva entre concentração da renda pessoal e aceleração do crescimento, que vem sendo enfatizada por Furtado, omite um fato fundamental: no caso brasileiro, pelo menos, ela foi verificada num período de *reativação* da economia e em condições de marcada subutilização da capacidade instalada no setor produtor de bens duráveis.

Observemos, por fim, que as hipóteses de Furtado não permitem entender o *boom* de investimentos recentemente observado (referido pelo autor à página 108). Isto porque em *O Mito ...* (p. 104), como, também, na *Análise do Modelo Brasileiro*, postula-se a estabilidade da relação investimento-renda, cabendo às variações da relação produto-capital a explicação das mudanças da taxa de crescimento.

O desenvolvimento, a nosso ver, só constitui um “mito” quando concebido como um caminho que leva à “Idade de Ouro”. Mítica, em suma, é a imagem de um capitalismo sem problemas de distribuição, de técnica e de acumulação. O vigoroso processo de expansão capitalista verificado em várias economias “subdesenvolvidas” é, pelo contrário, uma realidade imprevista e contundente. Para a sua compreensão, Furtado contribuiu enormemente em trabalhos anteriores.

