

Escola de
ECONOMIA
de São Paulo

**Textos para
Discussão**

169

Agosto
de 2008



DESENVOLVIMENTO, CRESCIMENTO E SALÁRIO

LUIZ CARLOS BRESSER-PEREIRA

Os artigos dos *Textos para Discussão da Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas* são de inteira responsabilidade dos autores e não refletem necessariamente a opinião da FGV-EESP. É permitida a reprodução total ou parcial dos artigos, desde que creditada a fonte.

Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas FGV-EESP
www.fgvsp.br/economia

Desenvolvimento, crescimento e salários

Luiz Carlos Bresser-Pereira

*Texto para Discussão EESP/FGV n.169. Versão de 14
de agosto de 2008.*

Abstract. This paper defines economic development as the process of systematic capital accumulation with built in technical progress that increases income per capita and standards of living. There is no reason to distinguish economic development from economic growth, since the author uses a historical, not a normative or a hypothetical-deductive method. Historically, the growth of income per capita usually goes along with structural transformations in the economy and in society, and, although may imply for some time income concentration and abuse of the environment, it usually increases standards of living. Neoclassical models of economic growth based on production functions are of little help to understand economic growth. It is important, however, to see that in the medium term, in the countries that developed originally, the increase in productivity or in value-added per capita is proportional to the increase in wages. The increasingly higher wages are, on one hand, consistent with satisfactory profit rates, and, on the other, a consequence of the fact that workers embodies an increasing amount of human capital derived from education. In recent years, globalization and labor saving technical progress are pressing down wages in developed countries. Differently, in the case of developing countries, wages tend structurally to increase below the increase in productivity due to the dual character of their societies and the consequent unlimited supply of labor. In developed as well as in developing countries, always, but particularly when wages are increasing below productivity, a careful management of macroeconomic policy is required.

Key-words: development; wages; labor; technical progress

Jel Classification: O - Economic Development, Technological Change, and Growth

Este trabalho identifica desenvolvimento econômico como o processo de acumulação sistemática de capital e incorporação do progresso técnico que leva ao aumento da renda per capita e dos padrões de vida. Não há razão para distinguir desenvolvimento econômico de crescimento econômico, uma vez que o autor usa o método histórico, não o método normativo ou hipotético-dedutivo. Historicamente, o crescimento da renda per capita acontece concomitantemente com transformações estruturais na economia e na sociedade, e, apesar de por algum tempo levar à concentração de renda e negligência com o meio-ambiente, geralmente eleva os padrões de vida. Os modelos neoclássicos de crescimento econômico baseados em funções de produção são de pouca utilidade para entender o crescimento econômico. É importante, entretanto, ver que no médio prazo, nos países que primeiro se desenvolveram, o aumento da produtividade ou do valor agregado per capita é proporcional ao aumento dos salários. Os salários cada vez mais altos são, de um lado, consistentes com uma taxa de lucro satisfatória, e, de outro, uma consequência da crescente incorporação de capital humano pelos trabalhadores, derivada do investimento em educação. Mais recentemente, nos países desenvolvidos, a globalização e o progresso técnico poupador de trabalho estão pressionando os salários para baixo. Diferentemente, nos países em desenvolvimento, os salários tendem estruturalmente a aumentar menos que a produtividade em virtude do caráter dual de suas sociedades e a consequente oferta ilimitada de mão-de-obra. Tanto nos países desenvolvidos como nos em desenvolvimento, sempre, mas

especialmente quando os salários estão aumentando abaixo da produtividade, torna-se necessário um gerenciamento cuidadoso da política macroeconômica.

Palavras chave: desenvolvimento, salários, trabalho; progresso técnico

O desenvolvimento econômico é o processo de sistemática acumulação de capital e de incorporação do progresso técnico ao trabalho e ao capital que leva ao aumento sustentado da produtividade ou da renda por habitante e, em conseqüência, dos salários e dos padrões de bem-estar de uma determinada sociedade. Definido nestes termos é um fenômeno histórico que passa a ocorrer nos países ou Estados-nação que realizaram sua Revolução Capitalista já que só no capitalismo se pode falar em acumulação de capital, salários, e aumento sustentado da produtividade. Nas sociedades pré-capitalistas ocorreram momentos de prosperidade, mas nada semelhante ao que hoje denominamos desenvolvimento econômico. Uma vez iniciado, o processo de desenvolvimento tende a ser relativamente auto-sustentado na medida em que no sistema capitalista os mecanismos de mercado envolvem incentivos para o continuado aumento do estoque de capital e de conhecimentos técnicos. Isto não significa, porém, que as taxas de desenvolvimento serão iguais para todos: pelo contrário, variarão substancialmente dependendo da capacidade das nações de utilizarem seus respectivos Estados para formular estratégias nacionais de desenvolvimento que lhes permitam serem bem sucedidas na competição global. No longo prazo, o desenvolvimento econômico dificilmente regride, porque a acumulação de capital e o progresso técnico em uma economia tecnologicamente dinâmica e competitiva como é a capitalista passam a ser uma condição de sobrevivência das empresas. Entretanto, as taxas de crescimento econômico são tão díspares que a sorte econômica dos Estados-nação está longe de estar assegurada, e a decadência relativa, como aquela que ocorreu em todo o século vinte na Argentina, ou que vem acontecendo no Brasil desde 1980, é sempre uma possibilidade. O capitalismo é um sistema econômico coordenado pelo mercado no qual não apenas as empresas mas também os Estados-nação competem a nível mundial; dificilmente se poderá falar em desenvolvimento econômico se o país estiver crescendo a taxas substancialmente mais baixas que seus concorrentes. Foi só com a globalização e a abertura de todos os mercados que essa concorrência se tornou clara, mas desde a Revolução Capitalista o desenvolvimento econômico

se tornou um objetivo político central das nações, de forma que o governo de um Estado só estará realmente sendo bem sucedido se estiver alcançando taxas razoáveis de crescimento.

Neste trabalho vou examinar o desenvolvimento ou o crescimento econômico como fenômenos históricos praticamente sinônimos. É verdade que em certos casos, quando se estabelece uma economia de enclave, pode haver crescimento da renda per capita sem que haja desenvolvimento econômico, sem que a economia se transforme e se diversifique em função da acumulação de capital e do progresso técnico. É o caso da maioria dos países produtores de petróleo. Pode, devido a esses casos excepcionais, haver crescimento sem desenvolvimento econômico, mas não existe desenvolvimento econômico sem crescimento. Por outro lado, nos países hoje ricos, desde meados do século XIX, o aumento dos salários foi aproximadamente proporcional ao aumento da produtividade ou do crescimento da renda por habitante. Isto, entretanto, não é verdade para os países em desenvolvimento onde existe uma oferta ilimitada de mão-de-obra pressionando os salários para baixo, e desde meados dos anos 1970 vem deixando de ser verdade para os países ricos na medida em que a globalização e a imigração decorrente desta tendem a neles deprimir os salários. Neste trabalho discutirei estas questões em cinco seções. Na primeira seção, rejeitarei a distinção entre desenvolvimento e crescimento; na segunda, argumentarei em relação à irrelevância dos modelos hipotético-dedutivos de crescimento. Na terceira, mostrarei a relação entre aumento da produtividade ou do valor adicionado per capita e salários, mostrando que nos países ricos os salários tendem a crescer proporcionalmente à produtividade por duas razões: primeiro, porque esse aumento é consistente com a manutenção de uma taxa de lucro satisfatória para os empresários; segundo, o valor-trabalho incorporado em cada trabalhador ou cada profissional aumenta com o avanço dos índices de educacionais da população e este fato leva ao aumento dos salários e ordenados proporcional ao aumento da produtividade a não ser que haja um fator externo a deprimi-los. Na quarta seção, entretanto, mostrarei que o mesmo não ocorre nos países em desenvolvimento onde os salários tendem a crescer abaixo do crescimento da produtividade devido à oferta ilimitada de mão-de-obra de trabalhadores pouco qualificados que deprime os seus salários; não obstante, os padrões de vida tendem a melhorar na medida em que aumenta a renda per capita.

1.1.1 desenvolvimento e crescimento

Embora seja comum a distinção entre desenvolvimento e crescimento econômico, eu não creio que ela seja útil para a compreensão do fenômeno a não ser que limitemos o conceito de crescimento de maneira radical, ou então que demos à idéia de desenvolvimento econômico um sentido normativo ao invés de histórico. Se escolhermos restringir o conceito, podemos entender por ‘crescimento’ apenas os processos de aumento da renda per capita em economias de tipo enclave, como é o caso da maioria dos países produtores de petróleo; neste caso, não ocorrem mudanças na estrutura produtiva a não ser no próprio enclave, e a distinção entre desenvolvimento e crescimento econômico passa a fazer sentido. Entretanto, o crescimento da renda per capita geralmente é acompanhado por mudanças na estrutura produtiva, de forma que os casos de crescimento do tipo enclave são limitados. Muitos fazem a distinção por razões normativas. O desenvolvimento econômico seria ‘bom’, o crescimento, concentrador de renda ou adverso ao meio ambiente. Entretanto, há um número imenso de processos econômicos históricos que são reconhecidamente processos de desenvolvimento econômico com crescimento da renda per capita, da produtividade, dos salários e dos padrões de vida, mas que são acompanhados por substancial concentração de renda, e não são acompanhados pela devida proteção da natureza. Portanto, de um ponto de vista histórico – que é aquele que adoto – a distinção referida cria antes confusão do que esclarece o problema que queremos estudar. O que é importante, em relação a esse problema, é ter claro, primeiro, que o desenvolvimento econômico implica sempre melhoria dos padrões médios de vida; segundo, que é apenas um dos objetivos políticos das sociedades modernas, e, portanto, que há outros tão ou mais importantes como é o caso da liberdade, da paz, da segurança, da justiça social e da proteção da natureza.

As nações modernas, ao se formarem no quadro da revolução capitalista definiram historicamente a autonomia nacional e o desenvolvimento econômico como seus objetivos políticos centrais. Hoje, a importância do desenvolvimento econômico entre os objetivos políticos das sociedades modernas transparece na simples leitura dos jornais. No noticiário interno sobre cada país, vemos que uma grande parte dos esforços de seus governantes está voltada para promover o desenvolvimento econômico do país. Na competição eleitoral o critério principal de êxito ou fracasso adotado pelos políticos e por seus eleitores é o de sua capacidade

de promover o desenvolvimento econômico ou a melhoria dos padrões de vida. E no noticiário sobre as relações econômicas, o que vemos, ao nível da Organização Mundial do Comércio e dos demais fóruns internacionais, é um grande processo de competição entre as nações, cada governo defendendo os interesses de suas empresas que são também os de seus países. Nas análises geopolíticas, finalmente, o que vemos com frequência é a observação de que este ou aquele país está ganhando a competição, geralmente com o vizinho, porque sua economia está crescendo mais rapidamente. Identificar o processo histórico do desenvolvimento econômico com crescimento econômico ou com aumento do valor adicionado per capita não implica apenas dar um sentido econômico claro ao conceito, mas adicionalmente identificá-lo com a realização de um dos objetivos políticos fundamentais das sociedades modernas. Não significa desconsiderar o valor dos demais objetivos, mas sugere que sejam distinguidos com clareza. Parece-me mais adequado definir desenvolvimento econômico nos termos que fiz acima não o diferenciando de crescimento econômico, excluir desse conceito conotações normativas mais amplas, e considerá-lo não como 'o' objetivo geral, mas como um dos seis grandes objetivos políticos que as sociedades modernas estabeleceram para si mesmas.

Estes objetivos políticos foram estabelecidos historicamente, e estão relacionados com a definição dos direitos de cidadania. Os dois primeiros objetivos políticos – a ordem ou segurança interna e a paz combinada com autonomia nacional – já estavam presentes nas sociedades antigas. O terceiro objetivo constitui-se após o surgimento dos estados absolutos – é a liberdade que, em um primeiro momento, foi definida em termos liberais como liberdade de pensamento ou como garantia dos direitos civis, e, em um segundo, em termos democráticos, como liberdade de participar da escolha dos governantes – como direito político, portanto. O quarto objetivo político define-se a partir da Revolução Industrial que o viabiliza – é o objetivo do desenvolvimento econômico ou do aumento do bem-estar material, e está relacionado com o direito ao trabalho e a um padrão de vida decente. O quinto objetivo político começa a ser definido socialmente na segunda metade do século XIX: é o da justiça social e se identifica com a afirmação dos direitos sociais. Finalmente, no último quartel do século XX, um sexto e último objetivo político foi definido historicamente: depois da conferência das Nações Unidas em Estocolmo, em 1972, a

proteção do ambiente, ou o ‘desenvolvimento sustentado’ somou-se aos outros cinco objetivos políticos das sociedades modernas.

Desenvolvimento econômico implica não apenas aumento da renda per capita e melhoria dos salários médios e dos padrões de vida, mas transformações estruturais da economia. Schumpeter (1911) foi o primeiro economista a assinalar esse fato, quando afirmou que o desenvolvimento econômico implica transformações estruturais que o simples crescimento da renda per capita não assegura. Schumpeter usou a distinção entre desenvolvimento econômico e crescimento para salientar a ausência de lucro econômico no fluxo circular onde no máximo ocorreria crescimento, e para mostrar a importância da inovação – ou seja, de investimento com incorporação do progresso técnico – no verdadeiro processo de desenvolvimento econômico. Embora fosse essa uma forma inteligente e sutil que o grande economista usou para se desvincular parcialmente do pensamento neoclássico, ela é meramente teórica, não fazendo sentido do ponto de vista histórico. É verdade que podem existir circunstâncias nas quais o crescimento da renda per capita não envolva essas transformações e não configurem, portanto, desenvolvimento econômico. É o caso da situação de enclave já referida, geralmente baseada na exploração de um recurso natural do qual esse país é muito bem dotado. Nesse caso país passa se beneficia de rendas ricardianas significativas, mas, em compensação, torna-se vítima da doença holandesa, ou seja, de uma sobreapreciação permanente da taxa de câmbio que impede a diversificação e a industrialização da economia enquanto não for devidamente neutralizada.

Em princípio as mudanças tecnológicas e de divisão do trabalho que ocorrem com o aumento da produtividade são acompanhadas por mudanças no plano das instituições, da cultura, e das próprias estruturas básicas da sociedade. A partir da obra decisiva de Marx, a interdependência entre as diversas *instâncias* de uma sociedade (tecnológica e econômica, cultural, e institucional) tornou-se assente: nenhuma dessas instâncias pode mudar sem que as outras também, mais cedo ou mais tarde, mudem. Não há consenso e não creio que seja possível definir de forma definitiva qual delas é a mais estratégica, nem é possível prever quando a mudança em uma instância provocará mudança na outra, mas sua interdependência é um fato social indiscutível que torna duvidosa a conveniência de se distinguir crescimento de desenvolvimento econômico. Celso Furtado (1967: 74-76) distingue desenvolvimento econômico

de crescimento mas de forma limitada. Para ele, “o desenvolvimento compreende a idéia de crescimento, superando-a”. Entretanto, observa Furtado, para que o crescimento não acarretasse modificações na estrutura econômica, seria preciso pensar em uma situação pouco provável na qual ocorresse a expansão simultânea de todos os setores produtivos sem qualquer aumento da produtividade. E conclui: “o crescimento é o aumento da produção, ou seja, do fluxo de renda, ao nível de um subconjunto especializado, e o desenvolvimento é o *mesmo* fenômeno do ponto de vista de suas repercussões no conjunto econômico de estrutura complexa que inclui o anterior”. O itálico é de Furtado; o desenvolvimento econômico e crescimento econômico podem ter conotações diferentes, mas afinal são a mesma coisa quando estudados de forma empírica ou histórica ao invés de serem vistos normativamente.

Para muitos a diferença entre desenvolvimento econômico e crescimento é uma forma de dar à distribuição da renda e à democracia um papel maior no desenvolvimento econômico. Amartya Sen (1989 [1993], 1999), cujo nome está ligado à formulação do Índice de Desenvolvimento Humano, é talvez o mais radical nessa matéria: para ele desenvolvimento econômico implica expansão das capacidades humanas ou aumento da liberdade. Esta é uma maneira hábil de legitimar o esforço pelo desenvolvimento econômico junto às comunidades acadêmica e de políticas públicas americana e inglesa que são fortemente liberais, mas implica confundir os objetivos políticos das sociedades modernas ao invés de esclarecê-los. Celso Furtado (2004: 484), por sua vez, afirma que o “crescimento econômico, tal como o conhecemos, vem se fundando na preservação de privilégios das elites que satisfazem seu afã de modernização; já o desenvolvimento se caracteriza por seu projeto social subjacente”. É impossível não ser simpático a esta proposição, mas é evidente seu caráter normativo. Ela supõe que o aumento dos padrões médios de vida, que geralmente ocorre com o aumento da produtividade ou o crescimento econômico, deva, adicionalmente, ser acompanhado por uma distribuição de renda menos desigual, por maior participação política, e pela proteção do ambiente. Existe aqui uma clara confusão de desenvolvimento econômico enquanto fenômeno histórico com desenvolvimento enquanto algo que normativamente aspirarmos – algo que talvez fosse melhor chamar de progresso, ou então de emancipação humana, ou de desenvolvimento humano. Existe aqui a idéia que o desenvolvimento econômico *deve* também ser político, social e

ambiental. Ao invés desta perspectiva normativa parece-me mais adequado perguntarmos quão freqüente é historicamente o desenvolvimento econômico acompanhado de desenvolvimento político, de desenvolvimento social e de desenvolvimento sustentável? Podemos pensar o desenvolvimento humano como a forma atual através da qual nos referimos ao progresso iluminista, atribuindo menos ênfase aos avanços da razão propostos e esperados, e mais aos avanços reais das sociedades em relação a seus objetivos políticos. Se pensarmos em períodos de 50 anos a história dos países capitalistas, ou na história dos países ricos desde o início do século XIX, verificaremos que houve desenvolvimento humano ou progresso na medida em que é possível observar avanços em relação aos objetivos políticos fundamentais das sociedades modernas: segurança, paz, liberdade, bem-estar material, justiça social e proteção do meio-ambiente. Ocorrem sem dúvida retrocessos, e o processo é contraditório porque os objetivos são em parte contraditórios, mas, no médio prazo, o desenvolvimento econômico, político, social e ambiental tendem a ocorrer de forma correlacionada, porque elas estão estruturalmente interligadas.

Entendido o desenvolvimento econômico como uma das formas que assume o desenvolvimento humano, talvez seja possível conciliar sem confundir a abordagem histórica e a normativa do conceito de desenvolvimento econômico. Ignacy Sachs (2004: 38), que distingue crescimento de desenvolvimento, não hesita, porém, em acrescentar adjetivos ao desenvolvimento e ao crescimento que tornem o pensamento mais claro. Para ele existe um desenvolvimento includente e um crescimento excludente ou concentrador: “a maneira de definir desenvolvimento includente é por oposição ao padrão de crescimento perverso, conhecido na bibliografia latino-americana como ‘excludente’ do mercado de consumo e ‘concentrador’ (de renda e de riqueza)”. Ora, já que os adjetivos são aqui necessários, denominar o conjunto dos diversos tipos de desenvolvimentos – econômico, político, social, e auto-sustentável – de ‘desenvolvimento humano’ parece adequado; essa denominação tem, inclusive, a vantagem de estar relacionada com o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Desenvolvimento

simplesmente e desenvolvimento humano seriam, portanto, expressões sinônimas.¹ O desenvolvimento humano é o gênero que inclui as espécies: desenvolvimento econômico (aumento dos padrões de vida), social (aumento da garantia dos direitos sociais), político (aumento da participação política) e ambiental (aumento da proteção da natureza).

Definido o desenvolvimento ou o crescimento econômico nestes termos restritivos, a melhor maneira de medi-lo continua a ser a do crescimento da renda per capita. Ainda que o IDH calculado pelo PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – seja uma contribuição importante, ele é antes um índice de nível de desenvolvimento do que um índice de crescimento, não podendo ser usado para medir taxa de desenvolvimento econômico, enquanto que a renda per capita permite. Esse índice leva em consideração apenas três variáveis – alfabetização, longevidade e crescimento da renda per capita – esta última com um peso de 50% no índice. Quando se trata de comparar taxas de desenvolvimento econômico, ou mesmo quando se trata de comparar níveis de desenvolvimento econômico de vários países, a medida de renda per capita que utiliza o conceito PPP (purchasing power parity), que emerge da adoção de uma taxa de câmbio baseada em cestas de mercadorias ao invés da taxa de câmbio de mercado, continua a ser mais a mais usada. Em 2008, a partir de uma iniciativa do presidente da França, Nicolas Sarkozy, formou-se uma comissão de alto nível liderada por Joseph Stiglitz e Amartya Sen com o objetivo de propor uma nova forma de “mensuração do desempenho econômico e do progresso social”. Esta iniciativa é bem vinda já que se torna urgente incluir no desempenho econômico, além de variáveis sociais, também variáveis ambientais. O desafio que enfrentam os membros da comissão, entretanto, são grandes já que o problema está em fazer, como já foi feito no caso do IDH, uma lista muito restrita de variáveis que possam ser regular e uniformemente levantadas em todos os países.

¹ O problema com essa alternativa é que nem sempre nos lembramos de acrescentar o ‘econômico’ à palavra ‘desenvolvimento’ para distingui-la de desenvolvimento ou desenvolvimento humano; porque nem sempre estaremos sendo claros usando apenas a palavra desenvolvimento para exprimir a doença holandesa ou o desenvolvimento como conceito normativo; mas em matéria de semântica não existem soluções perfeitas. (não entendi esta nota, ficou confusa).

1.1.2 modelos de crescimento

O ramo da economia que estuda o desenvolvimento econômico é a teoria econômica do desenvolvimento (*development economics*), que, embora tenha suas origens nos economistas mercantilistas e clássicos, surgiu como área autônoma da teoria econômica apenas nos anos 1940, tendo como base as obras dos economistas mercantilistas e de Smith, Marx, Schumpeter e Keynes. Nessa época a teoria neoclássica estava ainda enfrentando a crise causada pela Grande Depressão dos anos 1930. Na medida em que a teoria econômica do desenvolvimento busca compreender um fenômeno histórico, os modelos que constrói são necessariamente históricos, ou seja, modelos abertos, não sujeitos a ampla formalização matemática, que buscam definir as características e dificuldades principais que os processos de crescimento enfrentam. Os primeiros modelos analisavam o início do desenvolvimento econômico em uma região pré-capitalista, discutiam a acumulação primitiva e a poupança forçada, a Revolução Industrial e seus pré-requisitos, a ‘armadilha da pobreza’, os problemas da dualidade e da oferta ilimitada de mão-de-obra, as externalidades e a tese do *big push* ou do desenvolvimento planejado, a tendência à deterioração dos termos de intercâmbio, etc.. A partir daí, estudam-se os diferentes modelos ou estilos de desenvolvimento econômico: o modelo original de desenvolvimento dos países que iniciaram a Revolução Industrial, como a Inglaterra e a França; o modelo dos países de desenvolvimento atrasado do centro que jamais foram colônias como a Alemanha ou o Japão; o modelo comunista russo e chinês que excluiu os empresários capitalistas na fase inicial e concentrou todo o processo de acumulação primitiva no próprio Estado; o modelo nacional-desenvolvimentista de substituição de importações que começa nos anos 1930 nos países latino-americanos; e o modelo exportador ou novo desenvolvimentista que se configura nos anos 1960 no Leste e Sudeste da Ásia. Entre os países ricos, temos hoje quatro modelos de capitalismo ou de desenvolvimento capitalista: o modelo social-democrata europeu, o modelo liberal americano, e o modelo japonês. De acordo com o método histórico, todos esses padrões históricos podem ser reduzidos a tipos ideais ou a modelos teóricos – modelos que são abertos, necessariamente incompletos, porque refletem realidades complexas e dinâmicas que são incompatíveis com os modelos fechados que tanto atraem os economistas (Dow 1996; Chick 2004) – modelos que nada têm a ver com os modelos hipotético-dedutivos de crescimento.

No quadro da teoria econômica surgiu, ainda nos anos 1940, o primeiro ‘modelo de crescimento econômico’ – o modelo Harrod-Domar. Tratava-se de uma função de produção extremamente simplificada relacionando a taxa de crescimento da renda com a taxa de acumulação de capital. A partir daí o modelo pretendia demonstrar a incapacidade das economias capitalistas de se auto-ajustarem automaticamente pelo mercado. Obviamente, não lograva esse intento, já que aquilo que demandou de Keynes um livro inteiro para demonstrar não podia ser substituído por uma simples equação. O pensamento neoclássico, porém, sentiu-se ameaçado. Apesar de seu caráter hipotético-dedutivo que permitia ampla formalização, não dispunha ainda de um modelo alternativo de crescimento. Esta falta, entretanto, não demorou a ser sanada através do modelo de Solow (1956). Robert Solow, em resposta explícita ao modelo Harrod-Domar, apresentou outra função de produção igualmente altamente simplificadora, mas que, ao permitir a substituição de capital por mão-de-obra e vice-versa, assegurava o equilíbrio dinâmico da economia através do mercado. Para o pensamento neoclássico, que sacrifica a realidade empírica à coerência lógica, como se a teoria econômica fosse uma ciência metodológica semelhante à matemática, surgia um modelo que tornava a análise dinâmica do crescimento compatível com a análise estática do equilíbrio geral. Além disso, com a ênfase nas funções de produção, o desenvolvimento ou o crescimento econômico voltava a ser um problema a ser examinado unicamente pelo lado da oferta, como apraz o pensamento neoclássico.

Com o surgimento desses modelos tornou-se convencional distinguir a ‘teoria econômica do desenvolvimento’ (*development economics*) que teria bases históricas e institucionais, da ‘teoria econômica do crescimento’ (*growth economics*) que teria como base funções de produção matematizáveis. A teoria econômica do desenvolvimento seria mais ampla, e incluiria toda a complexidade do processo do desenvolvimento, enquanto que a teoria do crescimento econômico mostraria hipoteticamente como ocorre o crescimento da renda per capita a partir de um número mais limitado e formalizado de variáveis estudadas sempre pelo lado da oferta. Na verdade, essa diferenciação não faz sentido já que o fenômeno a ser estudado é um só, e que sua principal medida é sempre o crescimento da renda per capita. Por outro lado, logo se verificou que o potencial explicativo dos modelos de crescimento é muito limitado. Não tanto porque as primeiras funções de produção consideravam exógeno o progresso técnico; esse foi um problema

afinal ‘resolvido’ pelos ‘modelos endógenos de crescimento’ com mais uma dose violenta de matematização. O problema principal estava na própria idéia de que se podia explicar hipotético-dedutivamente um processo que é histórico, ao invés de examinar a realidade e fazer generalizações e deduções a partir dela como fazia a teoria econômica do desenvolvimento. O modelo de Harrod-Domar tem a vantagem de supor uma função de produção muito simples relacionando o crescimento com a taxa de investimento. Isto permitia um cálculo também simples da produtividade do capital, ou seja, da relação produto capital que seria importante para definir os tipos de progresso técnico. Mas mesmo esse modelo explicava muito pouco o processo do desenvolvimento econômico. Já o modelo de Solow usa uma função Cobb-Douglas também simples mas que permite considerar outros fatores além do capital. A primeira visava mostrar a tese keynesiana de que o desenvolvimento econômico não ocorre com equilíbrio assegurado pelo mercado, enquanto que a segunda, ao prever a substituição de fatores, pretendia demonstrar a tese neoclássica de que o mercado assegura esse equilíbrio. É claro que nem uma nem a outra logrou atingir seu objetivo. Para pesquisadores neoclássicos, o grande feito do modelo de Solow teria sido haver demonstrado, através do resíduo das regressões, que a acumulação de capital sozinha não explica o desenvolvimento econômico, e era fundamental considerar o progresso técnico. Permitiria também uma nova medida de produtividade – a produtividade total de fatores (PTF) – que corresponderia a esse resíduo. Pretendia-se, com ela, substituir o conceito simples e fundamental de produtividade do trabalho igual à produção dividida pelo trabalho empregado. Permitia, finalmente, ‘demonstrar’ que o progresso técnico era importante para o desenvolvimento econômico. Ora, disto jamais tiveram dúvidas os bons economistas em todos os tempos.

Uma lamentável conseqüência desse modelo foi haver desencadeado uma patética busca empírica das causas do desenvolvimento – se nele teria maior importância a acumulação de capital, ou então o desenvolvimento tecnológico, ou então a educação, ou então as instituições, etc.. Essa discussão faz pouco sentido, primeiro, porque a acumulação de capital vem sempre acompanhada de progresso técnico; segundo, porque por motivos históricos (e não pelo formato de uma função de produção), a educação e os conhecimentos que dela derivam são cada vez mais estratégicos para a competitividade das empresas e das nações. Se distinguirmos dois tipos

básicos de capital – o capital físico e o capital humano –, verificaremos que a aceleração incessante do progresso técnico vem levando à gradual substituição do primeiro pelo segundo no papel de fator estratégico de produção, mas não são modelos matemáticos que vão demonstrar ou explicar esse fato. No capitalismo tecnoburocrático ou cognitivo do nosso tempo, é cada vez mais importante o conhecimento detido pelos indivíduos com competência técnica, administrativa ou comunicativa, ou seja, pelos tecnoburocratas ou técnicos que constituem a classe média profissional. É por essa razão que, embora o sistema econômico se mantenha basicamente capitalista, porque orientado para o lucro privado, o poder e o prestígio da classe média profissional, altamente educada, não pára de crescer em relação ao da classe capitalista.² Na verdade, o desenvolvimento econômico decorre tanto da acumulação de capital físico quanto humano, que mantêm entre si certa proporcionalidade técnica variável naturalmente de acordo com os preços. Quando um dos fatores se torna excessivo em relação ao outro, tende a ocorrer o desemprego ou a capacidade ociosa. Em muitos casos, porém, são os dois fatores que estão ociosos. A demanda agregada interna pode não estar crescendo de acordo com a oferta na medida em que o consumo interno não aumenta à taxa necessária para estimular os investimentos. Por outro lado, uma taxa de câmbio sobreapreciada pode estar impedindo que empresas utilizando tecnologia no estado-da-arte tenham condições de exportar para os mercados externos, ou mesmo vender em seu próprio mercado interno. Como tendência geral, do lado da oferta, está claro que o progresso tecnológico e comunicativo (inclusive de marketing) vai se tornando cada vez mais estratégico na medida em que nos países desenvolvidos existe uma relativa abundância de capital físico, enquanto se verifica uma relativa escassez de capital humano, apesar dos enormes investimentos em educação. Já em países de renda média, como o Brasil, a escassez é dos dois tipos de capital. Já do lado da demanda, uma política macroeconômica competente, que conserve

²Galbraith (1967) fez a clássica análise dos três fatores estratégicos de produção que se sucederam historicamente: a terra, o capital, e o conhecimento. Meus principais ensaios sobre a tecnoburocracia foram escritos nos anos 1970 (Bresser-Pereira 1981). Em um trabalho recente (Bresser-Pereira 2005) procurei mostrar como esse tema, que nos anos 60 e 70 era altamente controvertido, tornou-se atualmente consensual, de forma que hoje, na era da ‘sociedade do conhecimento’ (Drucker 1993), o sistema econômico continua capitalista, mas os capitalistas perderam parte substancial do seu poder para os técnicos ou tecnoburocratas.

as contas públicas e as contas externas em equilíbrio, mantenha a taxa de juros em nível moderado e garanta a permanente competitividade da taxa de câmbio é essencial.

Uma das razões que ainda mantém o interesse nesses modelos de crescimento está na alegação de que eles legitimariam a pesquisa empírica econométrica à base de regressões, relacionando a taxa de crescimento com diversas variáveis. Como toda pesquisa empírica necessita de uma hipótese teórica, os modelos de crescimento ofereceriam essa hipótese. No caso do modelo de Solow, estaria por trás da pesquisa toda a teoria econômica neoclássica com a qual ele é coerente. Esse entendimento, entretanto, é equivocado. Ao invés de as pesquisas partirem ou pretenderem partir de modelos de estatuto teórico no mínimo discutível, elas na verdade partem de hipóteses simples como as de que a educação, ou os cuidados de saúde, ou a pesquisa e o desenvolvimento, ou boas instituições promovem o desenvolvimento econômico, e testam econometricamente essas hipóteses. Não existe aí a utilização do modelo de Solow ou qualquer outro modelo teórico, mas uma simples hipótese científica. O instrumento utilizado é apenas uma função matemática que permite o cálculo de regressões entre o crescimento da renda por habitante e a variável que se quiser testar. Nesses casos a hipótese teórica que justifica a pesquisa é a própria hipótese utilizada pelo pesquisador ao construir sua equação; é a hipótese de que esta ou aquela variável pode ser relevante na explicação do crescimento; e o modelo de Solow, ou de Harrod-Domar, que envolvem outros e mais discutíveis pressupostos e ambições, são perfeitamente dispensáveis. Não há necessidade de usar modelos teóricos gerais que, afinal, além de serem reducionistas do processo de desenvolvimento econômico, pouco ou nada esclarecendo sobre ele, não levam em consideração que é sempre necessário analisar o desenvolvimento também do lado da demanda.

O interesse pelos modelos abstratos de crescimento neoclássicos, hipotético-dedutivos, reduziu-se muito nos últimos anos porque esses modelos revelaram-se estéreis – ou seja, inúteis para orientar qualquer política de desenvolvimento econômico. Esta foi uma das razões que levaram o problema central do desenvolvimento econômico a uma posição secundária no quadro da própria teoria econômica neoclássica. Não obstante prioridade dada socialmente ao desenvolvimento econômico, não obstante ser ele um dos cinco objetivos políticos fundamentais das sociedades modernas ao lado da segurança, da liberdade, da justiça social e da proteção à

natureza, no ensino da economia nas universidades ele tem um papel muito mais modesto. Se examinarmos os cursos e os textos de teoria econômica atuais, veremos que o espaço dedicado ao estudo do desenvolvimento econômico é pequeno. Durante certo tempo, os economistas neoclássicos dedicaram-se a calcular o resíduo da função de produção de Solow que foi identificado como a medida da produtividade: a produtividade total dos fatores. Esgotados esses exercícios que afinal eram fúteis, porque não há progresso técnico sem acumulação, esses economistas se viram sem instrumentos para compreender os processos reais de desenvolvimento, e acabaram por abandonar ou colocar o tema em segundo plano.

Um aspecto curioso dessa divisão entre uma teoria do desenvolvimento e outra do crescimento econômico proposta pelos neoclássicos é que ela veio ao encontro da proposta de uma parte dos próprios economistas da teoria econômica do desenvolvimento no sentido de distinguir desenvolvimento de crescimento econômico. Isto talvez explique porque os extremos se tocam. O que para uns foi uma forma de salientar o conteúdo histórico de transformações estruturais, culturais e institucionais, para outros foi uma forma de esvaziar desse conteúdo o fenômeno real que estudavam.

1.1.3 O lado da oferta e o da demanda

O desenvolvimento econômico deve sempre ser estudado do lado da oferta e da demanda. É comum entre os economistas pensar o desenvolvimento do ponto de vista apenas da oferta. De acordo com essa perspectiva, o crescimento da produtividade de um país depende, de um lado, da constante melhoria do capital humano, ou seja, da melhoria dos níveis de saúde, educação e competência técnica da população e, de outro, da acumulação de capital físico a ser utilizado pelos trabalhadores que permite ampliar ou multiplicar sua capacidade produtiva. A maioria dos estudos convencionais sobre o crescimento econômico supõe que o ponto de estrangulamento fundamental no processo de crescimento esteja na oferta; um país estaria se desenvolvendo insatisfatoriamente porque não investiria o suficiente em educação, ou em saúde, ou em tecnologia, ou em ciência. Embora a melhoria do capital humano seja o próprio desenvolvimento econômico do lado da oferta, na grande maioria dos casos nos quais um país de renda média não se desenvolve satisfatoriamente, a causa não está do lado da oferta, mas da demanda. Sendo um

país de renda média, já dispõe de uma classe média suficientemente ampla e diversificada e de um Estado com instituições suficientemente desenvolvidas para realizar o *catch up*, mas isto não acontece porque adota políticas econômicas que causam um grande desperdício de capital humano. A existência nesses países de altos níveis de desemprego e as altas taxas de emigração de pessoal qualificado para os países ricos demonstram esse fato. Se isto não ocorresse, se o capital humano em oferta fosse efetivamente mobilizado, esses países poderiam experimentar taxas de crescimento econômico elevadas durante muitos anos até que os recursos ociosos fossem esgotados.

O modelo neoclássico de crescimento de Solow, e todos os demais modelos dele derivados, inclusive os de crescimento endógeno, usam funções de produção concentrando, portanto, sua atenção no lado da oferta. E pensa-se também em progresso técnico que pode se expressar através de uma simples relação produto-capital, ou sofrer diversos graus de complicação. É preciso, entretanto, pensá-lo também em termos de demanda, já que o trabalho precisa de demanda, precisa ser empregado, para se transformar em produção e renda. Esta demanda é garantida, essencialmente, pelo investimento ou acumulação de capital que além de, pelo lado da oferta, ampliar a produção dos trabalhadores, é, pelo lado da demanda, o fator determinante do nível de emprego. É por essa razão que um diferencial satisfatório entre a taxa de lucro esperada e a taxa de juros do mercado – o fator determinante do investimento – é tão importante no processo de crescimento. Além dos investimentos também o consumo é um componente essencial da demanda agregada. O principal determinante do consumo, por sua vez, é a taxa de salários ou salário médio, cujo crescimento é a própria manifestação do desenvolvimento econômico. O aumento da taxa de salários, finalmente, depende tanto do aumento da produtividade como do crescimento da demanda por mão-de-obra.

A importância do consumo no desenvolvimento econômico ganhou força com Keynes e Kalecki e sua teoria da demanda efetiva. Celso Furtado sempre enfatizou a necessidade do aumento dos salários e do consumo de massa para garantir o desenvolvimento econômico. O papel do consumo e mais amplamente da demanda agregada no desenvolvimento econômico fica ainda mais claro se considerarmos que a oferta não cria automaticamente sua própria demanda, e que um processo de concentração da renda tende a criar desequilíbrio entre ambas. Esta é uma

das razões para o fato de que os salários tendem a crescer com a produtividade quando não há oferta ilimitada de mão-de-obra. Isto, naturalmente, não permite supor, como é comum em certo tipo de literatura, que uma política de aumento dos salários resolverá o problema da demanda agregada. Isto é populismo econômico, da mesma forma que a suposição inversa de que são salários altos que estão impedindo o desenvolvimento econômico é geralmente mera expressão de conservadorismo econômico. No processo histórico do desenvolvimento econômico os salários tendem a crescer sem prejudicar a taxa de lucro média, a qual, embora sempre flutuando, permanece em nível satisfatório para os investidores. Se a taxa de lucro se elevar acima do que convencionalmente se considera satisfatório, poderemos ter um ciclo econômico caracterizado por sobreinvestimento ou de subconsumo a não ser que o consumo de luxo aumente desproporcionalmente; se descer abaixo desse nível satisfatório, temos desaceleração causada por falta de estímulos ao investimento.

Do lado da demanda, além dos investimentos e do consumo, os preços macroeconômicos como a taxa de lucros e a de juros são importantes. O preço macroeconômico mais estratégico do ponto de vista da demanda, porém, é a taxa de câmbio, porque se ela for competitiva, se não estiver sobreapreciada (algo que com enorme frequência acontece em relação aos países em desenvolvimento), todo o mercado externo se transforma em demanda para empresas usando tecnologia no estado-da-arte. Enquanto a insuficiência de demanda no mercado interno pressupõe uma política econômica fina e complexa para mantê-la sustentada sem causar inflação, a demanda externa não tem essa limitação. Esta é uma das razões que tornam o modelo exportador (*export led*) muito mais poderoso e durável do que o modelo de industrialização substitutiva de importações. A teoria econômica do desenvolvimento (*development economics*) começou nos anos 1940 a partir de um problema de insuficiência de demanda interna. O trabalho fundador de Rosenstein-Rodan (1943) atribuiu a falta de oportunidades de investimentos lucrativos nos países subdesenvolvidos à ausência de externalidades positivas nos processos iniciais de crescimento econômico. Lembramo-nos sempre de Keynes que revolucionou a teoria econômica ao atribuir o desemprego à insuficiência da demanda e mostrou a necessidade de uma política macroeconômica adequada; esquecemo-nos, porém, que a teoria do *big push* ou do ‘desenvolvimento equilibrado’ de Rosenstein-Rodan tem a mesma natureza. Excluída a

possibilidade do *big push* por falta de condições para sua efetivação e considerada a limitação do desenvolvimento econômico pelo lado do aumento dos salários, pelo lado da demanda o desenvolvimento econômico depende principalmente de uma taxa de câmbio competitiva que torne rentáveis os investimentos orientados para a exportação. Para que os países logrem empregar seus recursos humanos na produção de bens comercializáveis internacionalmente é essencial que sejam capazes de enfrentar e superar a tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio que é comum a todos eles. Essa tendência, que expus inicialmente em dois trabalhos (Bresser-Pereira 2007, 2008) tem duas causas estruturais: a doença holandesa e a atração de capitais externos pelos países em desenvolvimento devido à relativa escassez de capitais nos mesmos e, em consequência, as taxas de lucro e de juros mais elevadas neles existentes. Esta causa estrutural, entretanto, é ampliada pela política de crescimento com poupança externa aconselhada pelos países ricos e pelo populismo cambial freqüente nos países em desenvolvimento. A entrada de capitais de empréstimo ou de risco no país para financiar os decorrentes déficits em conta-corrente endivida o país e provoca a substituição da poupança interna pela externa. A doença holandesa é uma causa mais grave da tendência à sobreapreciação, porque ela é compatível com o equilíbrio no longo prazo da conta corrente do país³, enquanto que a política de crescimento com poupança externa tem como limite a crise de balanço de pagamentos que pode provocar.

Em síntese, a estabilidade macroeconômica é essencial para o desenvolvimento econômico do lado da demanda. Não se limita ao controle da inflação, mas implica adicionalmente equilíbrio fiscal, equilíbrio em conta corrente e um razoável pleno emprego. Em outras palavras, a estabilidade macroeconômica supõe o equilíbrio entre a oferta e demanda agregada. Este equilíbrio pode ser logrado apenas contando com a demanda interna, mas para os

³ Ao apreciar a taxa de câmbio, a poupança externa financiada por investimentos ou financiamentos, implica aumento artificial do consumo e, geralmente, uma levada taxa de substituição da poupança interna pela externa. Já a doença holandesa, ao fazer a taxa de câmbio convergir para o custo marginal de um recurso natural relativamente muito barato, inviabiliza a produção no país de bens com maior valor adicionado per capita. Sobre a poupança externa, ver Bresser-Pereira e Nakano, 2003; Bresser-Pereira e Gala, 2007; sobre a doença holandesa, Bresser-Pereira, 2007; 2008.

países de renda média, que já são capazes de competir com os países ricos, o fato de contarem com mão-de-obra barata significa que é essencial que contem com uma taxa de câmbio competitiva que lhes dê acesso aos mercados externos. Entre os países de renda média, os mais capazes de fazer o *catching up* são aqueles que evitam a tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio existente em todos os países em desenvolvimento e logram manter essa taxa competitiva. Já aqueles que perdem o controle de suas contas externas por decidirem crescer com poupança externa, ou perdem o controle de suas contas internas por não manterem seu orçamento equilibrado, sua taxa de juros em nível moderado, e sua taxa de câmbio competitiva, crescerão mais lentamente, se não estagnarão. É um equívoco supor que o equilíbrio entre oferta e demanda agregada esteja automaticamente assegurado, como fazem os economistas clássicos e neoclássicos com a lei de Say. Da mesma forma, supor, como é comum em outro tipo de literatura, que uma política de aumento dos salários e de déficits públicos crônicos resolverá o problema da demanda agregada geralmente implica em populismo econômico. A suposição inversa de que uma política monetária ‘rígida’ traduzida em taxas de juros altas garantirá a estabilidade de preços, por sua vez, é geralmente mera expressão de ortodoxia e conservadorismo econômico que não produz verdadeira estabilidade macroeconômica, já que esta requer taxa de juros moderada e taxa de câmbio competitiva.

Uma explicação para o insucesso no *catch up* de muitos países de renda média é sua maior dificuldade em manter a estabilidade macroeconômica. Há causas políticas para esta dificuldade: de um lado o populismo dos líderes políticos, de outro, os conselhos equivocados dos países ricos no sentido de que os países em desenvolvimento cresçam com poupança externa e ignorem a tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio. Para a ortodoxia convencional, a instabilidade macroeconômica decorre apenas do descontrole do gasto público ou populismo fiscal. Na verdade, as crises de balanço de pagamentos a que esses países estão sujeitos se devem principalmente à tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio que deriva da doença holandesa (Bresser-Pereira 2008) e da equivocada política de crescimento com poupança externa recomendada pelos países ricos (Bresser-Pereira e Nakano 2003, Bresser-Pereira 2007, Bresser-Pereira e Gala 2007). Podemos ter o caso de países que aparentemente se mantêm equilibrados financeiramente, mas não se desenvolvem. Esse é o caso de alguns países produtores de petróleo,

e, mais amplamente, de todos os países que não neutralizam a doença holandesa, como é o caso do Brasil.

Não podemos, portanto, pensar o desenvolvimento econômico apenas do lado da oferta; temos que vê-lo também do lado da demanda, que está relacionada com a forma da distribuição da renda. Tanto no caso dos países ricos como no dos em desenvolvimento, quando o progresso técnico é neutro, os salários podem crescer com a produtividade sem que haja diminuição da taxa de lucro nem mudança na distribuição funcional da renda entre lucros e salários. Esta pode, assim, se manter em nível satisfatório, ou seja, em nível estimulante do investimento e da inovação. Neste caso, o problema keynesiano da demanda agregada não fica automaticamente resolvido já que a possibilidade de entesouramento em uma economia monetária está sempre presente, mas é minorado. Não havendo entesouramento, os agentes econômicos poderão manter suas propensões a consumir e a investir constantes sem prejuízo para o crescimento. Em consequência, a distribuição da produção entre bens de salário (ou de consumo básico), bens de luxo, e bens de capital se manterá constante. Quando, porém, seja por razões estruturais, como é o caso dos países em desenvolvimento, seja por razões conjunturais, como é o caso dos países ricos, os salários deixam de crescer na proporção da produtividade, surge o problema da destinação do excedente econômico gerado pelo crescimento. Temos duas alternativas em termos de bens (de capital, de luxo) e outras duas em termos de destinação (mercado interno, mercado externo). Considerando-se uma situação inicial de equilíbrio das contas externas (conta corrente), a combinação bens de capital e compra no mercado interno é naturalmente aquela que mais beneficia o crescimento. Nos países em desenvolvimento, porém, é muito comum a aplicação do excedente na compra de bens de consumo de luxo, que podem ser adquiridos principalmente no mercado interno (foi a combinação que prevaleceu no Brasil nos anos 1970), ou então principalmente no mercado externo (o quadro da economia brasileira nos anos 1990). Neste caso, a fonte adicional à concentração da renda que viabiliza o aumento da demanda por importações é a valorização cambial que provoca o aumento do déficit em conta-corrente e o consequente endividamento externo.

Para o processo de desenvolvimento econômico concorrem inúmeros fatores que se encadeiam uns aos outros. Como o crescimento decorre da acumulação de capital e do progresso

técnico, é essencial saber se os empresários estão sendo estimulados a investir e inovar. Se não existirem estímulos, é sinal de que o problema está na falta de demanda que provavelmente se relaciona com a ausência de uma estratégia nacional de desenvolvimento. Se o problema enfrentado pelos empresários for falta de mão-de-obra técnica ou especializada, o ponto de estrangulamento estará na educação. Se, pelo contrário, for uma taxa de câmbio incompatível com o investimento em setores com maior valor adicionado per capita, o problema será essencialmente macroeconômico. Os obstáculos ou estrangulamentos podem, portanto, ocorrer em qualquer ponto da cadeia, mas é sempre importante definir qual é o ponto mais relevante em cada momento. Os obstáculos podem ser internos, como são os casos citados, ou podem ter origem externa. Quando os países ricos, no passado, argumentavam com a lei das vantagens comparativas para convencer os países em desenvolvimento a não se industrializar, estavam colocando obstáculos ao desenvolvimento desses países por impedir a transferência de sua mão-de-obra para setores com maior valor adicionado per capita. No presente, quando defendem sua propriedade intelectual excluindo os países em desenvolvimento dos seus benefícios, estão procurando novamente evitar aquela transferência, e, mais concretamente, estão tentando neutralizar a capacidade de competição dos países em desenvolvimento.

Minha crítica aos modelos neoclássicos de crescimento iniciada na seção anterior é, portanto, tripla. De um lado, eles utilizam um método de pensamento hipotético-dedutivo que não faz sentido em uma ciência substantiva ao invés de metodológica como é a ciência econômica (Bresser-Pereira 2008). Segundo, eles promovem uma simplificação absurda de um processo extremamente complexo. Terceiro, eles ignoram o lado da demanda, supondo a velha lei de Say na qual a oferta cria sua própria demanda. Um modelo de desenvolvimento é legítimo quando ele é histórico. Quando mostra de forma simplificada as relações lógicas e empiricamente verificadas, por exemplo, entre taxa de lucro, taxa de juros e investimento; ou entre taxa de investimento e taxa de crescimento; ou entre tipos de progresso técnico, taxa de salários e taxa de lucro. Logicamente, porque se tratam de variáveis interdependentes entre as quais existem relações lógicas ou necessárias; empiricamente, porque essas relações variam no tempo histórico. Os modelos neoclássicos não possuem essas qualidades. Continuam, entretanto, a atrair atenção de uma teoria econômica neoclássica cada vez mais alienada da realidade e, portanto, irrelevante.

1.1.4 desenvolvimento econômico e industrialização

No processo de desenvolvimento econômico, o aumento da produtividade ou da produção por trabalhador ocorre seja porque aumenta a quantidade dos mesmos bens produzidos pelo trabalho ou porque novos bens e serviços produzidos têm um valor maior porque incorporam trabalho com maior conteúdo tecnológico ou maior valor adicionado per capita. A quantidade produzida com o mesmo trabalho, por sua vez, aumenta graças à maior divisão do trabalho, ou graças à acumulação de capital físico que, ao aumentar a relação capital-trabalho, amplia a capacidade de cada trabalhador em produzir os mesmos bens, ou, finalmente, graças ao aumento da acumulação em capital humano. Neste último caso, o aumento da produtividade ou do valor adicionado per capita se deve ao fato de que esses bens e serviços exigem trabalhadores e profissionais com maior nível de educação e treinamento para que possam ser produzidos. Enquanto que no primeiro caso, pressuposto mercado competitivo, o aumento da produtividade se transforma em menores custos, no segundo, se transforma em aumento do valor dos bens produzidos. Esta segunda consequência ocorre não apenas porque os bens se tornam mais sofisticados e exigem maior nível médio de educação de seus produtores, mas também porque são valorizados pelo marketing que também requer direta e indiretamente trabalho comunicativo mais complexo e caro.

As duas maneiras de aumentar a produtividade são importantes mas, como a produção de novos bens e serviços com valor adicionado per capita maior inclui os produtos que representam inovações para cada economia nacional, a transferência de mão-de-obra para sua produção é a grande fonte de aumento de produtividade e, portanto, de desenvolvimento econômico. O aumento da produtividade geral da economia, assim, não ocorre principalmente através do aumento da produção dos mesmos bens e serviços com a mesma quantidade, mas através da produção de novos bens e serviços com maior valor adicionado ou per capita que exigem a transferência da mão-de-obra para os setores que os produzem. Quando ocorre essa transferência de fatores produtivos de setores produzindo bens com baixo conteúdo tecnológico ou baixo valor adicionado per capita que empregam mão-de-obra pouco qualificada para setores que produzem bens com alto conteúdo tecnológico ou mercadológico (é importante não esquecer que o *marketing* tem a capacidade de aumentar o valor do bem), ocorre um aumento médio da

produtividade de toda a economia nacional. Logo, a entrada de uma economia nacional em novos setores envolve aumento da produtividade porque os novos produtos são mais complexos ou têm uma marca, e esses dois fatos implicaram o uso de trabalho altamente qualificado e mais bem pago de profissionais com nível de educação e de salários mais elevados sem que a taxa de lucro seja afetada. Embora, em termos numéricos, o conceito de valor adicionado per capita corresponda exatamente aos de produtividade (quando a participação da população economicamente ativa na população total não se altera) e ao de renda per capita, o uso da primeira expressão tem a vantagem de nos permitir ver com mais clareza que o desenvolvimento econômico decorre principalmente do aumento do valor adicionado per capita possibilitado pela transferência de trabalho para setores com maior conteúdo tecnológico que pagam salários mais altos – setores que geralmente estão produzindo novos e cada vez mais sofisticados bens e serviços.

Fica assim também mais claro porque a educação é tão importante para o crescimento econômico. É a educação que melhora a destreza dos trabalhadores produzindo os mesmos produtos e principalmente que viabiliza a transferência da força de trabalho para as novas atividades com maior valor adicionado per capita.⁴ Uso aqui um conceito amplo de mão-de-obra – todos os profissionais necessários para produzir bens e serviços tecnologicamente sofisticados e ou mercadologicamente valorizados –, que inclui trabalhadores especializados, passa por técnicos e administradores, envolve publicitários, jornalistas e demais técnicos de mídia que criam marcas, e chega afinal aos artistas e esportistas que são patrocinados. Todo esse pessoal tem um nível de educação e uma capacidade de organização e comunicação que implicam um custo de sua própria produção e reprodução muito mais alto do que o de trabalhadores não qualificados, e, portanto, maiores salários e ordenados. Da mesma forma que o desenvolvimento econômico ocorre principalmente pela transferência de mão-de-obra para setores mais produtivos, mais intensivos em tecnologia e/ou em mercadologia, o aumento dos salários acontece principalmente pela

⁴ Estou usando as expressões transferência de trabalho, de mão-de-obra ou de força de trabalho como sinônimas; uso também crescimento como sinônimo de desenvolvimento econômico, já que a não ser em casos excepcionais não existe crescimento da renda por habitante sem mudanças estruturais na economia e na sociedade. A palavra 'desenvolvimento' isolada de 'econômico' é naturalmente mais ampla, já que existe desenvolvimento político, social, científico, etc.

capacidade de cada indivíduo de se qualificar para trabalhar nesses setores. O fato de que o crescimento econômico implica aumento de salários e ordenados e melhoria dos padrões de vida não é, portanto, algo arbitrário; pelo contrário, como já vimos, é intrínseco ao seu próprio processo e a transferência de trabalho para setores mais sofisticados tecnológica ou culturalmente.

Para a teoria econômica do desenvolvimento, o desenvolvimento econômico identificou-se com a industrialização porque esta implicava a transferência de força de trabalho das atividades agrícolas e extrativas com baixo valor agregado per capita para as atividades manufatureiras com maior produtividade. A chamada ‘tese de Prebisch’ afirma que a industrialização é uma condição para o desenvolvimento econômico na medida em que se verificou ser historicamente falsa a hipótese clássica e neoclássica segundo a qual os aumentos de produtividade que ocorressem em qualquer parte do mundo beneficiariam automaticamente todas as nações na medida em que esses ganhos se traduziriam em baixa de preços. Esta hipótese teria sido verdade apenas em relação ao setor de produção de bens primários, onde os sindicatos são fracos, não tendo se confirmado em relação aos bens manufaturados porque os sindicatos aí são suficientemente fortes para transformar diretamente em aumentos de salários os aumentos de produtividade. Por isso haveria uma tendência à deterioração dos termos de intercâmbio para os países produtores de bens primários que só se resolveria através da intervenção deliberada do Estado visando a industrialização.

Mais recentemente, vemos nos países ricos um processo de reorganização industrial e de desindustrialização mesmo acompanhado por desenvolvimento econômico sustentado. Podemos compreender melhor a razão desta compatibilidade de desindustrialização com crescimento apresentando três casos-modelos. No primeiro caso – o da industrialização – supomos que um país produza açúcar e tecidos; o aumento da produtividade ocorre nos dois setores, mas a transferência da mão-de-obra do setor açúcar para o setor tecidos cuja produtividade é maior é o fator determinante do aumento geral da produtividade. No segundo, o país produz tecido e computadores, e começa a abandonar a primeira indústria e transferir mão-de-obra da primeira para a segunda atividade: essa é uma das lógicas do desenvolvimento econômico de países de renda média que se industrializam em um nível mais sofisticado reestruturando sua produção.

Finalmente, no terceiro caso, o país começa a transferir mão-de-obra da indústria para setores de serviços, como os financeiros ou o de cinema com mais alto valor adicionado per capita; neste caso teremos desenvolvimento econômico com desindustrialização que caracteriza hoje os países ricos. Nos dois últimos casos, eles deixam a produção de bens industriais com menor valor adicionado per capita para os países em desenvolvimento que possuem mão-de-obra barata e pouco qualificada, e se especializam na produção de bens e serviços mais sofisticados tecnologicamente.

No caso dos países de renda média, porém, temos outro fenômeno, aparentemente semelhante mas muito diferente: a ‘desindustrialização precoce’ que está ocorrendo em países como o Brasil. Neste caso, a transferência da mão-de-obra é da indústria para a agricultura e serviços com menor valor adicionado per capita e, em consequência, a desindustrialização é acompanhada por quase-estagnação. Ou então a transferência da mão-de-obra ocorre também de forma perversa da indústria plena para a indústria maquiladora que faz montagens usando mão-de-obra mais barata do que usava a indústria que estou chamando de plena porque envolvia uma cadeia muito maior de produção do bem. Neste caso não há desindustrialização, mas a industrialização deixa de significar desenvolvimento econômico.

1.1.5 valor e salários

No longo prazo, nos países que primeiro realizaram suas respectivas revoluções capitalistas, o desenvolvimento econômico corresponde, essencialmente, ao aumento dos salários, na medida em que a taxa de lucro tende a ser constante nessa perspectiva e que suponhamos neutro o progresso técnico. Essa condição é consistente no plano da oferta seja porque o aumento de salários na proporção do aumento da produtividade pode ocorrer sem queda da taxa de lucro, ou porque trabalho mais produtivo implica maior valor da força de trabalho e maior capacidade de produção de valor; é também coerente no plano da demanda já que o aumento dos salários na proporção do aumento da produtividade possibilita o equilíbrio entre a oferta e a procura agregada. É claro que no curto prazo, diante de uma redução das taxas de lucro provocada pela elevação da taxa de salários acima da produtividade e o consequente aumento da inflação e o estrangulamento dos lucros, a queda de salários pode ser inevitável para que o investimento e o

crescimento econômico continuem a ocorrer. No longo e mesmo no médio prazo, porém, além de não fazer sentido se pensar em desenvolvimento econômico sem referência à elevação dos padrões de bem-estar da sociedade, observou-se historicamente nos países originalmente ricos (ou que primeiro se industrializaram sem terem passado por uma fase de dualidade como acontece com os países em desenvolvimento) que, após a Revolução Industrial, a taxa média de salários tendeu a aumentar proporcionalmente ao aumento da produtividade. Praticamente todas as revoluções industriais, assim como a fase imediatamente anterior de acumulação de capital original, implicaram concentração de renda ou crescimento dos salários abaixo do aumento da produtividade. Depois desses dois períodos, porém, a experiência histórica mostrou que nos países ricos os salários e lucros passaram a crescer de maneira relativamente equilibrada.

Depois da fase inicial de acumulação de capital original e de Revolução Industrial, o desenvolvimento econômico caracterizou-se por aumento da renda per capita e por melhoria dos padrões de vida. Em períodos relativamente curtos isto pode não ter ocorrido e o desenvolvimento econômico haver se caracterizado por concentração de renda, mas basta que se aumente um pouco o período estudado para que os salários e o padrão de vida médio da população aumentem e a pobreza diminua. Por essa razão, no modelo clássico de crescimento econômico, distribuição e progresso técnico (Bresser-Pereira 1986, 2004), observando o processo histórico do desenvolvimento econômico, inverte a distribuição da economia política clássica, e considerarei a taxa de lucro ao invés dos salários como a variável constante. Desta forma, sempre que o progresso técnico é neutro, permanecendo constante a relação produto-capital, e supondo-se que distribuição funcional da renda permaneça constante, os salários crescerão proporcionalmente ao aumento da produtividade sem que haja o risco de uma queda taxa de lucro que paralisasse os novos investimentos.⁵

⁵ Neste modelo, os salários crescem à mesma taxa da produtividade e a distribuição de renda permanece constante no caso mais comum de progresso técnico que é o neutro (relação produto-capital constante). Se o progresso técnico for dispendioso de capital, como acontece nos primeiros estágios do crescimento, os salários crescerão a uma taxa menor do que a produtividade e os lucros, se for poupador de capital, crescerão a uma taxa maior, como talvez já devesse estar ocorrendo nos países ricos. Neste último caso, porém, fatores exógenos ao modelo como a concorrência da mão-de-obra barata do resto do mundo aprofundada pela globalização pode explicar que o crescimento continue ocorrendo com concentração de renda. Essa concentração, entretanto, é menos uma concentração funcional entre lucros e salários, e uma concentração

Outra forma de ver porque os salários tendem a crescer com o aumento da produtividade nos países desenvolvidos é considerar que, pelo lado da demanda, existe uma relativa escassez de mão-de-obra (que explica a imigração para esses países), enquanto que, pelo lado da oferta, o conceito de valor adicionado per capita e a teoria do valor-trabalho explicam salários relativamente elevados. Sabemos que o aumento da produtividade pode ser medido pelo aumento do valor adicionado per capita; sabemos também que um setor com alta produtividade é aquele que paga salários e ordenados elevados porque o valor adicionado per capita de sua mão-de-obra é alto. Por que é alto? Porque se trata de mão-de-obra altamente qualificada e por isso mesmo altamente produtiva. Ou, em outras palavras, porque o valor-trabalho dessa mão-de-obra – o investimento em saúde e principalmente em educação nela realizado – é alto. As empresas que empregam essa mão-de-obra não fazem mais do que pagar na forma de salários seu custo de reprodução. Ao contrário, entretanto, do que pensavam os economistas clássicos, esse custo de reprodução não é o de subsistência, mas um custo que envolve um investimento elevado em capital humano e proporciona aos indivíduos beneficiados por esse investimento salários ou ordenados maiores. O padrão de distribuição de renda próprio do capitalismo dos países ricos não é aquele que os economistas clássicos utilizavam, no qual os salários de subsistência eram constantes e a taxa de lucro, o resíduo, mas, como argumentei no trabalho já por mim referido (Bresser-Pereira 1986), é esta taxa que é constante no longo prazo (varia naturalmente com o ciclo), enquanto que os salários são o resíduo. Os economistas clássicos previam, no longo prazo, a queda da taxa de lucro e a estagnação da economia capitalista porque previam ou supunham rendimentos decrescentes da terra (Ricardo) ou do capital (Marx). A história econômica se encarregou de demonstrar o caráter equivocado dessas teses. Na verdade, primeiro, os rendimentos decrescentes não se comprovaram – pelo contrário, hoje fica cada vez mais claro que o desenvolvimento tecnológico implica rendimentos crescentes –, e, segundo, não foi a taxa de salários mas a de lucro que permaneceu relativamente constante no longo prazo. Ela varia através dos ciclos mas se mantém em um nível satisfatório no longo prazo porque para os empresários investirem basta que haja uma taxa de lucros satisfatória, relativamente alta. Ele naturalmente

peçoal entre altos ordenados recebidos por profissionais altamente qualificados e salários de trabalhadores menos qualificados.

quer o lucro o mais alto possível, mas sabe que não pode subordinar sua necessidade de realização pessoal, de investir e inovar, de construir um império, a esse desejo de lucros extraordinários; sabe que tal condição não é realista nem no plano econômico (dada a concorrência), nem no político (dada a vigilância da sociedade). Basta-lhe, então, uma taxa de lucro satisfatória (Simon 1957) que por essa razão tende a ser constante no processo de longo prazo de desenvolvimento capitalista: a taxa média de lucro de longo prazo só aumentaria ou se reduziria se, por alguma razão, o nível convencionalmente considerado satisfatório pelos empresários aumentasse ou diminuísse. Já os salários dos trabalhadores e os ordenados da classe média profissional crescem estruturalmente em função do aumento da produtividade considerados os tipos de progresso técnico; crescem porque os investimentos e o crescimento econômico implicam maior demanda de trabalhadores cada vez mais qualificados; crescem porque são compatíveis com uma taxa de lucro no longo prazo constante; crescem porque os trabalhadores lutam por melhores salários; crescem porque a lógica do equilíbrio entre a oferta e a demanda agregada o exige; e, *last but not least*, crescem porque o custo de reprodução da mão-de-obra aumenta à medida que seu conteúdo tecnológico, organizacional e comunicativo aumenta. A reprodução social de um técnico envolve um custo maior do que a de um operário, e a reprodução social de um profissional de alto nível (administrador, comunicador, advogado, etc.), implica um custo de reprodução maior ainda porque envolve custos crescentes de educação e mais amplamente de aquisição de cultura e capacidade de decisão. Esses custos se transferem para os bens produzidos e os serviços prestados, e são remunerados por salários e ordenados maiores, de forma que o aumento da renda total e o da renda por habitante se traduzem nesses aumentos de salários e ordenados. Supõem, portanto, uma taxa média de salários crescente, que decorre, em última análise, do desenvolvimento tecnológico e cultural da população ativa. Como esse crescimento é proporcional ao aumento da produtividade, podemos também definir desenvolvimento ou crescimento econômico como o aumento sustentado dos salários.

1.1.6 Salários nos países em desenvolvimento

A teoria que acabei de expor, porém, só se aplica aos países ricos, ou, mais precisamente a países como a Inglaterra, a França ou os Estados Unidos que foram naturalmente pré-capitalistas mas jamais foram subdesenvolvidos, ou seja, caracterizados por uma sociedade dual. A tese de

que os salários crescem com a produtividade não se aplica a países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, porque esses países não se caracterizam apenas por níveis baixos de renda e produtividade, mas pelo seu caráter dual (um setor capitalista e outro tradicional) e pela oferta ilimitada de mão-de-obra que se origina no setor tradicional (Lewis 1954). E – curiosamente – a globalização parece estar causando nos países ricos um processo de concentração da renda semelhante ao que ocorre nos países em desenvolvimento.

Nestes últimos, na segunda metade do século XX, dois fatos históricos novos vieram perturbar o crescimento relativamente equilibrado de salários e lucros: de um lado, a emergência de uma nova classe profissional ou tecnoburocrática recebendo ordenados ao invés de salários, e de outro lado, já no final do século, a globalização. Em consequência desses dois fatos históricos novos, os salários nos países ricos vêm crescendo menos do que a produtividade desde que, em meados dos anos 1970, terminaram os 30 Anos Gloriosos do Capitalismo e começou o período atual da globalização. A concentração da renda decorrente não é consequência de uma redução da produtividade do capital (ou da prevalência de um progresso técnico dispendioso de capital), como previa Marx, mas se deve ao fato de que as condições de oferta e procura de mão-de-obra tornaram-se desfavoráveis para os trabalhadores apesar de o progresso técnico nesse período ter provavelmente sido neutro se não poupador de capital. Tornaram-se desfavoráveis porque esse progresso técnico implicou elevada substituição de trabalho por máquinas, e porque a globalização implicou maior competição por parte dos países de renda média cuja mão-de-obra é barata, e um maior fluxo migratório de trabalhadores em direção aos países ricos. Minha hipótese, porém, é que essa concentração de renda não beneficiou principalmente os capitalistas rentistas ou acionistas mas a média e a alta tecnoburocracia beneficiada pelo papel cada vez mais estratégico que o conhecimento técnico, organizacional e comunicativo passou a desempenhar nas sociedades contemporâneas. Os altos profissionais, que em muitos casos assumem também o papel clássico do empresário schumpeteriano, transformam-se rapidamente em capitalistas, mas é importante distinguir os acionistas dos executivos ou, mais amplamente, dos profissionais para que possamos compreender a lógica econômica do capitalismo tecnoburocrático contemporâneo. Tanto os salários dos trabalhadores como os lucros dos capitalistas inativos tiveram que ceder

parte de sua renda relativa aos profissionais devido à posição estratégica que passaram a deter no sistema capitalista.

A globalização, portanto, criou para os trabalhadores dos países ricos uma oferta de trabalho parecida com a oferta ilimitada de trabalho existente nos países em desenvolvimento. Por isso, apesar da escassez relativa de mão-de-obra, os países ricos procuram limitar tão fortemente a imigração. Os países em desenvolvimento dividem-se hoje em países pobres e países de renda média, conforme tenham ou não realizado sua respectiva Revolução Capitalista. Ainda que os níveis de renda e de complexidade social sejam diferentes, os países de renda média já tendo realizado sua Revolução Capitalista, nos dois casos sociedade é dual porque existe nesses países uma oferta aparentemente inesgotável de mão-de-obra originária do setor rural de subsistência. Em consequência, o aumento dos salários tende a ser menor que o aumento da produtividade ou da renda per capita – a diferença sendo capturada pelos altos salários da classe média profissional, pelos lucros dos capitalistas ativos, ou pelos juros dos rentistas. Na América Latina, na obra de Ignácio Rangel (1953) e de Celso Furtado (1961), e, mais amplamente, no pensamento da teoria econômica do desenvolvimento (*development economics*) de cuja formulação esses dois economistas participaram,⁶ o caráter dual do subdesenvolvimento foi sempre afirmado. Nos anos 1960 e 1970, a teoria da dependência tentou negar o dualismo que caracteriza o subdesenvolvimento porque a tese favoreceria a perspectiva histórica da modernização em detrimento da marxista, mas esse foi um dos muitos equívocos dessa perspectiva, que, assim, ficou sem uma explicação geral para o fato de que nos países em desenvolvimento o aumento dos salários não acompanha a taxa de crescimento da produtividade. Esse processo de concentração de renda não é principalmente consequência da fraqueza dos sindicatos ou dos partidos populares, mas reflete uma condição estrutural dos países em desenvolvimento que só desaparecerá quando a oferta ilimitada de mão-de-obra deixar de existir.

⁶ A 'teoria econômica do desenvolvimento' ou *development economics* deu origem ao moderno estudo do desenvolvimento econômico nos anos 1940 e 1950. Seus principais representantes, além dos dois economistas citados, foram Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse, Arthur W. Lewis, Gunnar Myrdal, Raul Prebisch e Albert O. Hirschman.

Em um país de renda média como é o Brasil, a concentração de renda vem ocorrendo pelo menos desde o início de sua Revolução Industrial que ocorreu entre 1930 e 1960. Este processo foi especialmente acentuado durante o regime militar de 1964 a 1984, quando os trabalhadores foram excluídos do processo político, mas mesmo depois da transição democrática os salários continuaram a crescer a uma taxa inferior à da produtividade. Dada a existência de um regime democrático, esse processo vem sendo em parte compensado por grande aumento do gasto social em educação, saúde e programas de renda básica, mas estas medidas compensatórias não mudam o dado básico: a existência de uma grande reserva de mão-de-obra deprime permanentemente os salários dos trabalhadores. Nos anos 1970, os grandes beneficiados desse processo eram os empresários industriais e a nova classe profissional pública e privada emergente; desde os anos 1990, são os rentistas vivendo de juros e o setor financeiro da classe profissional os vencedores na luta pelos benefícios do desenvolvimento econômico.

Entretanto, o fato de que nos países em desenvolvimento a taxa de salários tende a crescer a taxa menor que a da produtividade não significa que seus trabalhadores não sejam também beneficiados pelo crescimento. Seus salários também aumentam, de forma que seu padrão de vida tende, em média, a melhorar. Isto tem sido verdade para o Brasil, mas é especialmente verdade para a China, onde a concentração da renda não tem impedido a melhoria dos padrões de vida dos trabalhadores. Os trabalhadores do campo continuam a ser os que menos se beneficiam com o crescimento, mas um número crescente começa a participar da grande prosperidade chinesa. Nesses períodos de concentração de renda, ou de atraso do aumento dos salários dos trabalhadores, não haveria desenvolvimento econômico? Isto não faz sentido, porque os salários médios dos trabalhadores estão de qualquer forma crescendo e milhões de pessoas estão saindo da pobreza. Na China, por exemplo, vem ocorrendo forte concentração da renda, mas mais de 300 milhões de pessoas ultrapassaram a linha de pobreza. Na verdade, quando pensamos no desenvolvimento econômico, pensamos em processos econômicos como este que vem acontecendo na China. Se considerarmos que não houve desenvolvimento econômico em períodos como o do último quarto de século na China mas apenas crescimento econômico, o conceito de desenvolvimento econômico deixa de ser historicamente relevante: perde significado.

1.1.7 conclusão

Em conclusão, não há razão para distinguir desenvolvimento econômico de crescimento econômico. São essencialmente palavras sinônimas, seja pelo uso majoritário com esse sentido, a não ser em situações especiais – essencialmente as da doença holandesa – não existe crescimento econômico sem mudanças estruturais na economia e na sociedade e melhoria dos padrões de vida da população. Os salários, entretanto, não crescem necessariamente com a produtividade. Em todos os países e principalmente nos em desenvolvimento o grande desafio dos governos democráticos é encontrar o equilíbrio entre salários, ordenados, lucros empresariais e juros ou rendas. Segundo o critério da justiça social, os salários dos trabalhadores e os ordenados dos profissionais deveriam crescer pelo menos na proporção da produtividade, enquanto que os lucros dos empresários deveriam se manter em um nível satisfatório, estimulante do investimento e da inovação. Em termos de análise econômica, porém, esta é apenas uma das possibilidades – aquela que prevaleceria se houvesse pleno emprego. Nos países em desenvolvimento, entretanto, nunca houve pleno emprego devido ao caráter dual de suas sociedades e à conseqüente oferta ilimitada de trabalho. Por isso, há nesses países uma tendência estrutural à concentração da renda. Já nos países ricos, o pleno emprego não estava assegurado, mas não se podia falar em oferta ilimitada de trabalho, de forma que os salários tendiam a crescer com a produtividade. Entretanto, com a globalização esta condição se modificou. Apesar dos fortes obstáculos que os países ricos colocam à imigração proveniente dos países em desenvolvimento, o fato é que esses países desenvolvidos se vêem hoje em uma situação semelhante à dos países em desenvolvimento: enfrentam também uma oferta ilimitada de trabalho que deprime os salários.

1.1.7.1 FALTAM REFERÊNCIAS CITADAS NO TEXTO.

1.1.7.2 Referências

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1981) *A Sociedade Estatal e a Tecnoburocracia*. São Paulo: Editora Brasiliense.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1986) *Lucro, Acumulação e Crise*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2004) “Growth and distribution: a revised classical model”.

Trabalho apresentado à conferência “Economic Growth and Distribution: On the Nature and Causes of the Wealth of Nations”, Lucca, 16-18 de junho. Disponível em www.bresserpereira.org.br.

- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2005) “Capitalismo dos técnicos e democracia”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais* 20 (59), 2005: 133-148.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2008) “The two methods and the hard core of economics”. *Paper* apresentado ao Encontro Nacional de Economia Política Florianópolis, 19-20 de junho de 2003. Revisto em 2008 para apresentação na 10th International Pos Keynesian Conference, Kansas City, June 29 – July 1, 2008. Disponível em www.bresserpereira.org.br.
- Chick, Victoria (2004) “On open systems”. *Brazilian Journal of Political Economy* 24(1): 3-16.
- Dow, Sheila C. (1996) *The Methodology of Macroeconomic Thought*. Cheltenham: Elgar Press.
- Drucker, Peter (1993) *Post-capitalist Society*. New York: Haper Business.
- Furtado, Celso (1961) *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura.
- Furtado, Celso (1967) *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- Furtado, Celso (2004) “Os desafios da nova geração”. *Revista de Economia Política* 24(4): 483-486. Discurso na cerimônia de abertura da III Conferência Internacional Celso Furtado, Rio de Janeiro, URFJ, 2004.
- Galbraith, John Kenneth (1967[1968]) *O Novo Estado Industrial*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.
- Lewis, Arthur W. (1954) "Economic development with unlimited supply of labor". *The Manchester School* 22: 139-91.
- Rangel, Ignácio M. (1953 [1957]) *A Dualidade Básica da Economia Brasileira*. Rio de Janeiro: ISEB, Instituto Superior de Estudos Brasileiros, 1957. Escrito em 1953.
- Rosenstein-Rodan, Paul (1943) "Problems of industrialization in Eastern Europe and South-Eastern Europe". *Economic Journal* 53: 202-11.
- Sachs, Ignacy (2004) *Desenvolvimento Includente, Sustentável, Sustentado*. Rio de Janeiro: Garamond/Sebrae.
- Schumpeter, Joseph A. ([1911] 1961) *The Development Economics*. Oxford: Oxford University Press, 1961.
- Sen, Amartya (1989 [1993]) “O desenvolvimento como expansão de capacidades”. *Lua Nova - Revista de Cultura Política*, n.º.28/29, 1993. Original inglês, 1989.
- Sen, Amartya (1999) *Desenvolvimento como Liberdade*, São Paulo: Companhia das Letras.
- Simon, Herbert A. (1957) *Models of Man*. New York: Wiley.
- Solow, Robert M. (1956) “A contribution to the theory of economic growth”. *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94.