

# CONSIDERAÇÕES POUCO ORTODOXAS SÔBRE A FUNÇÃO DO CONSUMO E SUAS IMPLICAÇÕES PARA OS PAÍSES MENOS DESENVOLVIDOS

Raimar Richers\*

1. *Introdução.* 2. *A dupla faceta da função do consumo.* 3. *A hipótese geradora da renda.* 4. *A hipótese sôbre o incentivo do consumo.* 5. *A hipótese sôbre as oportunidades de investimento.* 6. *Conclusões: um exemplo.*

## 1. *Introdução*

Em sua admirável *Autocrítica*, publicada na revista *Manchete* (n.º 758, de 29/10/1966), Roberto Campos confessa desprezar o socialismo utópico "... que se parece com o macaco bonzinho da lenda asiática: durante terrível inundação, ascendeu célere ao tronco de rija árvore, e, movido de caridade, inclinou-se no galho para tomar em mãos um peixe que se debatia cansado, nadando contra a corrente; e o peixe morreu... Macacos bonzinhos são os que querem curar nossa pobreza incentivando o consumo e não o investimento".

Se fôr válida a metáfora, o autor destas considerações pertence à espécie dos macacos bonzinhos: acredita que, sob certas condições, o incentivo ao consumo é uma condicionante do desenvolvimento e do próprio investimento. É o que procurará demonstrar. Outrossim, dedica estas linhas a quem — involuntariamente — as inspirou: ao insigne economista e estadista Roberto de Oliveira Campos.

Em linhas gerais, o nosso raciocínio se baseia nas seguintes hipóteses ou proposições:

\* Professor-adjunto do Departamento de Ciências Sociais da Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas.

A) Um aumento do volume de consumo de uma pessoa ou comunidade não implica, necessariamente, numa redução de sua capacidade de poupança ou de sua renda. Pelo contrário, desde que êsse aumento provoque ou seja acompanhado de um grau de ativação de recursos subutilizados superior ao volume incremental de consumo, gera uma renda e uma capacidade de poupança adicional.

B) Sob o enfoque psicossocial, a ativação dos recursos humanos é um processo de superação da resistência à *desutilidade* do trabalho e de sua substituição pela utilidade da satisfação de desejos. O consumo é a expressão econômica dêsse processo.

C) Todos os PMDS (países menos desenvolvidos) dispõem, em maior ou menor escala, de recursos em potencial subutilizados, de natureza humana (fôrça de trabalho inativa) e material (por exemplo, recursos naturais inaproveitados) cuja integração no processo de desenvolvimento é lenta, incompleta ou nula.

D) Para a população marginalizada e semi-marginalizada dos PMDS, os empecilhos à ativação de recursos subutilizados não se restringem à escassez de numerário ou de bens de produção, mas são devidos, primordialmente, à predominância de "freios" psicossociais, à ativação (como instrução precária,

fatalismo, preconceitos, temores etc.) que inibem a sua adaptação ao processo de modernização.

E) Uma política econômica que se propusesse a planejar e implementar programas de formação de recursos humanos, moldados especialmente para as populações marginalizadas e semimarginalizadas dos PMDS, com o intuito de mobilizar recursos subutilizados, aumentaria suas probabilidades de sucesso ao utilizar o estímulo dirigido do consumo como meio de ativação dos fatores de produção.

Em suma, pois, postulamos que, sob certas condições, a motivação consciente do consumo não é apenas socialmente desejável para os PMDS, mas pode, também, contribuir ao crescimento da renda nacional. Isso se dá quando a motivação do consumo se torna a principal causa de ativação de fatores subutilizados, disponíveis em abundância nos PMDS, com exclusão do capital monetário.

O artigo procurará justificar essa tese adotando a seguinte linha de raciocínio:

Demonstraremos que a função do consumo tem suas facetas, das quais uma se refere ao estado psíquico e mental de uma pessoa e que pode exercer uma influência preponderante na formação da renda.

Formularemos três hipóteses que se referem:

- a) à relação entre motivação de consumo e a intensidade do esforço de ativação;
- b) ao incentivo do consumo nos PMDS como meio econômico de ativação;
- c) à maneira como a ativação de recursos subutilizados pode exercer uma influência na formação de capitais nos PMDS.

Na parte final do trabalho, apresentaremos um exemplo numérico da interação entre

ativação e a formação da renda, e discutiremos algumas de suas possíveis implicações de ordem político-econômica.

## 2. A dupla faceta da função do consumo

A controvérsia sobre a primazia investimento-consumo vem de longa data. Ninguém soube descrevê-la com mais destreza do que o próprio *spiritus rector* da economia moderna: John Maynard Keynes, cuja simpatia se inclinou nitidamente para o lado dos apologistas do consumo.<sup>1</sup> Com um toque de ironia, defende, por exemplo, o autor da *Fábula das abelhas*, Bernard Mandeville, que, em 1723, foi condenado por cinismo, por ter descrito uma sociedade abastada que resolve abdicar a qualquer tipo de ostentação, para dedicar-se inteiramente à poupança — e destrói suas próprias bases de emprego e prosperidade.

Keynes também toma partido da posição de Malthus, que procurou convencer o seu colega e rival Ricardo de que o *consumo improdutivo* fôsse, por vezes, necessário para assegurar o pleno emprego e uma demanda crescente. Afirma Keynes que Ricardo era “totalmente surdo” a êsse apêlo. Ademais, cita a obra de Hobson e Mummery em que apareceu “a primeira declaração explícita sobre o fato” de que “o capital não surge da propensão a poupar, mas da demanda que resulta do consumo efetivo e esperado”.<sup>2</sup>

Quer parecer-nos que essas manifestações de simpatia aos apologistas do consumo não visavam apenas ao esclarecimento de uma disputa histórica; o que Keynes pretendia, ademais, era evitar interpretações errôneas da sua própria teoria. Há alguns indícios na sua obra principal que justificam essa impressão, como, por exemplo, a manifestação enfática sobre a “idéia absurda, mas quase universal, de que um ato de poupança individual seja tão útil para a demanda efetiva

<sup>1</sup> KEYNES, J. M., *The general theory of employment interest and money*. 2. ed., New York, Harcourt, Brace, p. 358-71.

<sup>2</sup> Op. cit., p. 368.

quanto um ato de consumo individual”; ou o ponto onde êle comenta a *conclusão errônea* de acôrdo com o qual o “investimento atual aumentasse por meio da poupança individual, na mesma proporção em que diminuísse o consumo atual”. E acrescenta: “É desta falácia que mais dificilmente se libera a mente humana”.<sup>3</sup>

Paradoxalmente, contudo, o próprio Keynes tornou-se vítima dessa falácia quando do tratamento do consumo em função da renda. Dizia êle: “. . . a propensão a consumir é uma função razoavelmente estável, de modo que, em regra, o montante do consumo agregado depende do montante de renda agregada (ambas medidas em termos de unidades de salário)”.<sup>4</sup> As qualificações “razoavelmente” e “em regra” sugerem que Keynes não se sentia totalmente à vontade ao fazer esta afirmação. Não obstante, tratou a função de consumo como uma variável exclusivamente dependente da renda ao incorporá-la no seu sistema, sujeita apenas a um comportamento padrão que batizou como “lei psicológica fundamental”.

Afirma essa lei que “os homens estão, em regra e na média, dispostos a aumentar o seu consumo quando aumenta sua renda, mas não tanto quanto o aumento de sua renda”.<sup>5</sup> Esse axioma deriva de uma outra máxima empírica, ou da “lei da utilidade marginal decrescente” de acôrdo com a qual o grau de satisfação de um consumidor que deriva do consumo de um determinado bem tende a cair com o aumento do consumo dêsse bem. Ou, em termos mais rudimentares: quanto mais crescer a renda de um individuo, tanto mais rapidamente êle satisfará as suas necessidades e desejos; daí, reservará para poupança uma parcela crescente de sua renda em ascensão e uma parcela decrescente para o consumo.

Válidas que sejam essas regras como padrões de comportamento, elas estão longe de

constituírem leis naturais aplicáveis a qualquer situação. Elas se aplicam, isto sim, a análises e observações de fenômenos passados onde o montante máximo da variável renda ( $Y$ ) é determinado pela soma das variáveis poupança ( $S$ ) e consumo ( $C$ ) na equação básica de Keynes:  $Y = S + C$ . Para essa equação, podemos afirmar apenas:

Para uma *dada* renda, o montante máximo do consumo é limitado por essa renda, pois  $C$  não pode ser superior a  $Y$ .

Quanto menor fôr  $C$  em relação a um dado volume de  $Y$ , tanto maior poderá ser  $S$  (se bem que não necessariamente o investimento  $I$ , pois nem tôda poupança é obrigatoriamente investida).

A “lei psicológica fundamental” ou a “lei de utilidade marginal decrescente” constitui a norma do comportamento humano quando a renda cresce.

Mas o que *não* podemos inferir da equação é que  $C$  seja exclusivamente uma função de  $Y$ . É ao menos racionalmente concebível que o *inverso* seja o caso, ou que  $Y$  seja uma função de  $C$ , no sentido de que o *futuro* montante da renda seja parcialmente determinado pela *expectativa presente* do consumo.

Em outras palavras: convém que façamos uma distinção entre o aspecto *ex post* da equação básica de Keynes e o aspecto *ex ante* da relação entre  $Y$  e  $C$ . O aspecto *ex post* se concentra num dado relacionamento (supostamente conhecido) entre as variáveis  $Y$  e  $C$  (além de  $S$ ) e, nesse sentido, tem sido um excelente meio para a determinação ou até projeção das contas nacionais de um país ou de uma região, mas somente quando êsse relacionamento se mantém razoavelmente estável e previsível. Por outro lado, o enfoque *ex post* tende a envolver o comportamento do consumidor num véu de determinismo que esconde as motivações e restrições psíquicas que afetam as atitudes que o individuo tem

<sup>3</sup> Ibid., p. 211-2.

<sup>4</sup> Ibid., p. 96.

<sup>5</sup> Ibid., p. 96.

quanto às suas expectativas de consumo e que orientam, em parte, a intensidade de seus esforços dirigidos à satisfação dessas expectativas. Quanto mais radicais forem as mudanças nessas expectativas, tanto mais inadequado se torna o enfoque *ex post* para efeito de análise da renda.

O aspecto *ex ante*, por sua vez, focaliza as expectativas ou mudanças nas motivações de ação econômica que fazem com que os indivíduos utilizem uma parte menor ou maior de suas reservas psíquicas e energéticas (como tempo, energias físicas e mentais, ambição de aprendizagem, capacidade de adaptação a um novo emprego etc.) no processo econômico e na geração de sua renda. Normalmente, a transformação dessas reservas em ação econômica requer que o indivíduo se submeta à inconveniência da superação da *desutilidade* do trabalho. Postulamos que essa disposição cresça com a motivação do consumo, dada à conotação positiva que essa tem, em tese, para o ser humano, frente à conotação negativa do trabalho.

Há, portanto, duas facetas da função do consumo que devem interessar-nos como economistas. Uma delas é relacionada à parcela da renda disponível que o indivíduo (ou a sociedade) está disposto a gastar ou a poupar; a outra é a capacidade e disposição do indivíduo (ou da sociedade) de gerar renda para poder consumir e poupar. Ou seja: devemos compenetrar-nos da idéia de que o consumo não é apenas uma determinada quantia de dinheiro que o indivíduo destina à compra de bens e serviços dentro de padrões mais ou menos rígidos e com função exclusiva de seu orçamento financeiro ou de sua renda disponível. Além disso, o consumo é, também, a resultante de um estado psíquico e mental que certamente exerce uma influência, possivelmente preponderante, na própria formação da renda. A êsse aspecto a teoria econômica tem dado quase que nenhuma atenção.

### 3. A hipótese geradora da renda

Do exposto queremos derivar uma primeira hipótese, qual seja: quanto mais intensas forem as motivações de consumo de um indivíduo, em relação a um dado nível-padrão de consumo, poupança e renda disponível, tanto mais propenso êle estará em intensificar seus esforços para aumentar a sua renda e o seu consumo além do seu nível-padrão. Chamemos essa suposição de "hipótese geradora da renda" por externar a condição psíquica essencial para que um aumento da renda possa ser impulsionado. Não significa isto, porém, que a renda *seja* efetivamente gerada, como veremos logo mais. Antes, é preciso perguntar de que depende a intensidade do impulso gerador.

Verdade seja dita: uma resposta categórica ou empiricamente comprovável a essa pergunta não existe. O que podemos fazer, a essa altura, é extrapolar justificativas do comportamento gerador de algumas considerações de ordem psicossocial derivadas de estudos alheios.

Por exemplo: George Katona não só apresenta alguns argumentos convincentes, como também alguns dados, que impõem sérias restrições à famosa afirmação de Keynes de que "mudanças nas expectativas quanto à relação entre o nível presente e futuro da renda... podem afetar consideravelmente a propensão a consumir de um dado indivíduo... (mas) tendem a se igualar (*average out*) para a comunidade como um todo... (além de) serem excessivamente incertas para que exerçam muita influência".<sup>6</sup> Na opinião de Katona, múltiplas são as variáveis que podem contribuir para que as expectativas de renda de pessoas ou comunidades aumentem ou decresçam independentemente das suas tendências passadas de renda".<sup>7</sup> Significa isto, entre outras coisas, que o com-

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 95.

<sup>7</sup> KATONA, G. *Psychological analysis of economic behavior*. New York, McGraw-Hill, 1963. Sobretudo cap. 7 e 8 (A primeira edição desse livro é de 1955).

portamento do consumidor é muito menos *prêso* a padrões preestabelecidos do que acreditava Keynes e outros economistas que aceitaram a sua afirmação, ou seja, que existem *latitudes* psíquicas no ser humano que o tornam bastante sensível a mudanças do seu comportamento, inclusive a possíveis impactos do impulso gerador a que se refere a nossa hipótese.

James Coleman nos oferece um outro argumento ao afirmar: "O postulado básico do comportamento humano reza: todo ser tentará estender o seu poder àquelas ações em que têm o maior interesse",<sup>8</sup> o que, na formulação de George Homans se transforma em: "Quanto mais útil fôr a recompensa de uma ação, tanto mais provável é que seja executada por uma pessoa".<sup>9</sup> Aplicando êsse princípio geral do comportamento ao caso específico da hipótese, podemos inferir: desde que a motivação de consumo provoque uma expectativa de recompensa suficientemente forte para superar a resistência à ação necessária para satisfazê-la, ela gera atividades adicionais que podem produzir rendas adicionais.

Por outro lado, estudos mais recentes do que os acima citados levaram Katona a formular uma "teoria adaptativa do comportamento do consumidor" que abandona o pressuposto de que êsse comportamento seja exclusivamente racional: "Uma decisão genuína (do consumidor), alcançada após cautelosa ponderação de alternativas de ação, é uma exceção antes do que a regra... No entanto, o comportamento do consumidor não é caprichoso, nem incompreensível e, nesse sentido, não é concebido como irracional... Uma teoria dinâmica que se concentra na compreensão da mudança do comportamento deve incorporar mudanças em gostos, preferências e atitudes... (ou) contar com a adaptação proposital às circunstâncias que

mudam, em contraposição ao pressuposto de que determinadas regras do comportamento são estabelecidas e seguidas de maneira rígida durante longos períodos de tempo".<sup>10</sup>

Dados que, de certa forma, consubstanciam o raciocínio de Katona, são os apresentados por Duesenberry que demonstrou, para os Estados Unidos, que o montante consumido, respectivamente gasto por família, não depende do nível absoluto da sua renda, mas antes do tamanho da renda familiar em relação ao tamanho da renda de outras famílias do seu grupo social.<sup>11</sup> Esta conclusão sugere que os padrões sociais parecem ser o principal elemento propulsor em potencial da motivação do consumo e, por conseguinte, de sua força geradora de atividade e renda. Mais tarde voltaremos a êsse aspecto.

Particularmente esclarecedora é a distinção que Katona faz entre *capacidade* e *disposição* de compra. Se bem que ambas se entrelacem na consciência do consumidor, cada uma tem as suas próprias dimensões psicológicas. No presente contexto, a variável que mais nos interessa é a disposição de compra que sofre restrições menos agudas da renda disponível e é mais receptiva ao tipo de motivação que pode gerar atividades inovadoras e o empenho criativo de novas rendas. Todavia, no sentido dinâmico da ação, a capacidade de compra pode ser igualmente importante para êsse fim desde que não a encaremos somente sob seu aspecto passivo e estático da disponibilidade monetária momentânea. Normalmente, postulamos, é um aumento da disposição de compra que cria as condições para que a capacidade aumente; por exemplo, fazendo com que um indivíduo procure um emprego mais rendoso, ou recorra a uma instituição financeira para abrir uma empresa, ou resolva fazer um curso noturno na expectativa de angariar uma posição melhor remunerada.

<sup>8</sup> COLEMAN, J. S. Collective decisions. *Sociological Inquiry*, 34, 1964, citado por Homans.

<sup>9</sup> HOMANS, G. C. Bringing men back in: *American Sociological Review*, 29, 1964, citado de uma tradução de ZAFF, W., coord. *Theorien des Sozialen Wandels*. Colônia e Berlim, Klempenheuer & Witsch, 1969. p. 101.

<sup>10</sup> KATONA, G. Consumer behavior: theory and findings on expectations and aspirations. *American Economic Review*, 58 (2): 19-20, maio 1968.

<sup>11</sup> DUSENBERRY, J. S. *Income, saving and the theory of consumer behavior*. Cambridge, Harvard University Press, 1949.

Não basta, contudo, que um indivíduo seja motivado a aumentar o seu nível de consumo para gerar novos rendimentos. Várias outras condições devem prevalecer para que isso possa acontecer, entre elas as seguintes três circunstâncias que denominaremos *condições geradoras endógenas*:

1. O indivíduo deve dispor de reservas energéticas de ação (como saúde, energias físicas ou intelectuais); ou seja: na média diária das suas ações, o indivíduo aplica apenas uma parcela das suas energias de trabalho em potencial.
2. O indivíduo deve ser capaz de ativar uma parcela crescente de suas reservas (por exemplo, ao comprovar uma qualificação profissional recém-adquirida num teste de seleção).
3. O indivíduo deve estar disposto a ativar essas reservas (por exemplo, trabalhando horas-extras).

Além dessas condições endógenas, é preciso, também, que existam condições exógenas, ou independentes do estado psíquico e físico pessoal, para que uma renda adicional venha a ser criada a partir das motivações pessoais. Essas são, em essência:

4. A existência de um ambiente social que favoreça a ativação pessoal (como a ética protestante de Max Weber ou uma sociedade movida pelo *achievement motivation* de David McClelland).
5. A existência de oportunidades econômicas que permitam a aplicação de reservas humanas de ação (como a disponibilidade de recursos físicos e naturais subutilizados ou oportunidades de emprego).

Finalmente, para que possa haver um aumento conjugado da renda ( $\Delta Y$ ) e do consumo ( $\Delta C$ ), normalmente são precisos investimentos adicionais ( $\Delta I$ ), o que determina uma sexta condição ou conveniência econômica, qual seja:

6. Criação e/ou disponibilidade de investimentos num volume que corresponda, no mínimo à diferença entre o aumento da renda e do consumo ( $\Delta I \geq \Delta Y - \Delta C$ ).

#### 4. A hipótese sobre o incentivo do consumo

Aventamos a tese de que qualquer processo de crescimento econômico — passado ou presente, em andamento ou em potencial — pode ser satisfatoriamente descrito e interpretado em função dessas seis condições. Não é este, contudo, o lugar ou o momento mais adequado para penetrarmos a fundo nessa tese. Abordaremos apenas aqueles aspectos que mantêm uma relação direta com o tema sob observação: o incentivo do consumo nos PMDS.

A esse respeito queremos formular a segunda hipótese deste trabalho, qual seja: nos processos dirigidos à modernização, que visam a motivar a disposição e capacidade de ativação de recursos subutilizados nos PMDS, o incentivo do consumo constitui um meio econômico eficaz de ativação humana.

Derivamos essa hipótese das seguintes considerações:

Desenvolvimento econômico não é um propósito em si. Pessoas não trabalham, nem comunidades produzem, com o fito de aumentarem a disponibilidade de bens, mas com o objetivo de atingir um grau de satisfação material condizente com as suas expectativas psíquicas e sociais, mesmo que disso não tenham plena consciência, ou, como dizia Arthur Lewis: “A vantagem do crescimento econômico não é que a abastância aumente a felicidade, mas que ela aumente a escala da escolha humana... O crescimento econômico só se justifica na medida em que dá ao homem um maior controle sobre o seu ambiente para, assim, aumentar a sua liberdade”.<sup>12</sup> Pobre não é o homem que tem poucos bens, mas aquele que não tem condições de

<sup>12</sup> LEWIS, W. A. *The theory of economic growth*. Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1955. p. 420-1.

satisfazer as suas necessidades e seus desejos materiais com os meios à sua disposição e de tornar-se crescentemente independente de bens materiais.

Todo ser humano *normal* dispõe de qualificações inatas em potencial suficientemente amplas para atingir um padrão de vida econômico condizente com as suas necessidades mínimas de sobrevivência e de melhoria razoável desse padrão ao longo do processo de maturação. Todavia, essas qualificações só se transformam em ação econômica produtiva, desde que sejam desenvolvidas por processos de aprendizagem formais e experimentais capazes de preparar o indivíduo a enfrentar e superar os freios psicossociais endógenos e ambientais que ameaçam prendê-lo à inércia, e de adequá-lo a tirar proveito econômico dos seus talentos inatos e dos recursos materiais à sua disposição.

A maioria dos PMDS dispõe de recursos naturais e/ou tem acesso direto ou indireto a fontes ou meios de formação de capitais em volume suficiente para satisfazer, em escalas crescentes, necessidades e desejos da totalidade de suas populações. Ademais, essas populações se caracterizam, normalmente, por um alto grau de disponibilidade energética em potencial. Todavia, o que é extremamente escasso nos PMDS é a capacidade e disposição de ativação instrumental, funcional e social das populações, o que provoca a subutilização e o desperdício parcial dos seus recursos humanos, físicos e monetários.

Para fechar o hiato entre essas oportunidades em potencial e o seu baixo grau de aproveitamento econômico, é preciso ativar os recursos disponíveis, sobretudo os humanos. Implica isso num planejamento e esforço paciente de integração, sobretudo das populações marginalizadas e submarginalizadas dos PMDS, numa sociedade modernizante que assimila, passo a passo, conhecimentos e atitudes dirigidas ao futuro.

Esse processo de assimilação ou de modernização é particularmente árduo para as populações marginalizadas dos PMDS, pois exige esforços de aprendizagem e de superação dos freios psicossociais à ativação de conotação psicologicamente negativas.

Qualquer estímulo de conotação positiva capaz de reduzir os impactos dos esforços de conotação negativa, facilita, em tese, o processo de ativação, por criar compensações psíquicas a esses esforços. Postulamos que os principais estímulos à ativação são aqueles que fortalecem as expectativas motivacionais de um indivíduo em relação a si mesmo (como expectativas de aumento da autoconfiança e de segurança de ação) como, também, quanto a outros em relação a si mesmo (como expectativas de maior *status* social ou de maior grau de liderança aceita por membros de seu grupo).

Do exposto podemos derivar que o grau de ativação é determinado pela relação da intensidade dos freios psicossociais (de ação negativa), de um lado, e das expectativas de realização psíquica e social (de ação positiva), do outro. Postulamos que, para a maioria das populações nos PMDS, a intensidade das motivações positivas seja insuficiente para vencer as resistências dos freios à ativação em relação ao potencial humano de ativação disponível à média dos indivíduos. Ou seja: nos PMDS, a subutilização dos recursos disponíveis de ativação (tanto humanos quanto materiais) decorre da intensidade desproporcional entre a ação positiva e negativa.

Finalmente, postulamos que o incentivo do consumo é o mais poderoso dos fatores econômicos de ativação de recursos subutilizados, tanto como meio de estímulo de autoafirmação (por exemplo, da capacidade de valorização da segurança material ou da independência econômica), quanto no sentido de externalização de valores (como de osten-

tação de riqueza, do *status* social ou da competência pessoal).

Não temos meios de comprovar a validade da segunda hipótese, nem das oito considerações que a tornam logicamente viável.

Imaginemos, no entanto, que pesquisas de campo tenham confirmado a hipótese. Nesse caso, surgiria uma outra pergunta, qual seja: como financiar projetos de ativação (conjugados ao estímulo do consumo) em países de formação de capital notoriamente baixa?

##### 5. *A hipótese sobre as oportunidades de investimento*

A nossa terceira e última hipótese lida com essa pergunta. Afirma ela: nos PMDS, as principais oportunidades de formação de capitais consistem menos na capacidade de poupança de suas populações do que na ativação de recursos humanos e físicos inaproveitados e subutilizados.

Esta é, possivelmente, a mais herética das três hipóteses do presente trabalho. É preciso, pois, analisá-la com cuidado. Procuraremos justificá-la sob dois ângulos: um conceitual, o outro francamente especulativo.

Quanto ao primeiro aspecto, cabe ressaltar: a hipótese só pode fazer sentido desde que abandonemos o conceito ortodoxo do *capital* como simples expressão numérica da disponibilidade direta de recursos físicos e monetários para os processos de produção. O espectro desse conceito tem perseguido (e ainda persegue) a teoria do desenvolvimento, conduzindo-a a interpretações e recomendações simplistas e desnorteantes. No entanto, ele parece ser particularmente refratário a tentativas de erradicação.

As principais limitações desse conceito são duas. Em primeiro lugar, ele não atribui a devida importância aos múltiplos tipos e combinações da formação de capital para o processo do desenvolvimento. Um dos pioneiros da teoria do capital, Robert Solow, assim se manifestou a respeito desse problema: "Não

há razão para se supor que um objeto específico, chamado "capital", possa ser definido como soma, em um só número, de uma ampla gama de fatos sobre espaços de tempo, períodos de gestão, estoques de materiais, bens em processamento e produtos acabados, máquinas antigas e novas de durabilidade variada, além de melhorias mais ou menos permanentes da terra".<sup>13</sup>

Mais sério ainda é o segundo aspecto, ou a limitação conotativa do conceito do *capital* a bens e recursos monetários tangíveis. O incansável lutador contra essa falácia de interpretação, Simon Kuznets, atesta, por exemplo: "O principal acervo de capital de uma nação industrialmente avançada não é o seu equipamento físico: é o conjunto de conhecimentos acumulados de investigações testadas e de descobertas das ciências empíricas, além da capacidade e do treinamento de sua população de usar esses conhecimentos eficientemente. É fácil imaginar-se a situação em que o progresso tecnológico provoque uma elevada taxa de produção sem *nenhum* acréscimo ao acervo de bens de capital".<sup>14</sup>

De acordo com essa definição, há dois tipos de capital: um deles poderia ser denominado *tangível*, ou aquele composto de recursos físicos (terras, recursos naturais, máquinas, equipamentos etc.) e monetários (capital de giro); o outro, *intangível* (ou o "capital humano" na expressão de Theodore Schultz),<sup>15</sup> consiste dos conhecimentos economicamente aproveitáveis da população. Na opinião de Kuznets, o segundo tipo tem exercido uma influência bem mais acentuada no processo de avanço tecnológico dos países avançados do que o primeiro.

Essas considerações sugerem que existem investimentos que, no cômputo das rendas

<sup>13</sup> SOLOW, R. Technical progress, capital formation, and economic growth. *American Economic Review*, 52 (2): maio 1962.

<sup>14</sup> KUZNETZ, S. Trends in capital formation. *Readings in the economics of education*. Paris, UNESCO, 1968. p. 272 (O texto original foi publicado em 1955).

<sup>15</sup> SCHULTZ, T. Investments in human capital. *American Economic Review*, 60 (1): mar. 1961.

nacionais, são considerados consumo, mas que, na realidade, exercem nítidas funções de formação de capital. Ou, como afirma Kuznets: "Se por formação de capital nós entendemos o uso de quaisquer recursos existentes que aumentam a produção futura... , muitas das categorias, atualmente tratadas como fluxos de bens a consumidores finais, deviam ser incluídos no capital. Certamente, frações significativas de despesas com educação e treinamento, viagens e recreações, melhoria da saúde e até despesas de sustentação pessoal, na medida em que contribuem ao aumento da produtividade da população, estão entre essas categorias. Talvez esta nova linha divisória não possa ser traçada com bastante segurança. No entanto, ao que parece, se capital fôr o que capital faz — contribuir ao aumento da produtividade — muitos itens hoje classificados como despesas de consumo em sociedades econômicas avançadas, a rigor pertencem ao capital".<sup>16</sup>

O que significa isto para os PMDS? Ao tentarmos responder esta pergunta, será preciso invadir terrenos ainda não desbravados empiricamente — ou seja: especular. A nossa hipótese sobre os investimentos visa a externar uma súmula dessas especulações, que se baseiam nos seguintes postulados:

Para acelerar a formação de capitais, os PMDS dispõem de três fontes (ou oportunidades) em potencial:

- a) poupança ou o  $S$  da equação convencional  $Y = C + S$ ;
- b) recursos tangíveis inaproveitados e subutilizados que, a seguir, identificaremos por  $T$ ; e

<sup>16</sup> Op. cit., p. 272-3. De passagem, seja mencionado que John Kendrick (Restructuring the national income accounts for investment and growth. *Statistik Tidschrift*, n.º 5, 1966) procurou, mais recentemente, traçar a "nova linha divisória" de que fala Kuznets, para os Estados Unidos. Para 1965, a sua estimativa total dos investimentos americanos é 422 bilhões ou 381% acima do dado oficial, computado de acordo com os critérios "convencionais". Ver: MORGAN, T. Investment versus economic growth. *Economic Development and Cultural Change*, 17 (4): 396, abr. 1969.

c) recursos intangíveis inaproveitados e subutilizados, aos quais designaremos a sigla  $H$ .

Nos PMDS, a produtividade do capital é baixa, não tanto devido à escassez de  $S$ , mas sobretudo porque o aproveitamento econômico de  $H$  tende a ser insuficiente ou inadequado em função dos padrões de produtividade atingíveis com os meios disponíveis à tecnologia moderna. (Para ilustrar: o rendimento agrícola de uma fazenda é baixo, menos por falta de recursos de capital, do que devido à ausência de mão-de-obra qualificada. Ou: uma indústria utiliza meios modernos de produção, mas deles não tira pleno proveito por insuficiência administrativa).

Nos PMDS, o aproveitamento econômico de  $T$  depende primordialmente da ativação de  $H$  e menos da disponibilidade de recursos financeiros, sobretudo nas atividades primárias. (Por exemplo: um rio é altamente piscoso. Para explorar a sua riqueza e alimentar um grande número de famílias pobres que habitam as suas margens, bastaria um pequeno investimento. Mas a população permanece inativa frente às oportunidades que se lhes oferecem. Ou: há ricas jazidas de minérios numa região. Uma empresa qualificada se propõe a explorá-las. Mas não obtém a concessão por entraves políticos ou burocráticos.)

Nos PMDS, o aumento de  $S$  depende menos do aumento das rendas das populações que têm ou teriam condições de poupar, do que de fatores institucionais e motivacionais que favorecem a poupança (como, por exemplo, de reformas fiscais e bancárias, da criação de um mercado operante de capitais, do sistema de seguros sociais, de combates à corrupção financeira ou de estímulos de atitudes que tornam as pessoas mais *sensíveis* e cientes das vantagens da poupança).

Nos PMDS, o aumento simultâneo de  $C$ ,  $S$  e  $Y$  depende, em larga escala, do nível edu-

cacional, de saúde e das atitudes da população frente às suas expectativas de vida e do trabalho. O estímulo desses fatores tende a favorecer o incentivo simultâneo de *C*, *S* e *Y* porque cria condições para um melhor aproveitamento de fatores subutilizados, por facilitar e intensificar a compreensão dos motivos racionais da poupança e por incentivar a produtividade. (Uma pessoa educada, por exemplo, não só tende a trabalhar e consumir mais racionalmente, como tende, também, a poupar mais ou intensificar seus esforços de trabalho para educar os seus filhos, dispondo-se, talvez, a reduzir os seus gastos com artigos ou serviços menos essenciais, como decoração, diversões ou até vestimentas ou produtos alimentícios).

A luz desses postulados podemos interpretar a hipótese, como segue: poupanças são úteis e até certo ponto indispensáveis para o desenvolvimento dos PMDS, mas não constituem a única, nem necessariamente a principal fonte de formação de capitais. Há ou-

tras fontes ou oportunidades potencialmente disponíveis nos PMDS, largamente inexploradas, cuja ativação não só contribuiria ao aumento do acervo de capitais, mas que tende a exercer uma influência decisiva na produtividade dos capitais físicos à disposição, desde que resulte em estímulos à inovação e na melhoria da capacidade de trabalho. Na medida em que essa ativação exige investimentos monetários e materiais, é preciso incentivar a poupança. Essa, contudo, não resulta somente das rendas disponíveis da população, mas depende, também, de medidas institucionais como daquele tipo de estímulo ao consumo que favorece a ativação e contribui para a formação do capital.

#### 6. Conclusões: um exemplo

Por intermédio da análise de três hipóteses inter-relacionadas, procuramos, no presente artigo, demonstrar que, sob certas condições, o estímulo dirigido do consumo pode gerar

Quadro 1  
Estágios de um processo de ativação

| Estágios  | Recursos de ativação |            |        | Coeficiente de ativação | Insumos externos | Aplicação dos recursos |     |         |
|---|----------------------|------------|--------|-------------------------|------------------|------------------------|-----|---------|
|   | Não utilizados       | Utilizados | Totais |                         |                  | Y                      | C   | I       |
|   | (A)                  | (B)        | (C)    |                         |                  | (D=B/C)                | (E) | (F=B+E) |
| 1. <i>Y</i> é baixo e totalmente consumido  | 200                  | 100        | 300    | 0,33                    | 0                | 100                    | 100 | 0       |
| 2. <i>Y</i> , <i>C</i> e <i>I</i> aumentam por insumos externos sem aumento das reservas de ativação          | 200                  | 100        | 300    | 0,33                    | 50               | 150                    | 120 | 30      |
| 3. <i>Y</i> , <i>C</i> e <i>I</i> aumentam por insumos externos e utilização parcial das reservas de ativação | 125                  | 175        | 300    | 0,58                    | 25               | 200                    | 150 | 50      |
| 4. <i>Y</i> , <i>C</i> e <i>I</i> aumentam sem aplicação de insumos externos                                  | 50                   | 250        | 300    | 0,83                    | 0                | 250                    | 180 | 70      |

renda e investimentos. Em última instância, estas condições são as que contribuem para a ativação de recursos subutilizados, sejam eles tangíveis (*T*), sejam eles humanos ou intangíveis (*H*).

Vimos que uma boa parte dos valores que, na contabilidade nacional, costumam ser tratados como gastos de consumo, são, na realidade, investimentos. As implicações dessa constatação não são de natureza apenas contábil, mas lançam dúvidas sobre a equação keynesiana  $Y = C + S$  como expressão adequada do relacionamento entre as três grandezas: renda, consumo e poupança.

Essa dúvida se esclarece quando do tratamento da função do consumo sob os ângulos *ex post* e *ex ante*. Somente a abordagem *ex ante* nos permite focalizar o relacionamento dinâmico ou motivacional entre as três variáveis e nos levar à conclusão de que o consumo pode, de fato, gerar renda e essa, o desenvolvimento, desde que prevaleçam determinadas condições endógenas e exógenas numa economia ou sociedade.

A partir dessas considerações gerais, procuramos demonstrar que o estímulo do consumo contribui ao desenvolvimento na medida em que ajuda a mobilizar recursos subutilizados em proporção superior ao volume incremental desse consumo.

Daí por diante, a pergunta passa a ser: que tipos de sociedades nos PMDs são os que oferecem as melhores condições para utilizar o incentivo do consumo como meio de ativação de recursos subutilizados do tipo *T* ou *H*? Claramente, devem ser as sociedades marginalizadas do processo de modernização, predominantemente rurais, e que reúnem as seguintes quatro características gerais: a) um baixo grau de ativação; b) uma gama limitada nos seus hábitos de consumo; c) um bom grau de receptividade psicossocial para a ativação; e d) condições exógenas locais favoráveis à ativação (como oportunidades de emprêgo ou terras férteis inaproveitadas).

Para exemplificar a maneira como a tese aqui esboçada poderia, eventualmente, ser implementada num PMD, suponhamos que, numa determinada comunidade marginalizada, pesquisadores sociais encontrem a seguinte situação (ver estágio 1 do quadro 1): dos recursos de ativação (seja do tipo *T*, *H* ou de uma combinação de ambos), apenas um terço, estimado em 100, está sendo utilizado economicamente; por conseguinte, o coeficiente de ativação (coluna *D*) é de apenas 0,33. A comunidade é pobre e consome a totalidade de sua renda, estimada em 100 (coluna *Y*). No entanto, ela revelou características endógenas e exógenas propícias para um programa de ativação. Ao implementá-lo são aplicados alguns insumos *externos* (coluna *E*) provenientes, digamos, de um órgão especializado em projetos de ativação. Uma parte desses insumos é investida (para criar uma infra-estrutura, talvez), uma outra parte é destinada a um projeto de estímulo, do consumo e de ativação das reservas em potencial.

No início, provavelmente, esses esforços resultariam em baixos retornos; o nível de consumo tenderia a aumentar sem que houvesse um aumento no nível de ativação (segundo estágio). Aos poucos, contudo, o programa geraria resultados ao ativar parcelas crescentes das reservas à disposição, o que permitiria uma redução gradativa dos insumos externos, concomitante com um aumento dos níveis de renda, de consumo e de investimentos (terceiro estágio). Mais tarde até o processo poderia tornar-se *autônomo* ou totalmente independente de investimentos externos, sem prejudicar o ritmo de crescimento, graças ao efeito cumulativo da ativação (quarto estágio).

Algumas medidas de cautela devem ser destacadas quanto ao programa aqui esboçado. Frisamos, sobretudo, que os dados do nosso exemplo numérico são meramente ilustrativos de *possíveis tendências* do processo de ativação. Não só as relações entre as variá-

veis são imaginadas e, possivelmente, pouco realistas, como os estágios representam apenas momentos focais de um complexo processo de evolução, provavelmente de lento retôrno nas suas fases iniciais, mas de efeito cumulativo acentuado a partir do momento em que as sementes da ativação começam a brotar.

Ademais, programas desta natureza exigem investimentos iniciais, são necessariamente vultosos (desde que se estabeleça prioridades de aplicação), mas que tendem a crescer com o aumento do sucesso, graças às múltiplas oportunidades inexploradas nos PMDS. Em contrapartida, é lícito supor-se que projetos experimentais, se bem sucedidos, atraiam recursos da ajuda externa, por visarem diretamente àquelas faixas populacionais que mais preocupam os homens responsáveis, tanto nos PMDS, quanto nos países avançados.

Finalmente, uma última cautela: não somos taxativos quanto às teses expostas no presente trabalho, não por não nos parecerem racionalmente viáveis, mas por não existirem, aparentemente, dados experimentais que as sustentem.<sup>17</sup> O que propomos é que a maneira rígida com que se costuma encarar as funções do consumo e da poupança seja submetida a um exame orientado por pesquisas de campo nos PMDS, em que hipóteses, como as aqui expostas, sirvam de orientação, na expectativa de que se descubram novas perspectivas de interpretação e sobretudo novas medidas destinadas a facilitar o ingresso das populações marginalizadas nos processos de modernização.

<sup>17</sup> Ao revermos o artigo, chega-nos às mãos um trabalho que, baseando-se em dados experimentais, confirma algumas das hipóteses aqui abordados para a República de Taiwan. Conclui sua autora: "O consumo de objetos modernos parece contribuir favoravelmente ao desenvolvimento econômico de Taiwan. As características e o comportamento econômico das famílias... é incompatível com a idéia de que esse consumo reduza a poupança e a formação de capital... Ao contrário, as famílias que são modernas no consumo são caracterizadas por um composto de traços, atitudes e comportamentos que, de maneira geral, tendem a beneficiar o processo de desenvolvimento." (FREEDMAN, D. S. The role of the consumption of modern durables in economic development. *Economic Development and Cultural Change*, 19 (1): 47, out. 1970.

REVISTAS/LIVROS/SLIDES/BOLSILVROS DE ARTE

# Winesco

SÃO ENCONTRADOS NAS LIVRARIAS DA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS  
E AGENTES AUTORIZADOS

BRASÍLIA - SUPER QUADRA 104 - BLOCO A - LOJA 11  
RIO DE JANEIRO - PRAIA DE BOTAFOGO, 188 TEL. 246-4010-14/10  
SÃO PAULO - SP - AVENIDA NOVE DE JULHO, 2029 C.P. 5534  
AVENIDA GRÁÇA APANHÁ, 26 LOJAS C e H TEL. 222-4102