

1. *Impacto social das estratégias alternativas;*
2. *Reavaliação de estratégias alternativas;*
3. *As influências sobre as três variáveis;*
4. *Conclusões.*

Keith Marsden**

EM DIREÇÃO A UMA SÍNTESE ENTRE O CRESCIMENTO ECONÔMICO E A JUSTIÇA SOCIAL*

Enquanto a primeira década de desenvolvimento das Nações Unidas chega a seu final, inicia-se o trabalho preliminar de um plano global de desenvolvimento, nas Nações Unidas e em suas agências especializadas, cobrindo os próximos 10 anos. Esta tarefa pode ser enfrentada de várias maneiras. Uma das mais amplamente adotadas pode ser chamada de abordagem do "hiato de recursos".¹ Envolve a determinação de objetivos alternativos de crescimento econômico, expresso sob a forma de uma taxa média anual de aumento do produto interno bruto, e do cálculo do nível de certos insumos-chave, tais como capital, mão-de-obra e divisas estrangeiras, exigidos para se atingir aqueles objetivos. Os níveis indispensáveis são, então, comparados com projeções da oferta esperada destes insumos, com base em equações de regressão para variáveis estratégicas, como as relações de poupança/renda, capital/produto e importações/exportações. Esta comparação revela possíveis defasagens entre a oferta e a demanda de recursos escassos, e indica a direção e a intensidade dos esforços necessários para se eliminar esses hiatos, para que possam ser alcançados os objetivos de crescimento.

Esta abordagem tem atrações óbvias para os planejadores, políticos e administradores de programas de ajuda. Ao quantificar a dimensão e a natureza dos problemas encontrados no desenvolvimento, em lugar de elaborar as costumeiras generalizações verbais a respeito dos obstáculos e pontos de estrangulamento, pode-se traçar políticas e programas específicos para gerar ou transferir os recursos adicionais necessários para atingir os objetivos especificados. E, ao focalizar as atenções sobre algumas poucas "áreas críticas", o método parece reduzir o complexo processo do desenvolvimento econômico e social a proporções manejáveis.

Existem, no entanto, perigos. Projeções baseadas em regressões tomadas sobre dados de vários países, em um dado ponto de tempo (assim chamadas regressões interpaises) estão sujeitas a elevadas margens de erro, por causa da acentuada amplitude das variações entre os países. Pode ser alimentada uma ilusão quanto à precisão. As médias tapa-buracos tendem a se tornar expedientes temporários, que poderão não atingir as causas-raízes.

Há, porém, dois defeitos ainda mais importantes. Primeiramente, a concentração em objetivos de crescimento econômico, em termos de

* Artigo traduzido do inglês por H. Rattner. Original publicado na *International Labour Review*, v. 100, n. 5, Nov. 1969.

** Da Organização Internacional de Trabalho.

um aumento médio anual do produto interno, não considera devidamente os objetivos sociais desejados, tais como o surgimento de oportunidades de emprego produtivo para todos os que buscam trabalho, a elevação dos padrões mínimos de vida e a diminuição das disparidades de renda no interior de uma dada sociedade, bem como, entre países. A experiência obtida durante a primeira década do desenvolvimento demonstrou que a justiça social não pode ser promovida apenas por atividades residuais, por programas especiais de criação de empregos fora das prioridades básicas do planejamento econômico, ou por transferências dos ricos para os pobres através de subsídios ou doações. E menos ainda, deixando o problema acabar-se resolvendo com o tempo, por si só.

Em segundo lugar, a técnica de planejamento do "hiato de recursos", conforme vem sendo praticada atualmente, não responde à questão básica de qual é a estratégia ótima a seguir, em um instante qualquer em um dado país. As projeções são baseadas no relacionamento entre variáveis econômicas, prevalecendo durante certo período de tempo e dentro de vários países. Estas relações, por sua vez, refletem as estratégias de desenvolvimento aplicadas naquela ocasião. Para se remover desequilíbrios entre demanda e oferta dos insumos necessários, é preciso a adoção de medidas para alterar estas relações. Em outras palavras, é preciso uma mudança de estratégia — mas ainda não se fica sabendo que efeitos estas medidas terão em outras direções. Será que tapando um buraco em uma área não se provocará um problema maior em outro lugar? Poder-se-ia alcançar uma utilização mais eficiente dos recursos disponíveis, e uma produção agregada maior, se se tivesse seguido, desde o início, uma estratégia radicalmente diferente?

114

Este artigo examinará tais problemas fundamentais. Três estratégias alternativas de desenvolvimentos² serão consideradas:

- a) uma estratégia de modernização acelerada;
- b) uma estratégia de desenvolvimento dualista;
- c) uma estratégia de modernização progressiva.

Serão acompanhados seus efeitos sobre as economias em desenvolvimento, durante a vigência da segunda década de desenvolvimento. Os dados coletados pelo Centro de Planejamento, Projeções e Políticas de Desenvolvimento, das Nações Unidas, serão utilizados para este fim.

Na primeira parte deste artigo, tomarei uma posição "neutra" a respeito dos efeitos sobre o crescimento, decorrentes das três estratégias, ao supor que as relações médias de capital/produto e poupança/renda permaneçam constantes. Desta maneira, podem ser destacadas as repercussões prováveis no campo social, isto é, nos níveis de emprego e na distribuição da renda.³ Serão examinadas provas empíricas, tiradas do mundo desenvolvido e em desenvolvimento, para testar as hipóteses teóricas. Na segunda parte, estas hipóteses serão relaxadas, e apresentados outros dados obtidos em pesquisas e censos, que sugerem a direção para onde tendem as variáveis importantes, sob as três estratégias, apesar de não se fazer qualquer tentativa de prever o valor exato dos desvios que podem ocorrer no mundo real.

1. IMPACTO SOCIAL DAS ESTRATÉGIAS ALTERNATIVAS

1.1 *Estratégia de modernização acelerada*

A estratégia de modernização acelerada supõe que a tecnologia e organização modernas e avançadas são sinônimos de desenvolvimento econômico. Ela busca equipar a força de trabalho, ou, pelo menos parte dela, com os instrumentos mais atualizados, tão rapidamente quanto possível. Esta filosofia foi expressa por um assessor econômico de alto nível, do Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, nos seguintes termos: "... o objetivo do desenvolvimento econômico deve ser esclarecido ou, se necessário, redefinido. Seja o objetivo uma sociedade em que todos estejam empregados em atividades nas quais os métodos mais produtivos conhecidos pelo homem fossem usados".⁴ Este objetivo poderá ser melhor atingido, sustenta ele, concentrando-se no estabelecimento de um setor avançado e fazendo-o expandir rapidamente, para absorver e integrar as pessoas atualmente empregadas no setor atrasado. Este setor avançado seria composto de grandes organizações complexas, administra-

das por uma “tecnó-estrutura” — administradores e técnicos profissionais — contrastando com “o último resquício da sociedade atomística dos liberais do século dezenove — a fazenda administrada pela família, e pertencente a seu operador”.⁵ “... o cerne do esforço de desenvolvimento é a formação de tecnó-estrutura própria nos países menos desenvolvidos, e seu emprego produtivo na moderna agricultura, indústria, educação, e outras partes do setor avançado. A ênfase no setor avançado é tal que o emprego é redefinido como um engajamento produtivo, utilizando moderna tecnologia e organização, em todas as atividades econômicas. O desenvolvimento é a atividade de fornecer empregos, neste sentido. Desta perspectiva o problema crucial do país menos desenvolvido é colocado como com que rapidez pode o setor avançado absorver o excesso de mão-de-obra, um excesso que cresce rapidamente?”⁶

Esta é uma indagação bastante relevante. Que quantidade de emprego produtivo poderia ser fornecida neste sentido, a curto e médio prazo, e quanto tempo transcorreria até que toda a força de trabalho pudesse ser assimilada pelo setor avançado, equipado com tecnologia moderna e controlado por técnicas administrativas mais sofisticadas?

Uma primeira contribuição pode ser feita aplicando-se um modelo muito simples de dois setores, baseado em três parâmetros macroeconômicos: as relações capital/produto, investimento/renda, e capital/trabalho. Estimativas para os dois primeiros coeficientes são dadas no documento das Nações Unidas já citado.⁷ As suposições mais otimistas indicam uma razão capital/produto de três para um, e uma participação do investimento no produto interno bruto (PIB) de 18% em média, durante a década, dando uma taxa de crescimento do PIB de 6% ao ano.

O terceiro parâmetro necessário é uma estimativa da intensidade de capital da moderna tecnologia.⁸ Para este fim, tomarei o estoque médio de capital reprodutível, por trabalhador, para a economia como um todo nos Estados Unidos, que era de US\$ 25 860 em 1966.⁹ Sendo os Estados Unidos a economia mais desenvolvida, supõe-se que utilize os métodos mais avançados de produção, organização e administração. Deve ser mencionado, porém, que aquela soma representa o valor contábil dos ativos de capital empregados, e que reflete também o fato de que áreas consideráveis dos Estados Uni-

dos estão atrasadas em relação às “melhores práticas” em cada setor.¹⁰ Para se introduzir os “métodos mais produtivos conhecidos pelo homem” e para se atingir o correspondente nível de eficiência na utilização da mão-de-obra (o objetivo da moderna administração) seria exigido um investimento por trabalhador bem superior a US\$ 25 860.

Deve-se também notar que esta mensuração quantitativa da tecnologia moderna não é estática. Novos métodos estão sendo constantemente desenvolvidos, que são poupadores ora de capital, ora de trabalho, mas, em média, têm exigido, nos últimos 20 anos, nos Estados Unidos, um aumento de 1,7% ao ano, na intensidade de capital por trabalhador, a preços constantes.

Como ponto de partida, portanto, tomarei como sendo de US\$ 27 600 em 1970 o custo de capital da tecnologia moderna por trabalhador, e suporei que haverá um aumento anual à taxa composta de 1,7%. No modelo utilizado aqui, a totalidade dos novos recursos para investimentos serão destinados à tecnologia moderna durante o período 1970/1980.

Resta considerar a distribuição do estoque de capital no ano-base, porque a política passada de investimentos nos países em desenvolvimento determinou de forma óbvia a dimensão atual do setor avançado. Existe uma informação a respeito do estoque de capital ou de sua distribuição. No entanto, uma suposição de que 50% da acumulação agregada de capital tenha sido empregado, no passado, no setor avançado, e 50% no setor tradicional ou atrasado, parece não estar muito distante da realidade. O quadro 1 traça as mudanças nos parâmetros básicos de 1970 a 1980, dadas as várias suposições feitas para a estratégia acelerada de modernização.

Assim, no início da década, 2,6% da força de trabalho dos países em desenvolvimento estariam engajados no setor avançado. Em outras palavras, se aceitarmos a definição de emprego, apresentada por Barend A. de Vries, mais de 97% da força de trabalho estaria desempregada.

O que aconteceria a esta proporção, durante o período 1970-1980, se se decidisse canalizar a totalidade do incremento de capital para o setor avançado? Mesmo se fosse mantido o crescimento de 6% ao ano do produto interno bruto, durante toda a década, o emprego no setor moderno subiria apenas para 4,4% do total, em

Quadro 1

Estratégia de modernização acelerada: tendências hipotéticas de população, força de trabalho, produto interno bruto e produtividade do trabalho nos países em desenvolvimento, 1970/1980

Parâmetro	Economia como um todo		Setor avançado		Setor atrasado	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
População (em milhões) ^a	1 681	2 182	43,5	94,8	1 637,5	2 087,2
Força de trabalho (em milh.) ^b	623	808	16,1	35,1	606,9	772,9
PIB (em bilhões de dólares) ^c	295	528	147,5	380,5	147,5	147,5
PIB per capita (em \$) ^d	175	242	3 400	4 020	91	71
Produtividade do trabalho em dólares ^e	474	654	9 200	10 850	246	191
Distribuição da força de trabalho (por cento)	100	100	2,6	4,4	97,4	95,6

Fontes: Nações Unidas. Conselho Econômico e Social: *Preparação de diretrizes e propostas para a Segunda Década de Desenvolvimento das Nações Unidas. Países em desenvolvimento na década de setenta: estimativas preliminares, para alguns elementos básicos de um esquema para a estratégia internacional de desenvolvimento.* Trabalho apresentado pelo Centro de Desenvolvimento, Planejamento, Projeções e Políticas, à Comissão para o Planejamento do Desenvolvimento, 3.ª sessão Addis Abeba, 29 de abril a 10 de maio de 1968 (documento mimeografado E/AC. 54/L. 29/Rev. 1) (14 de junho de 1968); U.S. Department of Commerce Bureau of the Census. *Statistical abstract of the United States, 1967*. 88, ed. anual, preparada sob a direção de Edwin D. Goldfield. Washington, US Government Printing Office, 1967; *Yearbook of labour statistics*, n.º 28, Genebra, ILO 1965; e suposições dos modelos usados neste artigo (ver texto do artigo e as notas).

^a As projeções da população total foram tomadas da fonte das Nações Unidas. As estimativas setoriais são extraídas dos dados relativos à força de trabalho (ver nota b) sob a hipótese de que é mantida constante a taxa de participação ($p = 0,37$) em cada setor.

^b Os valores do total da força de trabalho são derivados das estimativas de população, utilizando-se uma taxa suposta de participação ($p = 0,37$). A força de trabalho em cada setor, em 1970, é obtida a partir das seguintes equações:

$$K_t = Y_t \cdot g \tag{1}$$

$$L_a = \frac{K_a}{k_a} \tag{2}$$

$$L_b = L_t - L_a \tag{3}$$

onde K representa o estoque de capital, L a força de trabalho, Y o produto nacional bruto, g o coeficiente capital/produto, e k a intensidade em capital da tecnologia empregada em 1970, sendo que os índices t , a e b referem-se respectivamente à economia como um todo, aos setores avançado e atrasado.

As equações são resolvidas utilizando-se os seguintes valores supostos:

$Y_t = \text{US\$ } 295,000$ milhões (estimativa das Nações Unidas)

$S = 3,0$ em todos os setores (estimativa das Nações Unidas)

$K_a = 0,5 K_t$ (hipótese do modelo)

$k_a = \text{IS\$ } 27,600$ (estimativa para os Estados Unidos)

$L_t = P_t \cdot p = 623$ milhões (ver nota a).

As estimativas para 1980 são obtidas de:

$$L_t + \Delta L_t = p(P_t + \Delta P_t) \tag{4}$$

$$L_a + \Delta L_a = \frac{K_a \left(1 + \frac{RK_a}{100}\right)^x}{k_a \left(1 + \frac{Rk_a}{100}\right)^x} \tag{5}$$

$$RK_a = \frac{100 \cdot I_a}{K_a} \tag{6}$$

$$L_b + \Delta L_b = (L_t + \Delta L_t) - (L_a + \Delta L_a) \tag{7}$$

onde Δ é o incremento de um fator, P é a população, p a taxa de participação, R a taxa anual de crescimento, I o nível de investimento, e x o período de tempo. Os seguintes valores são conhecidos:

$p = 0,37$ (hipótese do modelo)

$P_t = 1,681$ milhões (estimativa das Nações Unidas)

$\Delta P_t = 501$ milhões (estimativa das Nações Unidas)

$I_a = I_t = 18Y\%/100$ (estimativa das Nações Unidas e hipótese do modelo)

$Rk_a = 1,7\%$ ao ano (dados para os EUA)

$x = 10$ anos

116

Os dados para o produto interno bruto agregado, nos países em desenvolvimento em 1970, são tirados da fonte das Nações Unidas. O incremento no PIB durante a década é obtido assim:

$$\Delta Y_t = Y_t \left(1 + \frac{RY_t}{100}\right)^x - Y_t \tag{8}$$

$$RY_t = \frac{i}{g} \tag{9}$$

onde i é a participação percentual do investimento na renda total, e g é o coeficiente capital/produto.

As estimativas setoriais para o PIB em 1970 vêm de:

$$Y_a = K_a/g \tag{10}$$

$$Y_b = K_b/g \tag{11}$$

$$\text{O modelo supõe que } K_a = K_b = 0,5 K_t \tag{12}$$

O crescimento do PIB em cada setor, em 1980, depende da proporção do investimento total relativa a ele, e do coeficiente capital/produto. Na estratégia de modernização acelerada, postula-se que

$$I_a = I_t \text{ e } I_b = 0 \tag{13} \tag{14}$$

portanto,

$$\Delta Y_a = Y_t \text{ e } \Delta Y_b = 0 \tag{15} \tag{16}$$

^d PIB dividido pela população, em cada setor.

^e PIB dividido pela força de trabalho em cada setor.

1980. A esta taxa, seriam necessários 175 anos para que toda a força de trabalho dos países em desenvolvimento fosse absorvida pelo setor moderno (definido dinamicamente) e se equiparasse aos países avançados em termos de produtividade e nível de investimento por trabalhador.

Evidentemente, tal conceito de emprego faria da eliminação do desemprego um objetivo realmente de muito longo prazo. Vamos, por isso, adotar um conceito mais convencional de emprego, compreendendo todos os integrantes da força de trabalho que tenham empregos. Dentro desta definição, pode-se desejar uma distinção entre emprego "normal" e subemprego. A distinção poderia ser feita tomando-se como referência o número de horas/homem trabalhadas. Porém o tempo gasto em um emprego não é uma base muito significativa para se fazer comparações interpessoais ou intersetoriais. Como outra alternativa poder-se-ia tomar como norma o nível médio de produtividade, medido pelo valor adicionado por trabalhador, do setor atrasado no ano-base, ficando classificados como desempregados todos os trabalhadores que caíssem abaixo deste nível.¹¹

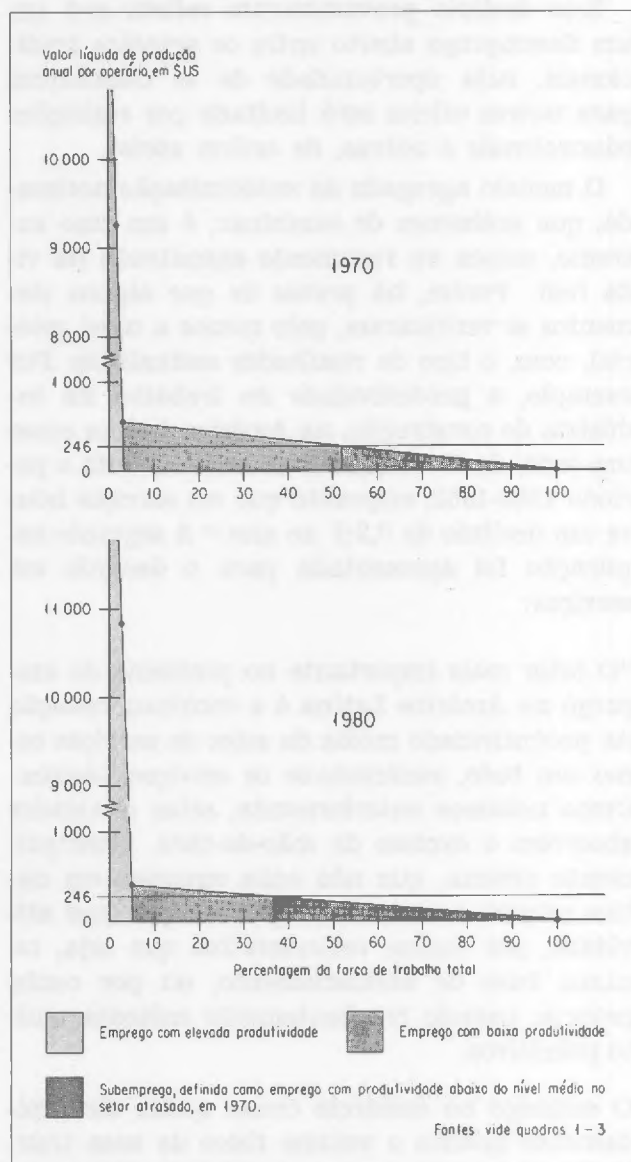
O gráfico 1¹² mostra o efeito da estratégia de modernização acelerada sobre o emprego, definido da seguinte maneira: supõe-se que na ausência de benefícios previdenciários por desemprego, e na presença de substancial setor de empresas familiares, todos os que buscassem trabalho iriam encontrar alguma forma de emprego, mas que a produtividade do setor atrasado cairia em progressão linear a zero, no limite. Em outras palavras, o último membro da força de trabalho estaria virtualmente desempregado.

Sob estas suposições, cerca de 49% da força de trabalho estariam desempregados (isto é, com uma produtividade abaixo do nível médio do setor atrasado, em 1970) no início da década. Esta proporção aumentaria para 63% em 1980, seguindo um declínio na produtividade média do setor tradicional, de US\$ 246 para US\$ 191, devido ao influxo de uma crescente mão-de-obra para um setor cuja produção total permanece estática.

Na prática, a oferta de trabalho não será perfeitamente elástica, e o salário mínimo superior a zero. Aqueles já empregados no setor atrasado irão resistir a qualquer diminuição de sua renda real oriunda do emprego, tornando difi-

Perfis hipotéticos de produtividade da força de trabalho em países em desenvolvimento

Gráfico 1 - Estratégia de modernização acelerada



cil aos recém-chegados à força de trabalho a obtenção de oportunidade de emprego. Os diferenciais de renda urbana/rural encorajarão uma migração de mão-de-obra excessiva em relação à demanda. Assim, parte do subemprego rural será provavelmente convertida em desemprego aberto nas cidades. A extensão deste fato dependerá também dos campos de atividade do setor avançado. Se a política de modernização acelerada for aplicada indiscriminadamente, um setor de produtividade elevada será criado em áreas competitivas e não complementares relativamente às ocupações tradicionais existentes.¹³ Nestas áreas competitivas, se a produtividade do setor avançado crescer mais rapidamente que o crescimento da demanda

agregada do produto ou serviço em questão haverá um declínio no número total de pessoas engajadas naquela particular atividade.

Este declínio provavelmente refletir-se-á em um desemprego aberto entre os artesãos tradicionais, cuja oportunidade de se deslocarem para outros ofícios será limitada por restrições educacionais e outras, de ordem social.

O modelo agregado de modernização acelerada, que acabamos de examinar, é um caso extremo, nunca ou raramente encontrado na vida real. Porém, há provas de que alguns elementos se verificaram, pelo menos a nível setorial, com, o tipo de resultados assinalados. Por exemplo, a produtividade do trabalho na indústria de construção, na América Latina como um todo, declinou em 0,3 ao ano, durante o período 1950-1962, enquanto que em serviços houve um declínio de 0,2% ao ano.¹⁴ A seguinte explicação foi apresentada para o declínio em serviços:

“O fator mais importante no problema do emprego na América Latina é a contínua redução na produtividade média do setor de serviços como um todo, excluindo-se os serviços básicos. Como notamos anteriormente, estas atividades absorvem o excesso de mão-de-obra, principalmente urbana, que não acha emprego em outros setores, e tenta desempenhar qualquer atividade, por menos remunerativa que seja, ou numa base de assalariamento, ou por conta própria, usando freqüentemente métodos muito primitivos.

O emprego no comércio cresce quase tão rapidamente quanto o volume físico de suas transações e, possivelmente, ainda mais rápido, se se levar em conta as atividades de comércio marginal. Levando-se em conta que a produtividade de importantes atividades deste setor — bancos, companhias de seguro, e estabelecimentos comerciais modernos — deve estar-se elevando sistematicamente, percebe-se que o produto per capita de uma elevada proporção da força de trabalho comercial estará sofrendo um declínio gradual...

O setor de serviços diversos também registra um declínio na taxa de crescimento do produto per capita (0,7% anualmente). Pelas mesmas razões, que as apresentadas em conexão com o setor de comércio, a posição real do grosso dos

trabalhadores neste setor deteriorou-se ainda mais do que parecem indicar os valores médios e é, em geral, muito pior que no setor comercial.

Sabe-se que o número de profissionais do setor de serviços diversos cresceu rapidamente nos anos recentes, e que houve aumento do número de hotéis, restaurantes, lavanderias, tinturarias, salões de beleza, cinemas, estádios esportivos, etc. Estes aumentos numéricos, acompanhados pela expansão e modernização facilmente observáveis em quase todos os países da região estão intimamente ligados ao rápido crescimento das cidades, e formam parte integral deste. A produtividade do pessoal engajado nestas atividades, que estão organizadas seguindo linhas mais atualizadas, é várias vezes maior que a do restante do pessoal empregado no amplo setor dos serviços diversos. É suficiente observar o alto preço de compra ou aluguel de instalações, para se perceber quão elevado é o nível médio de rendimento, que permite a existência de tais estabelecimentos. Uma vez que o produto per capita desta parcela relativamente pequena de pessoal de produtividade elevada está crescendo, ao passo que a produtividade média está caindo, é óbvio que a produtividade e a renda da maioria restante declinaram durante a década passada a uma taxa maior, não de 0,7%, mas, certamente mais de 1 a 1,5% anualmente. Isto significaria uma deterioração do padrão de vida do setor de menor renda da população urbana — que flutuou em torno de 15% desde 1950 — apesar do crescimento constante do produto bruto per capita da população da América Latina. Apesar deste fenômeno não se ter verificado com igual intensidade em todos os países da região, não há dúvida de que os últimos 10 ou 15 anos testemunharam uma deterioração considerável das condições de vida de grande parte da população urbana pertencente não só ao setor de mais baixa renda, como também ao setor de renda média.”¹⁵

Existem indícios semelhantes em outros continentes. De 15 países em desenvolvimento na Ásia, África e Oriente Médio para os quais há dados disponíveis mostrando tendências recentes no nível de empregos,¹⁶ somente três experimentaram uma taxa de crescimento do nível de emprego excedendo a taxa de aumento da população. Em oito países, o emprego declinou

efetivamente, tanto em termos absolutos como em relativos.

Na Índia, as repercussões sobre a distribuição da renda foram particularmente pronunciadas e generalizadas. S. C. Sarker comentou recentemente estas tendências:

“O padrão de desenvolvimento que tem sido seguido até agora infelizmente levou a uma grande concentração de riqueza e renda, apesar de o objetivo visado ter sido o oposto. Uma pesquisa recente elaborada pelo National Council of Applied Economic Research (Conselho Nacional de Pesquisa Econômica Aplicada) revelou que os 10 milhões de pessoas da população rural, de mais baixa renda, tinham uma renda diária média de 27 paises, ou seja, uma renda anual de apenas 90 rupias.

A participação na renda de 5% das famílias de melhor situação subiu de 14% em 1952/53 para 24,5% em 1962, e a participação dos 10% inferiores declinou de 7,5% para 6,4%. Segundo as estimativas do Prof. Sukhatme, cerca de 250 milhões de pessoas na Índia estavam subnutridas ou mal nutridas, ou ambas as coisas. O Prof. B. R. Shenoy caracterizou isto com uma ‘transferência anti-social’ de renda. O Prof. B. R. Shenoy escreve: ‘O maior problema isolado que hoje nos desafia é o ritmo impiedoso, e também colossal, dos deslocamentos de renda das massas já indigentes, dos níveis mais baixos de empregados de escritório e das anteriormente prósperas classes médias assalariadas, para os bolsos de uma minoria de situação muito superior. Grande número de pessoas nesta última situação recebe, por meio destes deslocamentos de renda, sopros de fortuna, de abundância imerecida e imprevista’.

Esta é a explicação das raízes do fenômeno ‘asurico’ de um aumento brusco do padrão de vida luxuoso entre a camada superior privilegiada da comunidade, dentro de um contexto de miséria continuada e crescente das massas. As manifestações mais notáveis deste fenômeno incluem, de um lado, a ostentação de renda e riquezas por uns poucos, o enorme aumento nas possessões e consumos simbolizadores de *status*, a superlotação dos lugares de recreio e hotéis caros, e de trens com ar condicionado e aviões a jato cobrindo o país; e, de outro lado, o abandono das necessidades de subsistência ou dos

confortos convencionais costumeiros de milhões de famílias, perturbadas pelo crescente custo de vida.”¹⁷

1.2 A estratégia de desenvolvimento dualista

A segunda estratégia sob consideração planeja tirar partido das mais avançadas técnicas de alta produtividade disponíveis, fazendo, ao mesmo tempo, uso mais completo da força de trabalho abundante que é o principal ativo dos países menos desenvolvidos.

No modelo da estratégia dualista de desenvolvimento, a ênfase principal é colocada na tecnologia moderna. Mas isto fica confinado, enquanto possível, às áreas complementares, às atividades tradicionais existentes (por exemplo, são encorajadas relações de complementariedade entre firmas pequenas e grandes), ou ali onde considerações de qualidade e preço são primordiais (por exemplo, nos mercados de exportação), ou para a exploração de recursos naturais onde exista pouca flexibilidade tecnológica (por exemplo, o petróleo). Tampouco são necessariamente escolhidos os complexos mais capital-intensivos. Pode-se obter alguma poupança de capital modernizando-se apenas os processos produtivos básicos, deixando as operações auxiliares para serem desempenhadas por métodos trabalho-intensivos. De forma semelhante poderá ser dada menos prioridade aos métodos mais sofisticados de administração (com sua concentração na minimização do insumo mão-de-obra). A aceitação de um controle administrativo algo mais frouxo (o que pode ser inevitável, em vista da escassez de administradores experimentados, e das atitudes sociais predominantes, que se opõem à eficiência administrativa ótima) terá também o efeito de baixar o coeficiente capital/trabalho, no setor moderno. Assim, supõe-se aqui que o nível médio de intensidade de capital no setor avançado, no ano-base, é de US\$ 12 000. Este valor sobe para US\$ 15 000 em 1980, na medida em que são feitas tentativas de estreitar o hiato tecnológico que separa estes países daqueles avançados.

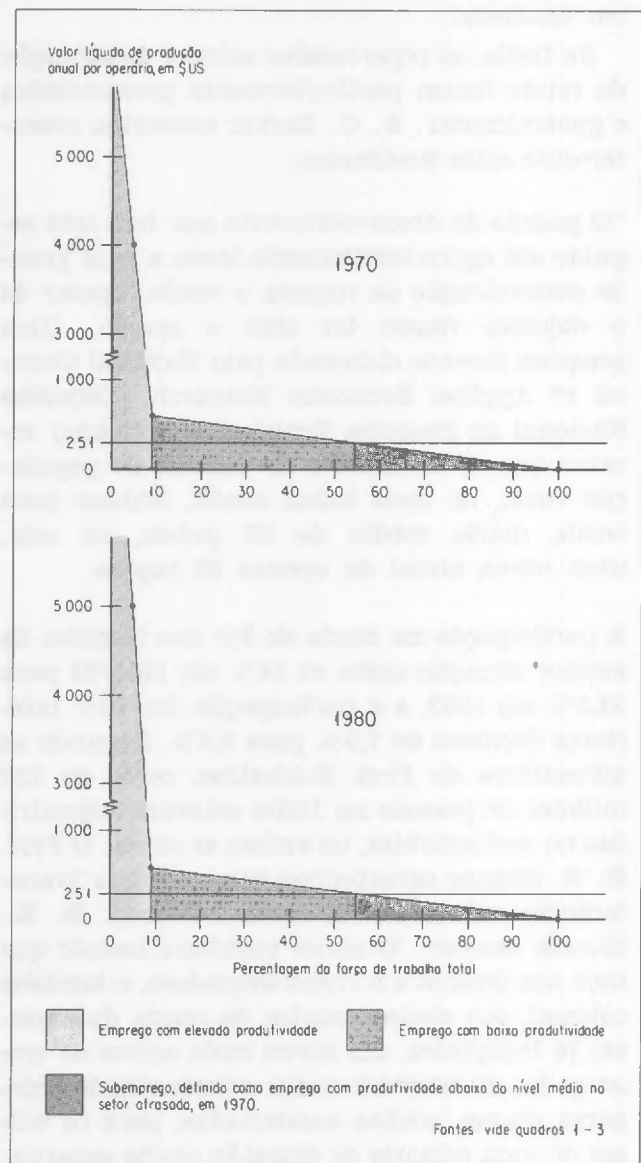
Percebe-se, porém, que o setor moderno não poderia absorver completamente, ou mesmo a maior parte, da força de trabalho, por muitas décadas. Assim, para evitar sofrimentos sociais indevidos e o desperdício de um ativo econômi-

co valioso — o esforço e as habilitações humanas — o plano de desenvolvimento aloca apenas capital suficiente para que o setor tradicional equipe os recém-chegados à força de trabalho com o mesmo nível de tecnologia (ferramentas e artefatos tradicionais) que seus companheiros. Este capital e habilitações técnicas organizacionais complementares podem ser canalizados através de arranjos institucionais especiais, tais como cooperativas artesanais e programas rurais de obras públicas,¹⁸ que fornecem também uma demanda garantida para o produto da força de trabalho engajada.

O efeito global da estratégia dualista de desenvolvimento é visto no quadro 2 e gráfico 2. O declínio nos níveis de produtividade no setor atrasado é evitado, e o desemprego reduzido marginalmente de 47 para 46%, na década. O setor avançado alcança uma expansão significativa na sua produção, produtividade e força de trabalho. Mas o hiato entre os dois setores torna-se maior. Em outras palavras, é reforçado o “dualismo” das economias em desenvolvimento. A grande maioria da população é deixada à margem do processo de desenvolvimento e não se beneficia diretamente, enquanto trabalhadores, do progresso econômico.

Novamente, há aqui apoio empírico para esta hipótese. A Resenha Econômica Mundial das Nações Unidas para 1967, em sua avaliação do desenvolvimento econômico durante a década 1955-1965 afirma que: “metade da população do mundo em desenvolvimento morava em países em que a produção aumentou em menos de 3,5% ao ano. Para a maior parte destas pes-

Gráfico 2 - Estratégia de desenvolvimento dualista



Quadro 2

Estratégia de desenvolvimento dualista: tendências hipotéticas de crescimento da população, força de trabalho, PIB e produtividade do trabalho, em países em desenvolvimento, 1970/1980

Parâmetros	Economia global		Setor avançado		Setor atrasado	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
População (em milhões)*	1 681	2 182	99,7	184,8	1 581,3	1 997,2
Força de trabalho (em milhões)*	623	808	36,9	68,4	586,1	739,6
PIB (em bilhões de dólares)	295	528	147,5	346	147,5	186,0
PIB per capita (em dólares)	175	242	1 480	1 850	93	93
Produtividade por operário (em dólares)	474	654	4 000	5 000	251	251
Distribuição da força de trabalho (em %)	100	100	5,9	8,5	94,1	91,5

Fontes: ver quadro 1.

* ver notas de rodapé, referentes ao quadro 1 (a a e)

* As mesmas equações e valores fornecidos na nota b do quadro 1, à exceção dos postulados diferentes da estratégia de desenvolvimento dualista, a seguir

$K_a = \$ 12,000$ (pressuposto do modelo)

$K_a + \Delta K_a = \$ 15,000$ (pressuposto do modelo)

ΔK_b

$\frac{\Delta K_b}{\Delta L_b} = K_b$ (pressuposto do modelo)

ΔL_b

soas, a renda per capita praticamente não aumentou durante o período em revista".¹⁹ Levando em conta a "marcada assimetria na distribuição da renda"²⁰ nos países em desenvolvimento, a maior parte dos pobres parece ter ganho pouco ou nada, com o crescimento econômico verificado.

Assim, se for analisado o desempenho do mundo em desenvolvimento mais detalhadamente, o dualismo torna-se mais aparente, mesmo quando se compara um grupo de países com outro.

A taxa anual média de crescimento do PIB dos países em desenvolvimento foi de 4,4% durante o período de 1960-65, resultando numa taxa per capita de 1,9%.²¹

Porém, este índice é influenciado pela expansão rápida de alguns países, bastante felizes em possuírem minerais exigidos pelas tecnologias modernas dos países desenvolvidos. Dos nove países que conseguiram uma taxa de crescimento acima de 6%, sete dependerem bastante de um setor de mineração dinâmico, orientado para a exportação. Os outros dois, Israel e Formosa constituem casos especiais.

No outro extremo da escala encontramos países cujas economias estão baseadas predominantemente, em produtos tradicionais, que não se beneficiam de uma demanda dinâmica nos mercados mundiais e cujos setores de produção são estagnados. A criação de um pequeno setor moderno, dependendo da demanda gerada por membros de seus grupos de elite, não gera impulsos suficientes para que a economia eleve a renda per capita das massas. A estratégia de desenvolvimento dualista não significa simplesmente uma dicotomia entre a indústria moderna, de um lado, e a agricultura atrasada, de outro.

Isto também se aplica ao setor agrícola. Por exemplo, a produção agrícola no México aumentou mais de 5% ao ano na última década, porém menos de 15% do território responde por 3/4 da produção agrícola. Investimentos em esquemas de irrigação, serviços de pesquisa e consultoria, crédito e outros insumos agrícolas, como fertilizantes, sementes aperfeiçoadas e implementos agrícolas, têm sido aplicados por uma pequena proporção dos fazendeiros. Estima-se que 60% da população esteja fora da economia de mercado. Constituem parcelas inferiorizadas ou marginalizadas da sociedade nacional.²²

1.3 *Estratégia de modernização progressiva*

A terceira estratégia toma o mesmo ponto de partida da estratégia de desenvolvimento dualista, isto é, constata a presença, nos países menos desenvolvidos de um setor avançado muito distante em níveis, tecnológico, de produtividade e salarial, do setor atrasado, o qual emprega a massa da força de trabalho. Neste caso, todavia, um primeiro objetivo será o de diminuir o hiato, promovendo o crescimento a partir da base. Isto será alcançado dirigindo-se a totalidade dos fundos de investimento acumulados, em determinado período para o setor tradicional, permitindo assim um aumento progressivo da relação capital/trabalho e conseqüentemente da produtividade, enquanto se mantêm constantes o estoque de capital e os níveis de emprego do setor moderno.²³

O gráfico 3 e o quadro 3 demonstram graficamente como esta estratégia poderia resultar numa redução do subemprego da força de trabalho de 44 para 33% e num aumento da produtividade média do setor tradicional de 93%, durante dado período. O gráfico 3 mostra ainda que esta política resultaria em crescimento de um grupo caracterizado por uma relação de produtividade/renda, intermediária, ocupando um setor intermediário e atuando como ponte entre os setores avançado e atrasado.

Assim, supondo-se que as relações investimento/renda, e capital/produção continuem constantes, as três estratégias aqui consideradas têm efeitos idênticos no índice de crescimento do produto interno bruto e produtividade média de trabalho. Contudo, a estratégia de modernização progressiva é significativamente superior se analisada segundo critérios de bem-estar social, a saber, redução na desigualdade da distribuição da renda e melhoria do bem-estar material dos pobres, aliada a um aumento do trabalho produtivo.

Convém assinalar que, do ponto de vista dos engajados no setor avançado, uma estratégia de modernização progressiva envolve uma convergência do fluxo de capital para tecnologias com um coeficiente capital/trabalho menor, em média, do que seu nível atual.

Todavia, isto implica, para a maioria da força de trabalho, uma perspectiva de melhoria substancial em número e valor de máquinas e instrumentos disponíveis significando um aumento no índice capital/trabalho. Não seria mais relevante e encorajador encarar esse pro-

Quadro 3

Estratégia de modernização progressiva: tendências hipotéticas de população, força de trabalho, PIB e produtividade do trabalho nos países em desenvolvimento, 1970/1980

	Economia global		Setor avançado		Setor atrasado	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980
População (em milhões)*	1 681	2 182	99,7	99,7	1 581,3	2 082,3
Força de trabalho (em milhões)	623	808	36,9	36,9	586,1	771,1
PIB em bilhões (de dólares)	295	528	147,5	147,5	147,5	380,5
PIB per capita (em dólares)	175	242	1 480	1 480	93	179
Produtividade do trabalho (em dólares)	474	654	4 000	4 000	251	485
Distribuição da força de trabalho (em %)	100	100	5,9	4,6	94,1	95,4

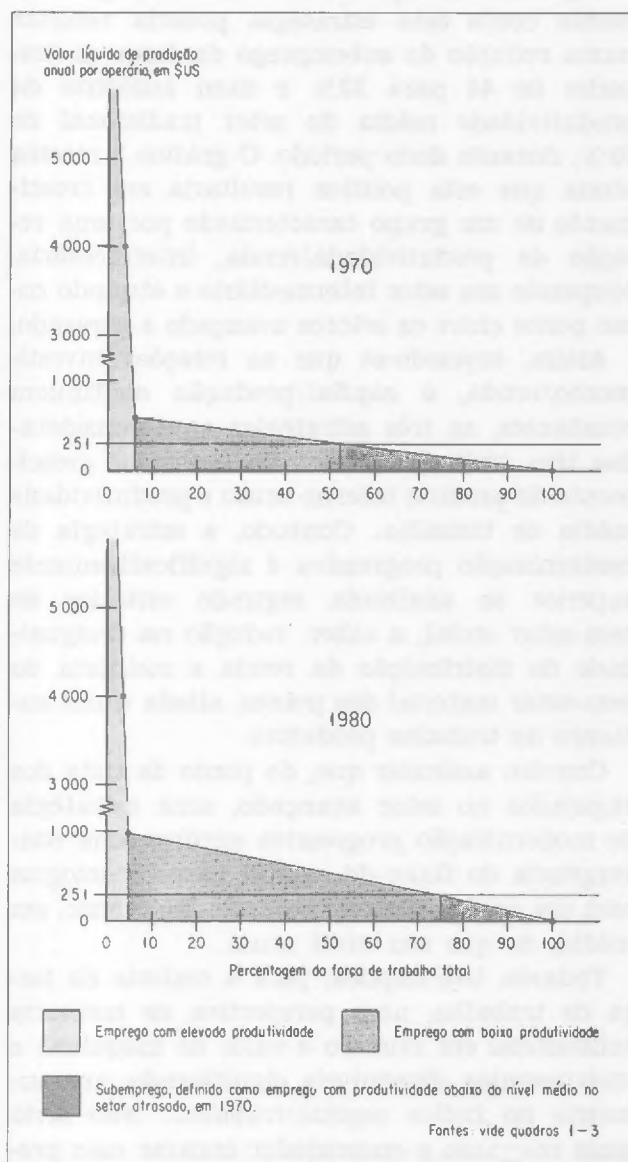
Fontes: ver quadro 1.

* Ver notas de rodapé referentes ao quadro 1 (a a e)

Nota: A estratégia de modernização progressiva assume o mesmo ponto de partida da estratégia de desenvolvimento dual, porém a totalidade do crescimento da acumulação de capital e da força de trabalho é absorvida pelo setor atrasado durante o período de 1970-80. Portanto:

$$\begin{aligned} I_b &= I_t \\ \Delta K_b &= \Delta K_t \\ \Delta L_b &= \Delta L_t \end{aligned}$$

Gráfico 3 - Estratégia de modernização progressiva



122

blema de opção tecnológica através do enfoque dos pobres antes que dos ricos?

Será difícil encontrar precedentes históricos para essa estratégia nos países menos desenvolvidos. Este processo de crescimento orgânico não se mostrou atraente aos políticos, pois implica um "marcar passo" por parte dos membros de grupos de elite, enquanto o resto da economia esforça-se por alcançá-los.

Uma mudança progressiva e evolucionária — assim se acredita — proporcionaria uma taxa de crescimento global muito menor do que aquela antecipada de uma transformação mais radical da economia, exigida pela transferência de tecnologias avançadas e de estruturas organizacionais em grande escala, dos países altamente industrializados.

Esses juízos emotivos e *a priori* tenderam a ocultar o fato de que o mais bem sucedido crescimento econômico, a longo prazo (representado hoje em dia pelas nações mais avançadas) assumia a forma de modernização progressiva, no passado. Houve também, está claro, setores de ponta e atrasados (os quais ainda existem), mas as diferenças entre eles (expressas em produtividade por empregado) são (e foram) bem menores do que nos países em desenvolvimento, atualmente.

Em termos gerais, as inovações tecnológicas nos países avançados, no passado, podem ser descritas como "um fluxo contínuo, consistindo de uma seqüência de descobertas que levam a uma síntese acumulativa de pequenos elementos individuais".²⁴

Uma análise semelhante foi elaborada sobre a mudança tecnológica no Japão... "Se a experiência japonesa ensina alguma lição no que se refere ao processo de crescimento econômico na Ásia, esta reside na importância cumulativa de inúmeros e relativamente simples aperfeiçoamentos na tecnologia, que não se afastam radicalmente da tradição ou requeiram grandes unidades de novos investimentos".²⁵

Nos países industrializados, as inovações foram amplamente difundidas, em sua origem e aplicação. Ademais, a maioria dos setores e ramos da economia foram envolvidos neste processo. Assim, embora a indústria manufatureira tenha estabelecido inicialmente sua liderança na produtividade por empregado, as diferenças em produtividade entre indústria, agricultura e serviços não foram muito grandes (3:1 foi a maior) e o fosso foi estreitado nos últimos 100 anos,²⁶ a ponto de a produtividade média, hoje em dia, dos três grandes setores da economia, ser, *grosso modo*, igual nos países mais ricos.²⁷

Mesmo quando se examinam classificações industriais mais detalhadas, esta afirmação é válida, conforme ilustra o quadro 4.

É certo que a proporção do grupo têxtil em número de empregados é bem mais alta, e a do grupo química bem mais baixa do que as parcelas correspondentes de valor adicionado; mas para os outros ramos, os dois índices são bastante próximos.

O mesmo se verifica quando as percentagens de valor adicionado são comparadas com aquelas de capital investido. Isto sugere que não há maiores diferenças entre grandes grupos industriais quanto à intensidade de capital ou relação capital/produto. Particularmente, a noção de que indústrias de bens de consumo, tais como produtos alimentícios e têxteis, seriam intrínseca e inevitavelmente menos capital-intensivas do que as de bens de produção, tais como, de produtos metalúrgicos, não é confirmada pelas evidências, compiladas no quadro 4, nem na atualidade, nem historicamente. A única exceção constitui o grupo de produtos químicos e petróleo, explicável em boa parte pela alta densidade de capital do ramo de refinação de petróleo.

Os dados sobre os Estados Unidos cobrem um período de rápido crescimento industrial. En-

Quadro 4

Estrutura da indústria manufatureira nos Estados Unidos, 1880/1948 (em %)

	Alimen- tação, bebidas e tabaco	Produtos têxteis	Couro e borracha	Madeira	Papel e gráfica	Vidro e cerâmica	P. Quí- micos e petróleo	Produtos metalúr- gicos	Diversos
Participação no valor adicio- nado:									
1880	16	22	7	11	6	4	3	23	8
1947	13	13	4	5	10	3	10	39	3
Participação em n.º de em- pregos:									
1880	12	28	7	12	5	5	2	22	7
1947	11	16	4	8	8	3	6	40	4
Participação no capital to- tali (registrado):									
1880	18	22	6	13	5	6	3	24	2
1948	14	9	3	4	7	3	22	35	3

123

Fonte: KUZNETS; Simon. *Modern economic growth: rate, structure, and spread. Estudos em Economia Comparada*, New Haven, Conn., Yale University Press, n. 7, p. 136-7, 1966.

Esses dados sobre os diversos ramos da indústria dos Estados Unidos sugerem que as proporções dos diferentes grupos, no que se refere ao número de empregados, não diferem, como também não tinham diferido significativamente daqueles de valor adicionado.

Entre 1880 e 1948, o produto líquido da indústria manufatureira cresceu 16 vezes; o estoque de capital 17, ambos a preços constantes, enquanto o emprego aumentou cinco vezes.

Entretanto, os incrementos da densidade de capital e da produtividade do trabalho decor-

rente, foram progressivos e amplamente difundidos sem grandes saltos de um ano para outro, e sem a emergência de grandes hiatos entre um setor e os outros. Isto parece ser verdadeiro tanto para os diferentes ramos de atividade, quanto para as diferentes dimensões das organizações. Empresas empregando menos de 100 operários tiveram uma taxa de produtividade por empregado de 85% da média de toda a indústria, em 1958.²⁸

Em nenhum momento, nas nações avançadas, foi verificada uma disparidade entre os diferentes segmentos da economia, semelhante à encontrada nos anos recentes nas economias menos desenvolvidas, como resultado de taxas de mudanças técnicas diferenciais, e desequilíbrios no fluxo de capital entre várias atividades e setores econômicos.

2. REAVALIAÇÃO DE ESTRATÉGIAS ALTERNATIVAS

Chegamos ao ponto de submeter os pressupostos subjacentes mencionados a um exame mais crítico. Claramente, seria exagerado supor que uma taxa idêntica de crescimento do agregado econômico seria alcançada independentemente dos padrões de desenvolvimento adotados por cada um dos setores da economia. Isto não é meramente uma questão de variações inter-setoriais, encobertas por parâmetros agregados e que afetariam os índices médios na medida em que esses setores se desenvolvam a taxas diferentes, no decorrer do tempo. Fundamentalmente, o problema é o da extensão em que a escolha da técnica e da dimensão correspondente é capaz de influenciar as três variáveis principais, incluídas no modelo das Nações Unidas para a Segunda Década do Desenvolvimento, quais sejam, as relações capital/produto, investimento/renda e importação/exportação.

124

2.1. O problema da escolha efetiva

Antes de examinar esses problemas, é mister eliminar um obstáculo prático no caminho de uma estratégia ótima de desenvolvimento. Trata-se da questão da disponibilidade, saber se um modelo teórico de investimento pode ser traduzido, na prática, em tecnologias operacionais, com um nível desejado de densidade de capital e escala de produção.

Foi alegado que poucas opções efetivas existiriam, e que por causa da indivisibilidade dos

estabelecimentos e das especificações pouco flexíveis para as matérias-primas, acessórios e produtos acabados, os investimentos nas instalações e maquinaria raramente seriam de acordo com as proporções teóricas ótimas de capital/trabalho (isto é, uma combinação adequada à disponibilidade e oferta destes fatores, nos países em desenvolvimento).

Isto pode ser geralmente certo em relação a produtos e materiais que apareceram no mercado somente nos últimos anos e que são, portanto, reflexos de um elevado nível de qualificação, de *know-how* científico e de altos custos da mão-de-obra nas sociedades inovadoras, bem como de uma oferta abundante de capital.

Contudo, se o conceito de escolha tecnológica for ampliado para englobar a seleção do produto (*product mix*), a gama de alternativa torna-se infinitamente maior. Efetivamente, a sociedade pode aproveitar e extrair do estoque de inovações de produtos e processos, que foram acumulados, desde que as primeiras ferramentas primitivas foram inventadas pelo homem. Pode-se escolher de uma gama inteira, desde tijolos até lajes de concreto pré-fabricadas para a construção; entre carroças e aviões a jato para o transporte interno; entre mocassins de couro costurados à mão e sandálias de plástico moldadas por injeção, para calçar; entre o forno aberto e o amassar da massa à mão por um lado, e misturadores contínuos e fornos ambulantes para a fabricação do pão, por outro, e assim por diante. Considerados em conjunto, a combinação de produtos sucedâneos para finalidades similares, e processos alternativos para produzir certo produto, constituem um espectro complexo de opções tecnológicas, que devem desejar de capital e trabalho.²⁹

As dificuldades não residem tanto nos impedir a realização de qualquer combinação táculos técnicos às decisões políticas, mas na tentativa de se assegurar que a sociedade faça as opções que melhor harmonizem os interesses econômicos e sociais dos indivíduos com os da comunidade em geral. Pode-se argumentar que isto só poderá ser determinado por uma análise de custos/benefícios relativos de projetos alternativos, tomando em consideração mais "os preços de sombra" (*shadow prices*) dos fatores de produção do que seus preços de mercado. Tal estudo está fora do âmbito deste trabalho.³⁰

Não obstante, esses problemas podem também ser examinados ao nível macroeconômico.

A estratégia de modernização progressiva enfatiza uma economia pluralista, composta de muitas e pequenas unidades organizacionais, equipadas com uma tecnologia intermediária, enquanto as estratégias de modernização acelerada e dualista concentram-se nas grandes corporações, com uma tecnologia avançada e capital-intensiva.

Não somos obrigados a emitir opinião sobre sua respectiva eficácia na geração do crescimento econômico, a longo prazo. Estamos preocupados com os prováveis resultados a curto e médio prazos, sendo o horizonte de nosso planejamento, de 10 anos. Ademais, o que realmente é relevante é a eficácia de cada estratégia nas circunstâncias prevaletentes nas nações subdesenvolvidas (mesmo em se considerando que distinções importantes devem ser feitas entre os vários membros desse grupo heterogêneo). Esses países precisam encontrar uma combinação de diretrizes que os impulsionarão para frente, a um ritmo rápido e na direção certa, mesmo admitindo-se que na balança das vantagens possa haver mudanças de uma estratégia para outra, de acordo com as condições e circunstâncias mutantes.

3. AS INFLUÊNCIAS SOBRE AS TRÊS VARIÁVEIS

Tendo eliminado este obstáculo, podemos voltar ao problema central de como as três principais variáveis possam evoluir sob a influência da estratégia de desenvolvimento adotada. Evidências empíricas para testar nossas hipóteses são, infelizmente, escassas. No melhor caso, elas podem indicar se as relações capital/produto, poupança/renda e importação/exportação tenderiam a aumentar ou a diminuir, sem oferecer, contudo, uma mensuração precisa das diferenças entre essas estratégias. No pior dos casos, elas podem simplesmente desafiar o universalismo implícito de algumas das sabedorias convencionais sobre política de desenvolvimento, tais como o ponto de vista de que indústrias de grande escala geram o maior excedente para finalidades de reinvestimento.

3.1 *Relação capital/produto*

Dados censitários de alguns países indicam que empresas menores, com um nível de investimento por operário mais baixo, tendem a apresentar uma produtividade do capital mais elevada

do que as de grande escala, que trabalham com técnicas capital-intensivas. Por exemplo, em 1957, uma análise de 12 classes de tamanho de empresas, no Japão, indo de 1 a 10 operários, até empresas com 10 000 e mais operários, mostra que, com exceção da menor, o coeficiente capital/produto aumenta em cada faixa dos grupos assim dimensionados. A gama varia de 0,270 para as empresas com 10 a 29 empregados até 0,727 para aquelas com 10 000 e mais empregados. Similarmente a intensidade de capital por empregado aumenta de forma consistente de 78 000 yens a 651 000, na mesma ordem de categorias.³¹

Alguns estudos empíricos na Índia têm demonstrado um quadro semelhante, como por exemplo, a indústria mecânica de Bombaim.³²

O Censo da Produção Industrial de 1960, na República Árabe Unida apresenta dados para a classificação ISIC:³³ em 17 de 20 ramos industriais, o coeficiente capital fixo/produto líquido era substancialmente menor nas empresas empregando entre 10 a 49 pessoas, do que naquelas com 500 empregados e mais.³⁴

Na China (Formosa) em 1962 a taxa capital/produto elevou-se de, aproximadamente, 0,57 em empreendimentos com menos de \$100 000 taiwan novos (N.T.\$) de capital empregado, para 4,85 naqueles com mais de NT\$ 100 milhões.³⁵ A média de capital investido por empregado elevou-se de NT\$ 3 800 para NT\$ 106 380 para as mesmas classes de empresa.

O Censo Industrial do Chile para 1957 mostrou que o coeficiente valor adicionado/capital (isto é, o inverso da taxa citada) elevou-se de 0,93 em empreendimentos com 5 a 19 trabalhadores para 0,72 naqueles com 20 a 199, e 0,57 em empreendimentos com 200 ou mais.³⁶

Nos Estados Unidos, em 1947, a taxa global capital/produto elevou-se com a dimensão dos empregos para todos os 22 maiores ramos industriais, cobertos pelas estatísticas de renda para 1947. O coeficiente médio da relação capital fixo/produto variou de 0,098 em empresas com capital inferior a US\$ 100 000, de 0,221 naquelas com mais de US\$ 10 milhões.³⁷

Este padrão não está confinado à indústria apenas. Um estudo de 19 países mostrou que o produto por acre de terra tende a ser mais alto em pequenas propriedades do que em grandes fazendas. Técnicas mais trabalho-intensivas são empregadas em pequenas propriedades com

a consequência de, apesar de o produto por homem ser mais baixo, o produto por unidade de fator escasso, no caso, a terra, ser maior.³⁸

Algumas razões possíveis para este fenômeno podem ser sugeridas:

a) escassez de capital e altas taxas de juro para empréstimos no setor de pequena empresa favorecem o investimento poupador de capital. Forças de mercado e políticas oficiais combinam-se para induzir os empresários de pequena empresa a poupar seus escassos e caros recursos de equipamentos de capital e terra, e de tornar mais intensivo o uso do trabalho abundante e barato;

b) contrariamente, as organizações de larga escala precisam pagar salários mais altos, devido a atividades dos sindicatos e à legislação trabalhista, enquanto o capital pode ser emprestado a taxas de juros artificialmente baixas. Licenças de importação para máquinas podem ser mais rapidamente obtidas e a própria maquinaria comprada com taxas de câmbio, irrealisticamente baixas. Assim, as grandes empresas são encorajadas a introduzir técnicas e processos poupadores de mão-de-obra;

c) a prática comum de comprar maquinaria e equipamento de segunda mão, que ainda são tecnicamente adequados, pode baratear o insumo de capital por unidade de produto em pequenas firmas;

d) a tecnologia avançada, introduzida no setor de larga escala em países industrializados, foi projetada para ser poupadora de trabalho mais do que poupadora de capital. Esta afirmação é confirmada pela elevação do coeficiente capital/produto, no século passado, no Reino Unido, Dinamarca, Noruega, Suécia e Estados Unidos;³⁹

e) tecnologias capital-intensivas e de grande escala exigem insumos de alta qualificação técnica e administrativa a fim de se obter uma eficiência ótima. Estes não são facilmente disponíveis nos países em desenvolvimento por causa da falta de experiência, educação e recursos para treinamento a fim de desenvolvê-los. Elevada parcela desse potencial, capaz de adquirir e utilizar essas habilidades, está incapacitada para submeter-se aos longos períodos de treinamento institucional requerido, por-

que suas famílias são pobres demais para dispensarem sua contribuição à renda familiar;

f) organizações de larga escala requerem muito mais procedimentos e rotinas de trabalho formais e disciplina por parte dos seus empregados. Atitudes sociais enraizadas tornam difícil sua introdução, com o resultado de estas empresas operarem muito abaixo da eficiência ótima;

g) em contraste, o nível inferior de tecnologia das pequenas firmas permite adquirir habilidades no emprego, em esquemas tradicionais de aprendizagem, portanto, diminuindo o coeficiente capital/produto (inclusive os recursos necessários para formação e treinamento da mão-de-obra). Similarmente, a eficiência administrativa em pequenos negócios depende mais das habilidades inatas dos empresários e de sua motivação do que de técnicas sofisticadas de controle;

h) a pequena escala e a estrutura fragmentada dos mercados, freqüentemente, resultam em baixa utilização da capacidade das grandes empresas, aumentando, então, o coeficiente capital/produto;

i) na ausência de suficiente capital privado e de talento empresarial para financiar e administrar organizações em larga escala, tais projetos têm sido executados pelo Estado. Aos administradores do setor público podem faltar a necessária motivação ou incentivos para se esforçarem em obter maiores retornos para o capital colocado ao seu dispor;

j) vendedores inescrupulosos, programas de ajuda vinculada e a falta de prática e de *know-how* técnico da parte dos responsáveis pelas decisões de investimentos resultaram às vezes em seleção de maquinarias e plantas imprestáveis.

3.2 Taxa poupança/renda

Enquanto, a curto prazo, o nível de produção é determinado pela produtividade do fator escasso, a longo prazo a taxa de crescimento também depende da capacidade social para gerar um excedente maior que o consumo e convertê-lo em bens de capital. É nesta área que supostamente se situa o maior "obstáculo" à

estratégia que favorece unidades de pequena escala e uma tecnologia trabalho-intensiva. O argumento pode ser dividido em três partes:

a) grupos de maior renda tendem a poupar em proporções maiores do que grupos de renda baixa; portanto, uma maior desigualdade aumentará a propensão marginal à poupança da comunidade;

b) lucros líquidos que podem ser reinvestidos em negócios terão uma parcela maior da renda total em indústrias capital-intensivas, enquanto o nível dos salários não subirá em proporção ao aumento da produtividade do trabalho;

c) administrativamente, é mais fácil cobrar tributos e impostos do setor organizado em grande escala, e, assim, elevar o nível de poupanças "forçadas".

Estes argumentos têm sido amplamente aceitos e considerados válidos para superar as possíveis vantagens econômicas e sociais da estratégia de modernização progressiva. O caso tem sido freqüentemente apresentado como uma opção entre: a) maior e mais equitativo consumo agora e uma taxa mais lenta de crescimento do "bolo" nacional; b) apertar o cinto, enquanto o sacrifício das camadas sociais seriam o preço a ser pago a curto prazo, por taxas maiores de crescimento, benefícios maiores a serem partilhado por todos em alguma data futura.

Qual a evidência empírica que pode confirmar ou contradizer esta tese? A amostra estudada por Kelley e Williamson na Indochina mostra uma propensão marginal à poupança de 10%, o que se compara favoravelmente com taxas de poupança derivadas em economias de nações avançadas.⁴⁰ Mas o dado mais significativo é o fato de que os grupos ocupacionais com mais altas taxas de poupança são os empresários-comerciantes, artesãos e outros donos de negócios — enquanto os empregados governamentais e os assalariados rurais e urbanos são todos poupadores "negativos". Porém, a média de renda de ambos, assalariados urbanos e empregados governamentais é mais alta do que a dos pequenos empresários (no caso dos empregados governamentais mais do que o dobro). A taxa de poupança de proprietários individuais de pequenas empresas no Japão mostrou ser bem alta, situando-se entre 20 e 30%.⁴¹

Tais padrões de poupança têm explicações econômicas e sociais. Algumas que ajudam a explicar as variações dos coeficientes capital/produto podem ser, também, relevantes. Ademais, as características empresariais de "arriscar", a aspiração ao desempenho individual, etc., podem resultar em altas taxas de poupança dentre os que auferem uma renda relativamente baixa deste tipo. Uma conclusão hipotética pode ser que, em economias nas quais poupanças caseiras contribuem em maior parte à poupança bruta,⁴² uma alta proporção de empresários de pequena escala em relação aos empregados assalariados resulte em maior propensão a poupar, do que seria no caso de as indústrias de larga escala serem estabelecidas como uma deliberada estratégia de desenvolvimento, particularmente, se essas grandes organizações precisam ser dirigidas e administradas por funcionários públicos, na ausência de suficiente capital e talentos empresariais, neste nível.

Voltando à capacidade de gerar excedentes e impostos das organizações de larga escala, aqui novamente parece haver uma divergência entre teoria e prática que pode ter origens sociais ou psicológicas. Healey mostrou que os lucros líquidos das empresas comerciais públicas, na Índia, financiaram apenas 4% do seu capital durante o período de 1956/58 e uma proporção insignificante em 1958/59.⁴³ Dados mais recentes indicam que o setor privado (principalmente pequenas e médias empresas) na Índia é muito mais eficaz, a este respeito, do que o setor público (geralmente empresas de larga escala e capital-intensivas). Em 1965/66, as empresas públicas possuíam 45,7% do capital líquido fixo empregado na indústria, mas contribuíam com apenas 1,4% das reservas totais e disponibilidades.⁴⁴

De maneira semelhante, na República Árabe Unida o orçamento de 1963/64 para as empresas industriais do setor público (virtualmente o total das indústrias de grande escala) mostrou que não foi apenas o total dos investimentos planejados de capital de 175 milhões de libras egípcias a ser financiado por empréstimos externos e subsídios, em vez de recorrer a excedentes internos; e, empréstimos adicionais de 45 milhões de libras tiveram que ser levantados para cobrir os deficits em operações correntes.⁴⁵ Em outras palavras, longe de aumentar a arrecadação de impostos ou a produção de excedentes das organizações produtivas, estas em-

presas tiveram que ser subsidiadas por recursos retirados de outros setores ou por empréstimos estrangeiros.

Também nos países avançados, as pequenas firmas mostraram melhor desempenho do que as organizações de grande escala em gerar excedentes. No Reino Unido, uma análise dos resultados dos balanços de uma amostra de 186 companhias demonstrou que a lucratividade, medida pelo lucro em relação ao capital líquido, declinava claramente com o tamanho das firmas. Este declínio foi significativo, não apenas para o período 1954/63 como um todo, mas também em cada ano.⁴⁶ Dados japoneses para 1957 indicam que a relação lucro bruto/capital fixo foi a mais alta para empresas com 30 a 49 empregados e diminuiu conforme elevou-se o tamanho das mesmas.⁴⁷

Finalmente, vale a pena mencionar um estudo feito nos Estados Unidos⁴⁸ que acentua a importância das motivações na lucratividade. Este mostra que entre as 500 maiores firmas industriais dos Estados Unidos, aquelas que eram controladas pelos proprietários alcançaram uma relação de renda líquida para bruta 75% mais alta do que as firmas controladas por administradores profissionais, durante um período de 12 anos, terminando em 1963. A separação da propriedade do controle não parece conduzir à maximização dos lucros. Isto pode ser explicado pelo conflito de metas entre o proprietário e o administrador, por causa da assimetria entre riscos e recompensas. Este fato parece ser significativo para economias capitalistas ou mistas, em um nível de desenvolvimento mais baixo. Nas primeiras duas estratégias discutidas neste artigo, que enfatizam as organizações de larga escala, estas devem ser dirigidas, na maioria dos casos por administradores profissionais, pois poucos empresários locais terão capacidade de acumular capital necessário para financiar tais investimentos. Se esses administradores estiverem mais interessados em maximizar seus ganhos durante a vida e sua segurança pessoal, do que em aumentar os lucros das empresas, é pouco provável que a propensão a poupar da sociedade seja aumentada.⁴⁹

3.3 *Relação importação/exportação*

A terceira variável importante a ser considerada é a relação de importação/exportação que

determina o deficit em moeda estrangeira. Depois de calcular as elasticidades de importação para países desenvolvidos e em desenvolvimento, o Centro das Nações Unidas para Planejamento, Projeções e Políticas de Desenvolvimento postula um deficit entre receitas e pagamentos comerciais por volta de \$ 28 000 milhões a US\$ 30 000 milhões para as países deficitários entre os em desenvolvimento, em 1980, comparados com apenas \$ 6 600 milhões em 1965.⁵⁰ Este deficit do comércio externo representará 6 a 7% do PIB destes países. Tal fosso só poderá ser superado, na opinião do Centro, por uma combinação de ajuda de capital e medidas para incrementar sua capacidade de exportação.

Que efeitos terão as três alternativas estratégicas na posição do balanço de pagamentos? Uma análise da composição das importações e exportações é reveladora a esse respeito. As importações nos países em desenvolvimento de todas as proveniências, exceto os países socialistas, aumentaram de \$ 21 060 milhões em 1952 para \$ 37 420 milhões em 1966. A maior parcela do aumento é representada por maquinaria (de \$ 4 630 para \$ 11 400 milhões), produtos químicos (US\$ 1 290 para US\$ 3 500 milhões) e outras manufaturas (US\$ 6 400 para US\$ 9 720 milhões).⁵¹ Estes itens constituíram 66% do total das importações em 1966. Somente 8% desta quantia vieram de outros países em desenvolvimento.

Essas tendências refletem a ênfase crescente dada à tecnologia moderna nos planos de desenvolvimento nestes 15 anos. Não apenas máquinas sofisticadas têm que ser importadas, mas também outros insumos, componentes e materiais processados que acompanham a moderna tecnologia têm que substituir os equipamentos e materiais locais.

Esse aumento de importações não resultou em correspondente aumento das exportações. As manufaturas representaram apenas 19% das exportações dos países em desenvolvimento em 1966 e o deficit comercial destes itens chegou a US\$ 17 750 milhões. A estratégia de modernização acelerada tenderá a acentuar este desequilíbrio.

Uma política de modernização progressiva enfatizando a tecnologia intermediária, consistindo de ferramentas e equipamentos simples e baratos adaptados às condições materiais e locais, parece, dentro desta perspectiva, capaz de reduzir substancialmente o volume e valor das

importações. As pequenas empresas em muitos países em desenvolvimento possuem os meios e instalações para produzir inovações tecnológicas deste tipo.

Além da maior auto-suficiência dos países em desenvolvimento como um todo, provavelmente, isto levaria a alguma diversificação do comércio entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, no setor de manufaturados. Certos países, como Índia, Paquistão e a República Árabe Unida teriam a oportunidade de expandir suas exportações de maquinaria e outras manufaturas para outros Estados com estrutura socioeconômica semelhante, mas com menos experiência tecnológica. Assim, as áreas onde a pressão populacional é mais aguda encontrarão uma válvula de escape na forma de uma expansão “para fora” naqueles setores da indústria “produtores de tecnologia”.

Apoio para esta abordagem pode ser encontrado no contexto do 4.º Plano Quinquenal do Paquistão, onde maior auto-suficiência e redução das importações no programa dos investimentos, de 75 para 50%, estão sendo consideradas como principais objetivos.⁵²

4. CONCLUSÕES

Os estudos empíricos aqui apresentados sugerem que a estratégia que eleva o nível e a produtividade da mão-de-obra através de uma mudança técnica e organizacional progressiva, que encoraja o desenvolvimento e a implementação de tecnologia e materiais locais, enfatizando a melhoria dos padrões de vida dos pobres, pode também acelerar o crescimento econômico, a longo prazo, da sociedade como um todo. Procurando superar o “desnível de recursos” por seus próprios esforços os países em desenvolvimento tornar-se-iam menos dependentes dos programas de ajuda das nações avançadas, os quais seriam motivados pelo interesse próprio e implicariam muitas “amarras” por seus programas de assistência (o chamado “colonialismo tecnológico”).

Parece que isto foi reconhecido pelo *World Economic Survey* das Nações Unidas para 1967. Em muitos pontos a necessidade de maior discriminação na opção tecnológica e na proporção capital/trabalho é enfatizada, por exemplo: “o passo acelerado da mudança técnica tornou as opções de investimentos muito mais difíceis, e dada a escassez de capital — relativamente ao

suprimento de mão-de-obra — nos países em desenvolvimento, é certo também que nem sempre as mais sábias decisões foram tomadas”; e depois: “Restam poucas dúvidas que nem as técnicas de produção, nem os padrões de consumo dos países mais avançados são bem adequados à disponibilidade dos fatores e aos níveis de renda da maioria dos países em desenvolvimento”.⁵³

No mesma *Survey* encontramos a declaração:

“A escassez de capital que (...) ainda é a maior característica dos países em desenvolvimento cria muitos problemas difíceis. Considerada em conjunto com a necessidade de absorver uma força de trabalho que cresce rapidamente, esta carência de capital reforça, como imperativo geral, de se evitar sempre quando possível técnicas de produção capital-intensivos (...) como o custo relativo de uma unidade de mercadoria manufaturada determinado pelas várias técnicas possíveis de produção é uma consideração fundamental e elementar, é importante recorrer aos fatores dados nos países em desenvolvimento. Experiências recentes sugerem que há uma ampla e muito divulgada tendência para subvalorizar o capital, neste tipo de cálculo. Há, também, alguma tendência de subestimar os prejuízos sociais implícitos no desemprego e subemprego da força de trabalho. Portanto, parece haver um maior interesse para olhar, mais de perto, as possibilidades de adaptação de tecnologia, elaboradas nas economias relativamente ricas-de-capital, e pobres-de-trabalho para o uso em países com disponibilidades de recursos, completamente, diferentes.”⁵⁴

O estudo também aponta o papel-chave das tecnologias trabalho-intensivas em elevar a taxa de transferência de força de trabalho da agricultura para a indústria, estimulando assim o crescimento da produção e da produtividade agrícolas.

A análise global apresentada neste artigo confirma estes pontos de vista. As alternativas estratégicas foram polarizadas para uma maior clareza e admitiu-se que vários obstáculos e limitações sociais e políticas teriam influência sobre o conjunto particularmente estratégico das políticas de desenvolvimento que podem ser aplicadas na prática em um dado país. Porém, parece haver poucas dúvidas de que alguma

mudança na estratégia de desenvolvimento, durante a próxima década, em direção a um modelo de modernização progressiva, é desejável sob todos os pontos de vista. Por muito tempo presumiu-se que o crescimento econômico e a justiça social seriam incompatíveis nos países em desenvolvimento. Estão se acumulando evidências de que eles podem, e devem, reforçar-se mutuamente. □

¹ Ver, por exemplo, Nações Unidas, Conselho Econômico Social: Preparação de diretrizes e propostas para a Segunda Década de Desenvolvimento das Nações Unidas. Países em desenvolvimento na década dos setenta: estimativas preliminares de alguns elementos-chave de um esquema para a estratégia internacional de desenvolvimento, trabalho apresentado pelo Centro para o Desenvolvimento, Planejamento, Projeções e Políticas, à Comissão para o Planejamento do Desenvolvimento, III sessão, Addis Abeba, 29 de abril a 10 de maio de 1968 (documento mimeografado E/AC. 54/L.29/Rev.1) (14 de junho de 1968); e Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD). *Modelos quantitativos como auxílio à política de assistência ao desenvolvimento*, relatório de um grupo de peritos sobre a utilização de técnicas analíticas. Paris, 1967.

² Por "estratégia de desenvolvimento" entende-se todo o complexo de políticas pelas quais os governos podem influenciar a forma e a taxa de crescimento econômico. Incluem o licenciamento de importações e investimentos, política fiscal, controle sobre taxas de câmbio, legislação trabalhista e salarial, esquemas de crédito, taxas de juros do banco central, projetos de setor público, etc. Os modelos aqui usados supõem o pleno exercício dos poderes discricionários de planejamento do governo central, de forma que as decisões de investimentos nos setores públicos e privado coincidem com as exigências estratégicas de cada plano, ao nível do projeto individual e da economia como um todo. Os fatos e análises apresentados neste artigo aplicam-se apenas a economias de mercado ou "mistas". Onde todas as principais atividades econômicas estão dentro do setor público, o nível de emprego e a distribuição de renda são determinados por decisões institucionais e legislativas, e não pelo funcionamento difuso do mecanismo de preços. Este sistema suscita questões de liberdade de ação e de escolha por parte de trabalhadores e consumidores, que recaem fora dos limites deste artigo.

³ Variações no valor adicionado por trabalhador serão tomadas como índices de tendências da renda. A maioria da força de trabalho nos países em desenvolvimento está engajada nos setores "atrasados" tradicionais da agricultura, indústria e serviços, que consistem predominantemente em pequenas empresas, onde o proprietário auto-empregado trabalha juntamente com membros de sua família. No setor avançado, supor-se-á que as participações de tra-

balho e capital permanecerão constantes em relação ao tempo, como ocorreu nos países desenvolvidos.

⁴ De Vries, Barend A. Novas perspectivas sobre o desenvolvimento internacional. In: *Finance and Development*, Washington, Fundo Monetário Internacional e Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, v. 5, n. 3, p. 23, Sept. 1968.

⁵ De Vries. op. cit.

⁶ Id. Ibid. p. 26.

⁷ Nações Unidas, Conselho Econômico e Social. Preparação de diretrizes e propostas para a Segunda Década de Desenvolvimento das Nações Unidas. Países em desenvolvimento durante a década dos setenta... cit.

⁸ Por "tecnologia", para os fins deste artigo, entendem-se os processos, edifícios, plantas, maquinaria, equipamentos e ferramentas usados em cada atividade econômica.

⁹ Este valor inclui moradias particulares, que comprometem parte substancial das poupanças pessoais. Supõe-se que os membros de um setor avançado, de alta produtividade, exigiriam padrões de habitação semelhantes aos padrões médios dos Estados Unidos. Exclui-se a terra. As fontes são: Department of Commerce, Bureau of Census. *Statistical abstract of the United States, 1967*. 88.^a edição anual, preparado sob a direção de Edwin D. Goldfield. Washington, U.S. Government Printing Office, 1967. tabelas 492 e 493; e *Anuário de estatísticas trabalhistas*, Genebra, ILO, n.º 270, 1967.

¹⁰ Ver Salter, W. E. G. *Produtividade e mudança tecnológica*. Cambridge University Press, 1960. Universidade de Cambridge, Departamento de Economia Aplicada, Monografia n.º 6, para uma análise desses hiatos.

¹¹ Na realidade, a distinção entre os setores avançado e setor atrasado não é tão nítida como o modelo sugere. Existe um setor intermediário com fronteiras indeterminadas em seus extremos. Portanto, seria necessário traçar uma divisa arbitrária, para separar os empregados produtivamente dos desempregados, e esta divisa precisaria ser revista periodicamente. O desemprego, assim como a pobreza, é um conceito relativo.

¹² Ver os gráficos 1 a 3.

¹³ Para uma discussão de efeitos de complementação e substituição das políticas de investimentos, ver Hsler, c. Taxas planificadas de aumento de emprego em planos de desenvolvimento. *International Labour Review* v. 97, n. 1, p. 33-71, Jan. 1968.

¹⁴ Slawinski Zygmunt. A estrutura da força de trabalho na América Latina: evolução nas últimas décadas, e perspectivas a longo prazo. In: *OECD: Problemas de planejamento de recursos humanos na*

América Latina e nos países do Projeto Regional Mediterrâneo. Paris, 1967.

¹⁵ Slawinski. op. cit. p. 155-6.

¹⁶ Ver *Anuário de estatísticas trabalhistas.* 1967. cit.

¹⁷ Sarker, Subhash Chandra. Produção e desenvolvimento descentralizado. In: Khadi Gramodyog, *Jornal de Economia Rural*, Bombay, Khadi and Village Industries Commission, v. 14, n. 12, p. 832-3, Sept. 1968.

¹⁸ Ver, por exemplo, as medidas tomadas na Índia (Governo da Índia, Comissão de Planejamento: *Terceiro Plano Quinquenal*, 1961), e em Marrocos (Reinado do Marrocos, Ministère de l'Economie Nationale: *Plano Quinquenal 1960-1964.* Rabat, 1960).

¹⁹ Nações Unidas. Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais. *World economic survey.* 1967. Parte 1: Os problemas e políticas de desenvolvimento econômico: uma avaliação das experiências recentes. New York, 1968. p. 33.

²⁰ Ibid. p. 32.

²¹ Ibid. p. 17, quadro 2.

²² Ver Freebairn, Donald K. The dicotomy of prosperity and poverty in Mexican agriculture. In: *Land Economics*, Madison, Wisc., v. 45, n. 1, p. 31-42, Feb. 1969.

²³ Esta estratégia não excluiria reposição por conta de depreciações, incorporando o progresso técnico ao setor moderno. Também, é importante assinalar que todos os tipos de inovação que não incorporam grandes parcelas de capital indivisível seriam encorajadas: adubos, sementes selecionadas, etc. Tais inovações seriam necessárias para manter e elevar a produtividade do capital fixo empregado nos diversos setores.

²⁴ Gilfillan, S. C. *The sociology of invention.* Chicago, Follet, 1935.

²⁵ Lochwood, William W. *The economic development of Japan: growth and structural change, 1868-1938.* Princeton, N.J., University Press, 1954. p. 198.

²⁶ Os dados seguintes indicam as tendências das atividades agrícolas e não-agrícolas nos Estados Unidos:

Esses dados são extraídos de Kuznets, Simon. *Modern economic growth: rate structure, and spread.* New Haven, Conn., Yale University Press, 1966. p. 73, table 2.6, e p. 76, table 2.7; (Estudos de Economia Comparada, n.º 7). e idem: *Six lectures on economic growth.* New York, The Free Press, 1959. table 6.

²⁷ Kuznets. *Six lectures on economic growth.* cit. table 5.

²⁸ Staley, Eugene & Morse, Richard. *Modern small industry for developing countries.* New York, McGraw-Hill, 1965. p. 19.

²⁹ Procedimentos para descobrir e divulgar esse know-how acumulado, que pode não ser disponível nos catálogos correntes das manufatureiras de máquinas e equipamentos, são discutidos em ILO. *Human resources for industrial development: some aspects of policy and planning.* Genebra, 1967, Documento n.º 7, Progressive industrial technology for developing countries. (Studies and Reports, New Series, n.º 71).

³⁰ Contudo, pode-se fazer referência à ilustração excelente de alternativas de menor custo em situações diferentes de custo/demanda, em áreas específicas da agricultura, construção e indústria, de Boon, G. K. *Economic choice of human and physical factors in production: an attempt to measure the micro-economic and macro-economic possibilities of variation in factor proportions of productions,* Amsterdam, Holanda, North Holland Publishing Company, 1964. (Contributions to Economic Analysis, n.º 35). Casos adicionais são considerados em ILO. *Human resources for industrial development.* loc. cit. e Marsden, K. Technological change in the handcraft sector of developing countries, Genebra, ILO, 1968. mimeogr. que discute também as diretrizes e programas que facilitariam a introdução de tecnologias apropriadas.

³¹ Miyazawa, K. The dual structure of the Japanese economy. In: *The Developing Economies*, Tokio, Jun. 1964. Os dados sobre o capital referem-se apenas ao capital fixo.

³² Lakdawala & Mehta. In: *Times of India*, Supplement 1958, citado In: Mitra, L.K. *Employment and output in small enterprises in India.* Nova Delhi, Bookland Private, 1967.

131

	Participação percentual no estoque de capital de reprodução (exceto habitações)		Participação percentual na força de trabalho		Participação percentual no PNB	
	1850	1958	1870	1950	1869	1947/54
Atividades agrícolas	46	11	51	12	20	7
Atividades não-agrícolas	54	89	49	88	80	93

- ³³ International Standard Industrial Classification of All Economic Activities elaborada pelo escritório de estatística das Nações Unidas.
- ³⁴ Citado em Marsden, K. The role of small-scale industry in development. Cairo, Institute of Small Industries, 1964. mimeogr.
- ³⁵ ILO. Human Resources Department. Management Development Branch. *The development of small enterprises in Taiwan, Republic of China*. Genebra, 1967. quadros IX e X.
- ³⁶ Citado in Consejería Nacional de Promoción Popular. *Pequeña industria y artesanía en Chile*. Santiago, 1968. quadro 18, p. 53.
- ³⁷ Creamer, Daniel. *Capital and output trends in manufacturing industries, 1880-1948*. New York, National Bureau of Economic Research, 1954. quadro 12, p. 63. Studies in Capital Formation and Financing, Documento avulso, n.º 41. Os dados sobre produção se referem às vendas brutas.
- ³⁸ United Nations. Research Institute for Social Development. *Land tenure, land concentration and agricultural output*. New York, 1966.
- ³⁹ Kuznets. *Modern economic growth: rate, structure and spread*. cit. quadro 5.6.
- ⁴⁰ Kelley, Allen C. & Williamson, Jeffrey G. Household saving behavior in the developing economies: the Indonesian case. In: *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, Illinois, v. 16, n. 3, p. 385-403, Apr. 1968.
- ⁴¹ Kawaguchi, H. *Analysis of the composition of saving*. Tokio, National Association of Local Banks, 1960, citado In: *Confluence: Surveys of Research in the Social Sciences*, uma série editada pelo International Committee for Social Sciences Documentation em cooperação com o International Social Science Council e com o apoio da UNESCO, v. 7: *The role of small industry in the process of economic growth*. The Hague, Paris, Mouton, 1968. Parte 1: A survey of the Japanese literature on small industry, por Mihohei Shinohara.
- ⁴² Recente levantamento mostra que a proporção varia de um mínimo de 57% para as Filipinas e um máximo de 114% para a Coréia do Sul (United Nations. Economic Commission for Asia and the Far East. *Review of long-term economic projections for selected countries in the ECAFE region*. Relatório do Fourth Group of Experts on Programming Techniques. (Development Programming Techniques Series, n.º 5), Bangkok, 1964. (documento E/CN.11/674).
- ⁴³ Healey J. M. *The development of social overhead capital in India, 1950-1960*. Oxford, Basil Blackwell, 1965. p. 26.
- ⁴⁴ *Capital*. Nova Delhi, p. 1222, 22 Jun. 1968.
- ⁴⁵ UAR Ministry of Treasury and Planning. *Budget statement 1963/64*. quadro 12, p. 94.
- ⁴⁶ Samuels, J. M. & Smyth, D. J. Profits, variability of profits and firm size. In: *Economica, Nova série*, London, v. 35, n. 3, p. 127-39, May 1968.
- ⁴⁷ Japanese Small-Medium Enterprise Agency. *Comprehensive basic survey of the small-medium enterprise*. Tokio, 1958.
- ⁴⁸ Monsen, R. Joseph, Chiu, John S. & Cooley, David E. The effect of separation of ownership and control on the performance of the large firm. In: *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge Mass., v. 82, n. 3, p. 435-51, Aug. 1968.
- ⁴⁹ As poupanças dos poucos empresários privados, donos de grandes empresas, podem também ser canalizadas para o exterior (por exemplo, em contas bancárias na Suíça) por causa da instabilidade política; ou gastas em consumo "supérfluo" e diversões sofisticadas necessários para ostentação de prestígio social em sociedades onde o *status* tem sido tradicionalmente determinado mais por relação de parentesco ou poder político do que pelo desempenho econômico.
- ⁵⁰ Nações Unidas. Economic and Social Council. *Preparation of guidelines and proposals for the Second United Nations Development Decade*. Developing countries in the nineteen seventies. cit. quadro 10. Todavia, alguns países em desenvolvimento, particularmente os produtores de petróleo, conseguem apresentar consistentemente um balanço de pagamentos superavitário.
- ⁵¹ Nações Unidas. *Statistical yearbook, 1967*. New York, 1968. quadro 14.
- ⁵² Governo do Paquistão. Comissão de Planejamento. *Socio-economic objectives of the fourth five-year plan, 1970-75*. Islamabad, Nov. 1968.
- ⁵³ Nações Unidas. Department of Economic and Social Affairs. *World economic survey, 1967*; Parte I: The problems and policies of economic development: an appraisal of recent experience. cit. p. 12.
- ⁵⁴ *Ibid.* p. 64.