

RESENHA-ARTIGO

CRESCIMENTO COM DESIGUALDADE: OS CASOS DO BRASIL E DO MÉXICO

DEPENDENCE AND INEQUALITY: A SYSTEMS APPROACH TO THE PROBLEMS OF MEXICO AND OTHER DEVELOPING COUNTRIES. Organizado por R. F. GEYER e J. VAN DER ZUWEN. (Oxford: Pergamon Press, 1982. Pp. 328. \$ 35.00.)

BRAZIL AND MEXICO: PATTERNS IN LATE DEVELOPMENT. Organizado por SYLVIA ANN HEWLETT e RICHARD S. WEINERT. (Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues, 1982. Pp. 349. \$ 30.00.)

DEVELOPMENT ALTERNATIVES OF MEXICO: BEYOND THE 1980s. De ROBERT E. LOONEY. (New York: Praeger, 1982. Pp. 268. \$ 34.95)

INEQUALITY AND SOCIAL MOBILITY IN BRAZIL. De JOSE PASTORE. (Madison: University of Wisconsin Press, 1982. Pp. 194. \$ 30.00.)

SCARCITY, EXPLOITATION, AND POVERTY: MALTHUS AND MARX IN MEXICO. De LUIS A. SERRON. (Norman: University of Oklahoma Press, 1980. Pp 279. \$ 19.95.)

MODELS OF GROWTH AND DISTRIBUTION FOR BRAZIL. De LANCE TAYLOR, EDMAR L. BACHA, ELIANA A. CARDOSO, and FRANK J. LYSY. (New York: Publicado para o Banco Mundial pela Oxford University Press, 1980. Pp. 355. \$18.95 cloth, \$7.95 paper.)

SOCIO-ECONOMIC GROUPS AND INCOME DISTRIBUTION IN MEXICO. De WOUTER VAN GINNEKEN. (London: Groom Helm, 1980. Pp. 237.)

Entre os países grandes da América Latina o Brasil e o México experimentaram o período mais longo e mais intenso de industrialização nos anos entre 1950 e 1982, quando as taxas de crescimento anuais do setor industrial foram de 8,1% e 7,5% respectivamente. A mudança estrutural resultante nestas economias foi notável. No Brasil a parcela da indústria no PIB aumentou de 26% em 1950 para 37% no início da década de 80, enquanto que no México tal parcela aumentou de 30 para 38%. No mesmo período, a parcela da agricultura diminuiu no Brasil de 25 para 10% e no México de 22,5% para menos de 10%.

Durante esta industrialização rápida, a distribuição da renda piorou em am-

bos os países. No Brasil a parcela da renda nacional do quinquagésimo percentil inferior da população diminuiu de 17,7% em 1960 para 15,6% em 1970 e para 14,6% em 1980, enquanto que a participação dos 10% superiores aumentou de 39,7% em 1960 para 46,4% em 1970 e para 47,7% em 1980. No México a parcela dos 20% inferiores na distribuição da renda nacional diminuiu de 7,8% em 1950 para 1,9% em 1975, enquanto que os 10% superiores aumentaram a sua participação de 38,6% em 1950 para 43,5% em 1975.

Com algumas diferenças menores, ambos os países seguiram estratégias de substituição das importações similares: o incentivo aos investimentos nacionais e estrangeiros através da proteção do mercado interno, a criação de bancos de desenvolvimento para proporcionar financiamento de longo prazo para empresas particulares e oficiais dos setores considerados como estratégicos e o estabelecimento de novas empresas estatais nos serviços públicos e na indústria pesada. Estas políticas semelhantes foram aplicadas a duas sociedades com experiências históricas consideradas diferentes e, daí, com conjuntos diferentes de instituições sócio-econômicas. Será que os mesmos resultados com respeito à estrutura econômica e equidade significam que as relações fundamentais envolvidas na industrialização são mais fortes para determinar a estrutura de equidade de uma sociedade do que a conjuntura sócio-econômica e política inicial?

Esta indagação parece ser a questão básica que vem à mente ao examinar estes sete livros sobre o Brasil e o México, todos os quais se baseiam em pesquisas realizadas na década de 70. Considerando-se o impacto similar da industrialização, é irônico o fato de que muitos destes estudos, os quais são de índole comparativa, enfatizam as diferenças que se constataam nas experiências históricas. Esta ênfase é particularmente acentuada no livro de Hewlett e Weinert: *Brazil and Mexico: Patterns in Late Development*.

Diferenças

Quando se procura as raízes políticas do México e do Brasil modernos, atenta-se naturalmente para o impacto da Revolução Mexicana de 1911 e o regime de Vargas durante a década de 30. Segundo a contribuição de Ruth Collier para a obra de Hewlett e Weinert, o *ancien régime* do Brasil “terminou com a Revolução de 1930. Essa não foi, evidentemente, uma revolução popular; foi, antes, uma revolução que manifestou uma divisão intra-elite. Tal divisão, contudo, não foi extremamente intensa e não houve choque setorial verdadeiro entre os setores agrícola e industrial . . . ” (pág. 63). No México o “ancien régime” caiu com a derrubada de Porfirio Díaz em 1911, e a elite mexicana tradicional não se saiu tão bem quanto a sua congênere brasileira. Collier acha que “sob vários aspectos divergiu significativamente da ‘Revolução’ brasileira de 1930 . . . Ela representou uma escalada substancial do conflito entre facções da elite que modificou as regras do conflito e introduziu a mobilização dos setores populares como tática nesta rivalidade. Este quadro contrastou com o quadro mais acomodaticio das relações entre elites que se seguiu aos acontecimentos de 1930 no Brasil,

nos quais os setores populares não desempenharam nenhum papel significativo” (pág. 65). Estas diferenças também produziram padrões contrastantes intra-elites. Vargas construiu no Brasil um sistema de relações estado-trabalho corporativista e complexo, o qual “se baseava tanto numa série extensa de incentivos para a classe operária organizada que ajudou a criar um movimento trabalhista legalizado que dependia do estado como também numa ampla série de restrições às entidades trabalhistas e líderes sindicais . . .” (pág. 66). No México a mobilização da classe operária não foi “primordialmente para esvaziar ou desradicalizar o movimento trabalhista” senão “como contrapeso ao poder de outros setores da elite . . .” (pág. 66). Assim, “emergiu um movimento sindical cooptado sob uma liderança cada vez mais corrupta. Todavia, por causa da força política que a classe operária representava, fez-se um grande esforço no sentido de incluir o trabalho organizado dentro da coalizão de apoio ao governo . . .” (pág. 67).

Os anos 30 também oferecem um contraste acentuado. O México experimentou as reformas de Cárdenas que favoreceram os trabalhadores urbanos e rurais pelo fortalecimento de “organizações que deveriam defender os interesses deles”. Assim, Cárdenas “incentivou greves e comprometeu o estado a intervir em favor dos trabalhadores nos conflitos industriais, aumentou substancialmente a distribuição de terra aos camponeses, [e] favoreceu a propriedade coletiva na zona rural e a ‘socialização’ dos meios de produção na indústria” (pág. 68). No mesmo período, o Estado Novo de Vargas apresentava um quadro diferente. Num plano ideológico, pregava a harmonia de classes; na zona rural vigiava a continuação das relações clientelistas; e com relação à classe trabalhadora urbana a sua política ‘industrialista’ assumia a forma de cooptação” (pág. 69).

Depois da Segunda Guerra Mundial, o todo-poderoso Partido Revolucionário Institucional do México, o qual incorporava uma ideologia progressista, tornou-se uma organização de limitação de conflitos, enquanto que os partidos políticos ressurgentes do Brasil acentuavam interesses divergentes. Conseqüentemente, no México o partido cooptou e controlou as associações de interesses sectoriais populares, enquanto que, no Brasil, “esta função hegemônica estava em grande parte ausente, e dependia-se primordialmente do estado, ao invés do partido, para o controle das associações de interesses através de restrições legais complexas, bem como através da cooptação” (pág. 82).

Estes acontecimentos institucionais diferentes ajudam a explicar o maior sucesso que o México tem alcançado nas políticas de estabilização. Tais políticas “impõem ao setor popular custos pesados e, desse modo, estimulam a polarização e o desenvolvimento de movimentos esquerdistas. A situação mais politicamente autônoma desses movimentos no contexto competitivo da política partidária no Brasil permitiu que eles defendessem os seus interesses, pelo menos até o ponto de impedir a implementação de tais políticas” (pág. 92).

A contribuição de Douglas Graham para a coleção de Hewlett e Weinert se concentra em várias diferenças interessantes na estrutura econômica. Graham enfatiza que o crescimento mexicano liderado pelas exportações no regime de Porfirio Díaz esteve historicamente sob o domínio do capital estrangeiro, o que explica a tradição revolucionária antiestrangeira subseqüentemente mais forte no México do que no Brasil. Graham também ressalta as reações contrastantes à

depressão mundial na década de 30. O Brasil tinha políticas fiscais e monetárias expansionistas e um plano de proteção da balança de pagamentos que levou ao primeiro grande *boom* de substituição das importações, porém o México não teve nenhum impulso de industrialização significativa, e “a primeira metade da década testemunhou uma reação conservadora ao impacto da depressão, provocando políticas monetárias e fiscais restritivas. Só na última metade da década o novo . . . regime de Cárdenas realmente adotou medidas expansionistas explícitas” (pág. 17).

No período que se seguiu à Segunda Guerra Mundial, segundo Graham, o crescimento mexicano foi razoavelmente constante enquanto o do Brasil foi cíclico; e a indústria mexicana foi mais intensiva em mão-de-obra do que a do Brasil. O Brasil enfatizou a integração vertical da indústria mais cedo do que o México, e o grau de proteção foi maior no Brasil do que no México. Graham conclui que “a política de industrialização mexicana, embora mais nacionalista em controlar os investimentos estrangeiros . . ., foi menos racionalista em termos de integração industrial forçada, e assim foi mais eficiente” (pág. 25).

Ao examinar o capital estrangeiro durante o pós-guerra, Graham constata que “o ciclo de crescimento de industrialização por substituição das importações (ISI) da década de 50, foi predominantemente gerado pelo investimento estrangeiro em ambos os países; todavia, as vantagens comparativas dadas aos investidores estrangeiros no Brasil, bem como o grau maior da substituição das importações . . ., sugerem fortemente um papel estrangeiro relativamente maior neste processo no Brasil” (pág. 27). Graham constata que após a experiência de substituição das importações, o capital particular local ficou relativamente mais forte no México do que no Brasil. Embora as empresas particulares sejam importantes nos dois países, as empresas brasileiras são mais independentes do que as suas congêneres mexicanas. Graham acredita que tal independência poderia dever-se a “um padrão de carreira permanente mais forte . . . no cenário brasileiro, com uma ética gerencial internalizada e escala de promoção que refletem as metas de lucro ou de acumulação de capital de muitas empresas importantes. No México, a existência de um partido político revolucionário institucionalizado mais forte cerceia o grau de autonomia de que as empresas públicas podem disputar” (pág. 35).

O capítulo escrito por Peter Evans e Gary Gareffi analisa tanto as diferenças quanto as semelhanças no papel do investimento estrangeiro. Eles observam uma convergência geral na maneira como o capital estrangeiro foi integrado nas duas economias. Entre as diferenças, eles assinalam que “a longa fronteira comum do México com os Estados Unidos tem resultado num fluxo de capital americano para o México particularmente intenso”, enquanto que “o Brasil tem mantido um relacionamento diversificado com meia dúzia de países em termos tanto de investimento quanto de padrões de comércio” (pág. 114).

Nas políticas recentes em relação às multinacionais, “o Brasil focalizou quase exclusivamente a obtenção de comportamento específico por parte das multinacionais ao passo que o México dividiu a sua atenção entre a propriedade e os controles comportamentais das multinacionais” (pág. 123). Também, existe, no Brasil, uma tendência maior do que no México para a desnacionalização atra-

vés da aquisição de empresas locais. Finalmente, existem no México mais *joint-ventures* com capital local do que no Brasil.

Ao longo do tempo, tem ocorrido um grau crescente de convergência na distribuição setorial dos investimentos estrangeiros, e, nos últimos anos, “a mescla de políticas estatais” em relação às multinacionais nos dois países “parece estar convergindo. O Brasil está dando mais atenção à propriedade à proteção dos interesses do capital local e, deste modo, tornando-se mais parecido com o México, enquanto que o México tem mantido a flexibilidade sobre a questão da propriedade e, ao mesmo tempo, está se tornando mais efetivo na implementação de controles comportamentais, os quais foram, anteriormente, uma especialização brasileira” (pág. 153.).

Semelhanças

Como já foi mencionado, apesar das suas diferenças históricas e institucionais, tanto o México como o Brasil têm evoluído para economias semi-industrializadas, com uma estrutura setorial similar e uma maior concentração de renda. A contribuição de David Félix para o livro de Hewlett e Weinert analisa a tendência continuada de concentração de renda no México através da explicitação de fatores que refutaram o conhecido modelo de distribuição de renda de Kuznets.¹ Kuznets observou que, nos países em vias de industrialização, a parcela de renda das camadas de renda mais baixa caiu no século dezenove e subiu no século vinte. A parcela das camadas de renda mais alta acusou um padrão de U invertido ao longo do mesmo período. Ele concluiu que o período de desigualdade crescente foi, em média, de cinco a seis décadas, refletindo diferenças de renda intersetoriais crescentes no início da industrialização, depois do qual a tendência seria revertida, devido a uma conjugação de reações econômicas e institucionais e de políticas específicas. Félix observa que este modo “obtem o seu ponto de retorno com o auxílio de duas suposições implícitas: a de que a matriz institucional que determinou os direitos à propriedade privada não está evoluindo no sentido da desigualdade, e a de que o crescimento econômico termina por produzir o pleno emprego, a demanda de mão-de-obra em excesso e crônica, e salários reais urbanos e rurais geralmente em ascensão. Não é óbvia a validade universal de nenhuma das duas suposições” (pág. 283).

Durante o regime de Porfirio Díaz o *boom* das ferrovias incentivou o assentamento de terras, e evitavam-se as carências de mão-de-obra mediante a utilização da mão-de-obra forçada. No tempo reformista de Cárdenas, observa Félix, “os limites legais máximos da extensão das propriedades rurais e as proibições contra a eliminação da propriedade *ejidal* chegaram a ser cada vez mais burladas por meio de subterfúgios, enquanto se permitia que as agências governamentais fornecedoras de créditos e assistência técnica aos pequenos agricultores descambassem para a corrupção e o declínio. Desde o ano de 1940 a parte do leão das terras tornadas aráveis pelos projetos de irrigação do governo e acessíveis através da construção de estradas públicas vem sendo apropriada pelos grandes latifundiários. A conseqüência tem sido uma concentração crescente da proprieda-

de da terra, uma parcela crescente de trabalhadores sem terra na força de trabalho rural e uma taxa crescente de subemprego rural” (pág. 283). Também, a maior parte do aumento da produção agrícola após 1940 foi proporcionada pelo setor das grandes propriedades rurais, o qual empregava um mínimo de mão-de-obra rural. Até 1970 cerca de 68% da mão-de-obra rural estava subempregada, e o crescimento e a mecanização das grandes propriedades rurais foram “fortemente estimulados por incentivos fiscais e por créditos e preços de fertilizantes subsidiados, bem como pela orientação dos programas de obras públicas rurais em favor da agroindústria” (pág. 284). Ao mesmo tempo, a elasticidade de emprego da indústria estava baixa, caindo de 0,62 na década de 50 para 0,53 nos anos 60, enquanto que “os programas de bem-estar social e aumentos, com apoio governamental, dos salários e dos benefícios extra-salário particulares, favoreceram principalmente os setores mais afluentes da força de trabalho urbana” (pág. 285).

Félix assinala também os vínculos entre o perfil de consumo das faixas de renda mais alta e a tecnologia dos bens que consomem com a absorção de mão-de-obra:

É bem possível que a desigualdade de renda britânica no século dezanove tenha se aproximado da do México no século vinte. Mas os requisitos de escala no século dezanove para a produção de artigos de *status* e de bens de capital eram baixos, e os requisitos cognitivos para inovação ainda estavam em grande parte dentro do alcance de artesãos relativamente sem instrução porém talentosos e pequenos empresários. Assim, tanto as rendas em expansão das classes média e alta como os investimentos crescentes estavam fortemente orientados para a compra de mercadorias relativamente intensivas em mão-de-obra. Por causa das tendências compositivas em apoio a elas, as massas britânicas pobres e subnutridas durante uma grande parte do século eram, no entanto, essenciais ao processo de crescimento, de modo que a escassez de mão-de-obra emergente após o meado do século pressionou para cima os salários dos trabalhadores sem habilitação e ajudou a provocar um ponto de retorno à la Kuznets até o final do século (pág. 290).

No caso do México (e do Brasil) porém, a substituição das importações é coibida de um rápido processo de difusão pela acumulação de capital concentrada e pela dependência tecnológica prolongada que são partes essenciais da sua dinâmica. À medida que crescem a produtividade e a renda do setor moderno, alarga-se o abismo que o separa da economia “tradicional” e se enfraquece a interdependência estrutural entre ambos. Com isto, uma porcentagem crescente dos pobres torna-se não-essencial para a riqueza crescente das classes média e alta e para o processo de crescimento (pág. 290-91)

O livro de Wouter van Ginneken *Sócio-Economic Groups and Income Distribution in Mexico* também se concentra em explicações do aumento das desigualdades naquele país. Uma parte da sua análise abrange o mesmo terreno que a de Félix. Mas van Ginneken também ressalta outros fatores, tal como a concentração crescente do capital financeiro, evidenciada pelo fato de que as

demandas financeiras ao governo aumentaram de 3,6% do PIB em 1960 para 11,2% em 1970 e as demandas ao setor privado aumentaram de 22,3% para 33,8% (pág. 25). Outros fatores examinados são as desigualdades educacionais (uma análise estatística demonstrou que a maior parte da desigualdade deveu-se a diferenças nos níveis educacionais) e a baixa produtividade da indústria de pequeno porte, resultando em salários baixos (apesar de empregar um terço da força de trabalho). Van Ginneken constata que os empregadores de portes médio e grande controlam “cerca de 63% do PIB. Considerando-se a alta parcela da renda proveniente de salários que estes geram, não é de se estranhar que a força de trabalho organizada e os empregadores de grande porte tenham interesses basicamente similares. Ao mesmo tempo, o governo depende dos grandes empregadores porque cerca da metade da renda de impostos (proveniente de lucros e importações) é paga diretamente por eles” (pág. 70).

A maioria dos outros livros sobre o México ora examinados concentra-se no setor agrícola como contribuinte permanente para a desigualdade e a pobreza. No livro *Dependence and Inequality: A Systems Approach to the Problems of Mexico and Other Developing Countries*, organizado por R. F. Geyer e J. van der Zouwen, L. Langman oferece uma crítica perspicaz da situação existente no México:

A desigualdade agrícola é especialmente gritante, as propriedades rurais dos camponeses, individuais ou comunais . . . , tendem a ser pequenas. Muito desta terra não é arável sem irrigação. A maior parte das terras ricas, irrigadas e comerciais dos estados do norte produz a maior parte das culturas e do gado. Pertence a uma pequena minoria. Perto de 70% da produção agrícola e da pecuária está concentrada em 10% das terras. O grupo superior de cerca de 3% dos proprietários de terras detém 70% das terras irrigadas e do capital agrícola. Os 50% inferiores dos proprietários de terras . . . fornecem 3% da produção agrícola total (pág. 116).

O livro de Luís Serrón *Scarcity, Exploitation, and Poverty: Malthus and Marx in Mexico* também enfatiza a agricultura como um dos principais contribuintes para a desigualdade. Ele constata que a produção agrícola do México superou o crescimento demográfico, porém este aumento da produção não aliviou a subnutrição porque uma grande parte do incremento da produção era exportada e a parte destinada ao consumo interno estava distribuído de modo desigual (pág. 83-89). A concentração da propriedade é também a marca característica do setor industrial mexicano. Serrón demonstra que em meados dos anos 60, 1,5% dos estabelecimentos industriais controlavam cerca de 77% do capital total e respondiam por 75% do valor total da produção (p. 121).

Muitas das características estruturais da economia mexicana que têm levado ao aumento das desigualdades estão também presentes no Brasil.² Mas o livro *Models of Growth and Distribution for Brazil* ressalta as políticas salariais do governo pós-1964. Os autores Lance Taylor, Edmar Bacha, Eliana Cardoso e Frank Lysy consideram a defasagem dos salários em relação aos aumentos de preços, a qual foi um dos principais instrumentos para a redução da inflação, como um fator contribuinte importante na tendência crescente de concentração

da renda entre os anos de 1960 e 1970. Além disso, eles constatam também que reduções nos custos da mão-de-obra poderiam ser uma maneira ineficiente de aumentar o emprego e que o crescimento das exportações também poderia ter estado associado a uma mudança distributiva às custas dos pobres (ver capítulo 4).

Bacha e Taylor também examinam mudanças no nível educacional da população brasileira e chegam à conclusão de que “a parcela de diplomados por instituições de ensino superior na população aumentou em 80%, enquanto que o aumento da sua renda *per capita* (51,9%) foi maior que o de qualquer outro grupo educacional. Em contrapartida, a parcela dos sem-instrução na população caiu de um quarto, e a sua renda *per capita* permaneceu constante. Qualquer teoria de mercados de trabalho competitivos sugeriria que pagamentos médios aos indivíduos de nível superior deveriam ter caído sob este tipo de mudança, enquanto que os pagamentos aos analfabetos deveriam ter aumentado” (pág. 310-11).

A importância da contenção salarial como elemento explicativo da crescente concentração de renda torna particularmente útil a contribuição de Kenneth Erickson e Kevin Middlebrook sobre a organização do trabalho e o estado para o livro de Hewlett e Weinert *Brazil and Mexico*. Nos dois países, “a posição subordinada do trabalho é o resultado de políticas idealizadas pelas elites governamentais a fim de estabelecer o controle político sobre a classe trabalhadora” (pág. 213). No caso do Brasil,

o Estado Novo de Vargas (1937-45) foi um sistema corporativista complexo de relações estado-trabalho que visava cooptar e controlar o movimento trabalhista industrial incipiente pela vinculação direta das organizações trabalhistas com as estruturas administrativas do estado . . . a legislação trabalhista . . . dava aos trabalhadores brasileiros pela primeira vez o direito de se organizarem, mas exigia também que as organizações sindicais fossem criadas sob a tutela expressa da elite política. O sistema buscava, simultaneamente, preservar as características fundamentais da ordem sócio-econômica estabelecida, enquanto que assentava a base da modernização industrial e crescimento futuros (pág. 214-15).

No mesmo período, o México de Cárdenas “institucionalizou o papel político do trabalho, pela inclusão da Confederação dos Trabalhadores Mexicanos . . . como um dos setores principais do partido ‘oficial’ . . .” (pág. 215).

Em ambos os países, o estado controla os sindicatos através da sua autoridade para outorgar o reconhecimento oficial, e sem tal reconhecimento “os sindicatos não têm qualquer autoridade para negociar contratos coletivos com empregadores, para apresentar reivindicações grevistas ou de outro modo representar os interesses dos seus membros perante os empregadores, órgãos oficiais ou autoridades jurídicas” (pág. 230). Também, nos dois países “o trabalho organizado . . . está sujeito a uma regulamentação extensa da sua arma política e econômica mais importante — a greve. Em ambos os países a legislação trabalhista exige o reconhecimento e a aprovação formais do estado para as ações grevistas” (pág. 239). Finalmente, Erickson e Middlebrook enfatizam o fato de que a previdência social está fortemente politizada nestes países.

Dentro do quadro geralmente sombrio das desigualdades sociais no processo de desenvolvimento, o excelente estudo de José Pastore, *Inequality and Social Mobility in Brazil*, fornece alguns resultados positivos do processo de industrialização. Pastore faz uma diferenciação entre a mobilidade estrutural (a qual ocorre quando cargos novos são abundantes, resultando em mobilidade independente das características dos indivíduos) e a mobilidade de circulação (a qual ocorre quando cargos novos são escassos, as características pessoais se tornam mais importantes para o avanço, e a subida de uma pessoa depende da saída de outra). As sociedades em desenvolvimento “tendem a mostrar porcentagens relativamente altas de mobilidade estrutural. As distribuições entre o ponto de partida e o ponto de chegada se devem, em grande parte, ao aumento das oportunidades de trabalho e às mudanças da estrutura ocupacional decorrentes da diminuição das ocupações rurais e do aumento das ocupações urbanas . . .” (pág. 33).

Ao analisar diferentes faixas etárias, Pastore estava interessado em testar a hipótese de que “as pessoas que ingressaram no mercado de trabalho mais recentemente desfrutavam de melhores oportunidades de trabalho e uma estrutura ocupacional mais diferenciada e de que, ao alcançarem *status* mais altos . . ., conseguiam uma maior mobilidade vertical do que os indivíduos mais idosos . . .” (pág. 70). Os seus dados, os quais se basearam em pesquisas por amostragem, demonstram que: a porcentagem dos sem-instrução aumenta com a idade, dando a entender que restrições educacionais eram maiores no passado do que atualmente (pág. 77); muitas pessoas progrediram socialmente a despeito duma instrução formal fraca (pág. 81); existe um alto grau de mobilidade entre gerações (pág. 84); e “a maior parte da mobilidade total decorre, sistematicamente, da mobilidade estrutural — isto é, das transformações no mercado de trabalho que ocorreram entre as épocas de pais e filhos, e, particularmente, da contração do mercado agrícola e da criação de novos empregos na zona urbana . . .” (pág. 96).

A conclusão geral de Pastore é a de que “a classe alta continua muito pequena, refletindo uma pirâmide desigual e afunilada. Em termos absolutos, a classe alta, que se constitui num representante da elite brasileira, ainda está bastante limitada. Em termos relativos, todavia, a classe alta entre os filhos está 85% maior do que estava entre os pais. Mais importante do que esta expansão é a transformação interna que ocorre nesta classe . . . A elite não pode mais auto-recrutar os seus membros, e está se tornando lentamente um extrato bastante heterogêneo”. Assim, Pastore infere que “não obstante as grandes disparidades sociais que persistem no Brasil, parece inquestionável que o formato da pirâmide social brasileira está se modificando. Dizer que o Brasil de hoje é uma sociedade da classe média é irrealístico. Mas as mudanças que já ocorreram estão indubitavelmente levando o Brasil nessa direção” (pág. 131).

CONCLUSÃO

Nas suas tentativas ambiciosas de modernizar rapidamente as suas econo-

mias uma sucessão de governos brasileiros e mexicanos conseguiram estabelecer um setor industrial moderno e algumas ilhas de agricultura moderna. Não chegaram, contudo, a incorporar as massas nestes setores dinâmicos. Como demonstram os livros aqui examinados, as causas de tal insucesso foram a natureza capital-intensiva destes setores, o sistema de incentivos utilizado para promover setores modernos (o qual favorecia grandes grupos estatais e privados nacionais bem como multinacionais estrangeiras), e o poder político do estado para impedir a redistribuição “prematura” de renda e de ativos.

Um fenômeno que passou despercebido por todos os autores destes sete livros é a possibilidade limitada de emprego nos setores industrial e agrícola modernos e a taxa rápida de crescimento de emprego nos serviços. Em face dos avanços tecnológicos no mundo e da necessidade, por parte dos países em desenvolvimento, de maximizarem o incremento da produtividade na indústria e na agricultura, é duvidoso que estes setores algum dia se tornem absorvedores efetivos da população economicamente ativa. Assim, o setor serviços terá que ser levado em consideração em esforços futuros para aumentar a equidade no Brasil e no México.

Quando se examina as economias industriais avançadas, torna-se óbvio que o setor serviços tem uma função importante. Proporciona emprego para a maior parcela da população economicamente ativa (totalizando quase 70% nos Estados Unidos e na Suécia, e mais de 50% na maioria dos demais países industrializados). O elevado nível de renda dos trabalhadores no setor serviços nestas economias torna-se possível devido à produtividade altíssima da agricultura e da indústria. É esta produtividade dos setores “reais” que possibilita às sociedades industriais sustentarem uma grande força de trabalho no setor serviços com altos níveis salariais. O mecanismo através do qual isto ocorre é a alta elasticidade da renda da demanda dos serviços.

Se a meta de desenvolvimento sócio-econômico é a de elevar o padrão de vida do cidadão médio até níveis que se aproximem daqueles constatados nos países industrializados, talvez seja contraproducente impedir os setores agrícola e industrial de atingirem a produtividade máxima pela tentativa de enfatizar as tecnologias absorvedoras de mão-de-obra. O desafio maior, será, então, o de estruturar o emprego no setor serviços no período interveniente — isto é, o tempo necessário para que a economia consolide a sua capacidade produtiva na agricultura e na indústria a um nível em que seja possível se elevar a renda média *per capita* e os gastos sociais ao ponto de justificar a expansão do emprego nos subsetores de serviço de alta remuneração. Tal processo implicará em reformas institucionais que façam com que a redistribuição da renda seja mais efetiva do que no passado.³

Werner Baer
Universidade de Illinois

NOTAS DE REFERÊNCIA

- 1 Simon Kuznets, “Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review* 45, nº1 (março de 1955): 1-28.

- 2 Ver Werner Baer, *The Brazilian Economy: Growth and Development*, segunda edição (New York: Praeger, 1983), capítulos 5 e 6.
- 3 Versões ampliadas destes argumentos encontram-se em Werner Baer e Larry Samuelson, "Toward a Service Oriented Growth Strategy", *World Development* 9, nº 6 (junho de 1981): 499-514; e em Werner Baer, "Semiindustrialización y semidesarrollo", *Desarrollo Económico* 25, nº 97 (abril-junho de 1985): 107-14.

Esta resenha-artigo foi traduzida por David John Randall

