Working Paper | 450 | Março de 2017

FGV | SAO PAULO SCHOOL OF ECONOMICS

Desenvolvimento econômico, sofisticação produtiva e valor-trabalho

Luiz Carlos Bresser-Pereira

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

Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas FGV-EESP
www.eesp.fgv.br

Desenvolvimento econômico, sofisticação produtiva e valor-trabalho

Luiz Carlos Bresser-Pereira

Janeiro de 2017.

Abstract: In this paper, I discuss the historical (not the normative) concept of economic development, distinguish it from human development, reassert its identification with industrialization or structural change or productive sophistication, and argue that the distinction between development and growth is only necessary in cases of Dutch disease and predatory state in which the fruits of growth can be fully captured by the local oligarchy and foreign interests. In developing countries productive sophistication and productivity growth may be better explained by the transfer of workers and technicians to the more sophisticated sectors than by the increasing returns that are more relevant to rich countries. Although economic development does not imply a reduction of inequalities, it implies an increase in real wages to facilitate the equilibrium between supply and aggregate demand; because wages can grow around increasing productivity without making the rate of profit unsatisfactory; and because the remuneration of people ultimately corresponds to their labor value – their cost of reproduction.

Resumo: Neste trabalho discuto o conceito histórico (não o normativo) do desenvolvimento econômico, distingo-o de desenvolvimento humano, reafirmo sua identificação com industrialização ou mudança estrutural ou sofisticação produtiva, e argumento que a distinção entre desenvolvimento e crescimento só é necessária nos casos de doença holandesa e Estado predador, nos quais os frutos do crescimento podem ser integralmente capturados pela oligarquia local e os interesses estrangeiros. Em países em desenvolvimento a sofisticação produtiva e o aumento da produtividade podem ser melhor explicados pela transferência de trabalhadores e técnicos para os setores mais sofisticados, do que pelos rendimentos crescentes, que são mais relevantes para os países ricos. Embora o desenvolvimento econômico não implique redução das desigualdades, ele implica aumento dos salários reais para facilitar o equilíbrio entre a oferta e a demanda agregada; porque os salários podem crescer em torno do aumento da produtividade sem tornar insatisfatória a taxa de lucro; e porque a remuneração das pessoas afinal corresponde ao seu valor-trabalho – a seu custo de reprodução.

Palavras-chave: desenvolvimento, crescimento, mudança estrutural, sofisticação produtiva, salários.

JEL: O01

O desenvolvimento humano ou o progresso, que discuti em outro trabalho,[1] é geralmente entendido como o resultado da combinação do desenvolvimento econômico, do desenvolvimento político, do desenvolvimento social, e do desenvolvimento ambiental. Ele ocorre na medida em que um país se aproxima dos cinco objetivos políticos fundamentais que as sociedades modernas e democráticas definiram para si mesmo nos últimos três séculos: a segurança, a liberdade, o bem-estar econômico, a justiça social, e a proteção do ambiente. O desenvolvimento econômico é o componente básico desse processo mais amplo de desenvolvimento: é o processo de acumulação de capital com incorporação de progresso

Luiz Carlos Bresser-Pereira é professor emérito da Fundação Getúlio Vargas bresserpereira@gmail.com www.bresserpereira.org.br

técnico que resulta em transformações estruturais da economia e da sociedade e no aumento dos salários e dos padrões de consumo de um estado-nação. É um processo histórico que ocorre a partir da revolução capitalista e, particularmente, da revolução industrial; é o aumento continuado da produtividade, que implica uma sofisticação cada vez maior da mão-de-obra empregada na produção. Incluo o aumento dos salários no conceito de desenvolvimento econômico não apenas porque o desenvolvimento econômico só faz sentido quando aumenta o padrão de consumo e a qualidade de vida das pessoas, mas também porque nesse processo ocorre uma sofisticação produtiva que implica trabalhadores e técnicos mais educados e, portanto, o aumento do seu valor-trabalho, na medida em que o custo de reprodução da força de trabalho aumenta.

O desenvolvimento econômico é um processo histórico que nasce com a revolução capitalista, com a formação do estado-nação e a revolução industrial em cada país. É um processo histórico que começa com a emergência em cada país do capitalismo mercantil, em seguida com a formação do estado-nação e, finalmente, com a revolução industrial. Apenas a partir daí é possível se falar em acumulação de capital com incorporação de progresso técnico ou em desenvolvimento econômico. No plano econômico e social implica sofisticação produtiva; no plano político-institucional, a emergência da classe burguesa, o surgimento da nação como intermediária entre a sociedade como um todo e o Estado, e a construção de coalizões de classes desenvolvimentistas; no plano cultural e ideológico, finalmente, o desenvolvimento econômico implica que as duas grandes instituições das sociedades pré-capitalistas – a tradição e a religião – percam poder relativo para as duas instituições específicas das sociedades modernas – o Estado moderno e o mercado, e para as duas respectivas ideologias: o nacionalismo econômico (ou desenvolvimentismo) e o liberalismo econômico.

Conforme mostrou Celso Furtado (1961: cap. 3), o desenvolvimento econômico só surge quando a apropriação do excedente é realizada principalmente no mercado, ao invés de ser realizada através do poder do Estado, e quando esse excedente deixa de ser aplicado no consumo suntuário da oligarquia, na construção de palácios e templos, e no sustento de uma força armada, para – no capitalismo mercantil – ser investido em estoques e meios de transporte, e no capitalismo industrial, no investimento em máquinas e equipamentos produtivos. Assim, a partir da Revolução Industrial, o desenvolvimento econômico configura-se historicamente e, uma vez iniciado, tende a ser relativamente automático ou autossustentado. De fato, no longo prazo, o desenvolvimento econômico é autossustentado, e, portanto, dificilmente regride, porque, em uma economia tecnologicamente dinâmica e competitiva, a acumulação de capital e o progresso técnico passam a ser uma condição de sobrevivência das empresas.

Entretanto, as taxas de crescimento econômico são tão díspares que a sorte econômica dos Estados-nação está longe de estar assegurada depois que o país realiza sua revolução industrial. Ainda que em um ambiente de rápida transformação tecnológica, as empresas não tenham alternativa senão reinvestir seus lucros, o desenvolvimento econômico está sempre sujeito a crises e a eventuais paralisações de longo prazo, como vimos acontecer com a Argentina, desde a segunda metade do século XX, e no Brasil, desde 1980. Em alguns momentos o crescimento se acelera, em outros perde força, como foi o caso dos países da América Latina desde que, em tornou de 1990, abandonaram o regime de política econômica desenvolvimentista e passaram a adotar o regime neoliberal ou simplesmente liberal. Deixaram, assim, de neutralizar sua doença holandesa – algo que faziam intuitivamente quando se industrializavam – e a indústria passou a enfrentar uma grande desvantagem competitiva.

Historicamente, o agente por excelência do desenvolvimento econômico é a nação – é a sociedade nacional dotada de um destino comum que logra controlar um território e se dotar

de um Estado. O fator principal a determinar o continuado bom êxito do desenvolvimento econômico é a existência de uma nação capaz de construir um Estado forte ou capaz e de formular uma estratégia nacional de desenvolvimento ou de competição com os demais países. Na medida em que uma sociedade nacional se revela suficientemente coesa ou solidária quando se trata de competir internacionalmente, ela saberá aproveitar melhor seus próprios recursos para crescer: seus recursos naturais e principalmente humanos. Quando uma economia está em pleno processo de crescimento, é sinal de que existe a instituição fundamental para o desenvolvimento econômico a qual não se limita à garantia da propriedade e dos contratos; é sinal que o país logrou definir uma estratégia nacional de desenvolvimento; é sinal que seu governo, seus empresários, técnicos e trabalhadores chegaram a um acordo básico que proporciona oportunidades de investimento lucrativo para as empresas e melhoria dos padrões de vida. Quando uma economia começa a crescer muito lentamente, senão a estagnar, é sinal de que sua solidariedade interna está em crise, que a nação perdeu coesão e se esgarçou, e, portanto, que já não conta com os elementos necessários para que se mantenha competitiva.

Quatro tipos de desenvolvimento econômico

A revolução capitalista deu origem a três novas classes sociais: em um primeiro momento, aquele que Marx conheceu, à burguesia e aos trabalhadores assalariados, e depois, já no século XX, à classe média profissional ou tecnoburocrática. Entre elas, a burguesia ou classe capitalista assume naturalmente o papel de classe dirigente, e as duas ideologias que dela vão nascer são ao mesmo tempo complementares e contraditórias: o nacionalismo, ou a ideologia da formação do Estado-nação, e o liberalismo, a ideologia das liberdades de comerciar e de não ser molestado em sua autonomia individual. Essas três classes estão engajadas permanentemente dentro de cada Estado-nação em um processo dialético de conflito e cooperação: o conflito se dá pela distribuição interna do excedente, enquanto que a cooperação se torna necessária para o Estado-nação alcançar êxito na competição internacional. Como acontece sempre que a competição é recorrente envolvendo os mesmos adversários, ela implica certo grau de cooperação. Embora divididos entre direita e esquerda, entre capitalistas e socialistas, a cooperação entre os cidadãos será essencial para que possam atingir os objetivos políticos comuns de segurança, desenvolvimento econômico, liberdade, justiça social e proteção do meio-ambiente porque é a solidariedade que define uma nação. Da mesma forma, embora divididos em estados-nação competitivos, os povos devem cooperar pelo menos para estabelecer as bases institucionais dessa competição.

A relação entre os países que se industrializaram originalmente, o Ocidente, e os países atrasados foi sempre uma relação império-colônia ou centro periferia, os países da periferia podendo ser simples colônias, semicolônias abertas à ocupação de seus mercados internos pelo Ocidente, ou países nacionalistas ou desenvolvimentistas. A partir do final da Segunda Guerra Mundial, a ideia de colonizar formalmente outros povos foi afinal abandonada por haver-se tornado economicamente inviável devido à reação dos povos colonizados. Por um breve período esses países, liderados pelos Estados Unidos, foram relativamente generosos em relação aos países em desenvolvimento. Entretanto, desde o surgimento dos NICs (newly industrializing countries), nos anos 1970, que exportavam manufaturados para os países ricos usando sua mão-de-obra barata, a competição dos países desenvolvimentistas passou a ser vista como uma ameaça. Como resposta a essa ameaça, buscaram neutralizar a capacidade competitiva dos países em desenvolvimento através da defesa do liberalismo econômico, que, desde o início dos anos 1980 se tornou dominante entre eles. O principal instrumento de dominação ideológica, depois que o uso da lei das vantagens comparativas perdeu poder persuasivo, tem sido a proposta de crescimento com "poupança externa", ou seja, com

endividamento externo, financiado por empréstimos e pelos investimentos diretos das empresas multinacionais.

Após a Segunda Guerra Mundial, vários países lograram realizar sua revolução capitalista e industrial. Ficamos assim com dois tipos de países: os países pré-industriais e os países industriais ou sofisticados do ponto de vista tecnológico. Os países pré-industriais ainda não se industrializaram, não se sofisticaram produtivamente e, portanto, não experimentaram o desenvolvimento econômico em sentido estrito, não contam ainda com um setor industrial significativo, um mercado competitivo, e o processo de acumulação com incorporação de progresso técnico não se tornou uma condição de sobrevivência das empresas. Os países industriais são aqueles que já realizaram sua revolução capitalista, portanto já experimentaram o desenvolvimento econômico, e podemos ver quatro tipos desenvolvimento econômico que trilharam ou estão trilhando, conforme seu caráter for "central", ou "periférico" – central porque referente a países europeus mais ricos, que foram os primeiros a se industrializar; periférico, se o país por algum tempo, e em diversos graus, foi dominado, formal ou informalmente, pelo imperialismo industrial ou moderno.

1. *Desenvolvimento central original*, dos países que primeiro se industrializaram (Inglaterra, Bélgica, França e Estados Unidos);
2. *Desenvolvimento central atrasado*, de países europeus como a Alemanha, a Rússia, a Áustria e a Suécia, que realizaram suas revoluções industriais na segunda metade do século dezenove;
3. *Desenvolvimento periférico autônomo*, dos países que também foram colônias ou se submeteram ao imperialismo no século XIX, mas logo em seguida, como foi o caso do Japão, ou então a partir da Segunda Guerra Mundial, como é o caso da Coreia, da China ou da Índia, lograram um grau de autonomia política elevado;
4. *Desenvolvimento periférico nacional-dependente*, dos países que foram colônias, tornaram-se formalmente independentes, mas continuam a apresentar vários graus de dependência cultural em relação ao centro, como os países da América Latina.

O primeiro tipo de desenvolvimento econômico, central original, tem sido estudado por um sem-número de analistas. A segunda, central atrasado, teve em Gerschenkron (1962) seu analista pioneiro. Do ponto de vista político e cultural, países que faziam parte do centro e que atrasaram em se unificar ou formar seu estado-nação, só lograram formar um grande mercado interno e se industrializar quase cem anos depois da Revolução Industrial na Inglaterra. O terceiro tipo de desenvolvimento econômico, periférico autônomo, teve como modelo o Japão, que considero também periférico, porque foi também objeto do imperialismo ocidental entre 1854 e 1868. Seus analistas maiores são Barbosa Lima Sr (1973), Chalmers Johnson (1982), Robert P. Dore (1986), Alice Amsden (1989) e Robert Wade (1990).

Celso Furtado (1961) foi provavelmente o economista que melhor estudou o quarto tipo de desenvolvimento, nacional-dependente, ao definir o subdesenvolvimento não como um simples atraso, mas como a relação subordinada em relação aos países ricos, e ao ver o desenvolvimento econômico como o resultado de um projeto nacional. Ele não aceitou a teoria da dependência tanto na sua versão "associada", que afinal submetia o país aos países ricos, como na sua versão "superexploração imperialista", que concluía que a única alternativa para os países latino-americanos era a revolução socialista. Mas não chegou a definir com clareza o que eu denomino "desenvolvimento nacional-dependente"[2] – um processo de desenvolvimento econômico contraditório na medida em que as elites locais, especialmente nos países latino-americanos, são ambíguas e não logram completar a revolução nacional em seus respectivos países – ou seja, não logram criar um Estado-nação com a autonomia necessária para promover

seu próprio desenvolvimento econômico. De um lado, as sociedades nacional-dependentes são submetidas à permanente hegemonia ideológica dos países ricos, que não estão interessados no desenvolvimento dos países de renda média, mas na neutralização de sua capacidade competitiva internacional; de outro lado, percebem esse fato, e se comportam como elites nacionais que buscam formular estratégias nacionais de desenvolvimento. A expressão 'nacional-dependente' é propositalmente um oximoro para indicar essa ambiguidade intrínseca – uma ambiguidade que, desde a Segunda Guerra Mundial, países como a China ou a Coreia souberam como enfrentar nos termos do seu interesse nacional.

Destas quatro formas históricas de desenvolvimento econômico resultam, hoje, três tipos de países quanto ao nível de desenvolvimento: países ricos, que compreendem os países de desenvolvimento original Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Singapura; países de renda média, como o Brasil, Argentina, México, Chile, Uruguai, Rússia, Turquia, Índia e a China, que realizaram sua revolução capitalista mas ainda não logram integrar toda a sociedade no modo de produção capitalista; e países pré-industriais, que ainda não se industrializaram.

Definição

O quadro mundial em que hoje ocorre o desenvolvimento econômico é o da hegemonia ideológica dos países ricos – particularmente dos Estados Unidos – através da qual esses países, que constituem o Ocidente, tem como política fundamental *ocupar* os mercados internos dos países de renda média com seu comércio, seus financiamentos e principalmente com suas empresas multinacionais. Os países ricos continuam a se desenvolver, mas lentamente; os países periféricos autônomos continuam a crescer aceleradamente e realizam o catching up; e os países periféricos nacional-dependentes – desde os anos 1980 mais dependentes do que autônomos – crescem lentamente desde então, e deixaram de realizar o alcançamento. Dessa maneira, considerando os países pré-industriais e os países nacional-dependentes, que constituem a grande maioria dos estados-nação, o catching previsto pela teoria econômica é essencialmente uma *ilusão*. Essa previsão está baseada em duas vantagens na competição internacional: a mão-de-obra barata e a possibilidade de copiar ou comprar tecnologias a um custo relativamente baixo. Entretanto, essa vantagem só se transforma em realidade se o país em desenvolvimento, que em princípio, conta com instituições e regimes políticos mais instáveis, lograr autonomia suficiente para formular uma estratégia nacional de desenvolvimento. Os países periféricos do Leste da Ásia foram capazes de conservar sua autonomia nacional e foram bem-sucedidos em manter níveis elevados de poupança e investimento, e aproveitaram essa oportunidade que a globalização comercial acentuou ao lhes abrir mercados para exportar para os países ricos bens com crescente grau de sofisticação produtiva ou valor adicionado per capita. Já os países que seguem um padrão nacional-dependente ficaram para trás na grande competição global. Tanto o êxito de uns, quanto o fracasso de outros estão relacionados com sua capacidade de resistir ao pensamento hegemônico vindo do Ocidente e à sua capacidade de estimular a poupança e o investimento.

Depois dessa breve análise histórica e desse exercício de classificação, estou em condições de oferecer uma definição do desenvolvimento econômico que resuma suas principais características: uma definição que não é normativa, mas histórica, que não diz como o desenvolvimento econômico *deve ser*, mas como *tem sido* historicamente. Nessa perspectiva, o *desenvolvimento econômico é o processo histórico de mudança estrutural ou sofisticação produtiva através da acumulação de capital e da incorporação do progresso técnico ao trabalho e ao capital que leva ao aumento sustentado da produtividade e da renda per capta, e, em consequência, ao aumento sustentado dos salários e dos padrões de consumo médios de uma determinada sociedade.*

Desenvolvimento econômico e sofisticação produtiva

Desenvolvimento econômico implica industrialização ou mudança estrutural ou sofisticação produtiva – três expressões praticamente sinônimas. Nas situações normais, o aumento da renda per capita é acompanhado por sofisticação produtiva, mudança das instituições, e mudanças no plano cultural, de forma que aumento da renda per capita sem sofisticação produtiva torna-se um evento improvável. A causa fundamental disto está na contribuição decisiva de Marx quanto à interdependência entre as duas instâncias da sociedade: a infraestrutura e a superestrutura, esta dividida em instituições e em ideologias. A mudança interdependente dessas três instâncias (a econômica ou das formas de propriedade, a institucional ou da lei e demais instituições normativas e organizacionais, e a cultural ou das ideologias e religiões) tornou-se assente para quem quer que pense historicamente. Nenhuma dessas instâncias pode mudar sem que, mais cedo ou mais tarde, as outras também mudem. Não há consenso sobre qual dessas instâncias é a mais estratégica, nem é possível prever quando a mudança em uma instância provocará mudança na outra, mas sua interdependência é um fato social indiscutível. Nessa linha de pensamento, Carlos Aguiar de Medeiros (2001) salienta que a diferença essencial entre esta proposição e o determinismo institucional de North é que este não supõe, como Marx, a adequação das instituições e do poder político às relações de produção; elas podem tolher, permanentemente, o desenvolvimento.

Existe uma longa tradição na literatura econômica que rejeita a identificação de desenvolvimento econômico com crescimento da renda e o entende como sofisticação produtiva. Schumpeter (1911) foi o primeiro economista a assinalar a distinção entre desenvolvimento e crescimento econômico ao afirmar que o desenvolvimento econômico implica transformações estruturais do sistema econômico que o simples crescimento da renda per capita não assegura. Schumpeter usou essa distinção para salientar a ausência de lucro econômico no fluxo circular onde no máximo ocorreria crescimento, e para mostrar a importância, no verdadeiro processo de desenvolvimento econômico, da inovação, da vantagem competitiva que ela assegura, e do aumento da taxa de lucro. O desenvolvimentismo clássico geralmente seguiu essa linha. Para Celso Furtado (1967: 74-76), a questão não era tão simples: "o desenvolvimento compreende a ideia de crescimento, superando-a", mas, complementa, para que o crescimento não acarretasse modificações na estrutura econômica, seria preciso pensar em uma situação pouco provável na qual ocorresse a expansão simultânea de todos os setores produtivos sem qualquer aumento da produtividade. E conclui: "o crescimento é o aumento da produção, ou seja, do fluxo de renda, ao nível de um subconjunto especializado, e o desenvolvimento é o *mesmo* fenômeno do ponto de vista de suas repercussões no conjunto econômico de estrutura complexa que inclui o anterior" (itálico de Furtado).

Realmente, os casos em que ocorre crescimento da renda per capita sem que haja desenvolvimento econômico, sem que haja sofisticação produtiva e melhoria dos padrões de vida da população, são relativamente raros. Ocorrem em países com doença holandesa e estritamente rentistas, como a Arábia Saudita e a Nigéria, nos quais a abundância de recursos naturais, que, em princípio, seria uma bênção, se transforma em uma maldição, e o Estado, como bem observou Peter Evans (1992), é um "Estado predador". Neste quadro suas elites corruptas limitam-se ao *rent-seeking*, e capturam integralmente as rendas associadas à abundância de recursos naturais, ao invés de tratarem de neutralizar a desvantagem competitiva de que suas economias são vítimas e organizarem a produção nacional. Nesses casos, a taxa de câmbio permanece sobreapreciada no longo prazo, torna-se mais barato importar, e a industrialização torna-se inviável. Mas como a população trabalhadora local está desorganizada politicamente, ela vive ao nível de sobrevivência, e apenas a elite política e

econômica e os interesses estrangeiros se aproveitam da taxa de câmbio apreciada para importar bens de luxo, ou ir às metrópoles consumi-los diretamente.

Uma comprovação empírica muito interessante da relação direta entre desenvolvimento econômico e sofisticação produtiva foi oferecida pelo "Mapa da Complexidade Econômica", de Hausmann e Hidalgo (2014). Os autores criaram o Observatório da Complexidade – uma parceria entre o MIT e a Universidade de Harvard – e montaram uma grande base de dados que mostra com clareza o grau de complexidade de cada país e sua direta relação com o desenvolvimento econômico. Para medir essa complexidade usaram dois conceitos básicos – a ubiquidade e diversidade de produtos encontrados na sua pauta exportadora, uma informação que é disponível para quase todos os países desde os anos 1950. Se uma determinada economia é capaz de produzir bens não ubíquos, que apenas alguns países produzem, e se sua pauta de exportação é diversificada, há indicação de que conta com um tecido produtivo complexo, e, portanto, sofisticado e desenvolvido.

Como ocorre a sofisticação produtiva?

A elevação da produtividade do trabalho é sinônimo de crescimento econômico. Os dois fatores fundamentais a determiná-la são a taxa de acumulação de capital, que aumenta diretamente a produção por trabalhador, e a relação produto-capital ou produtividade do capital, que, quando aumenta, afinal também aumenta a produtividade do trabalho. Os dois processos implicam economia de trabalho: o investimento, ao permitir a substituição direta de trabalho por máquinas; ou aumento da produtividade do capital, ao tornar os bens de capital mais baratos, ao reduzirem o seu valor medido em termos de trabalho acumulado.

O aumento da produtividade do trabalho pode ocorrer no mesmo setor, graças à mecanização, à melhoria da qualidade das máquinas, à melhoria da qualidade dos trabalhadores, à melhoria dos processos produtivos. Mas geralmente o aumento maior acontece quando se *transfere* mão-de-obra de setores com baixo valor adicionado per capita para setores com alto valor adicionado per capita, porque essa transferência supõe utilização melhor e imediata do nível de educação dos trabalhadores e técnicos disponíveis, porque envolve domínio de tecnologia mais sofisticada, e porque paga maiores salários. Quando ocorre essa transferência de mão-de-obra ocorre um aumento médio da produtividade de toda a economia nacional. Naturalmente isto só é possível se houver trabalhadores e técnicos qualificados disponíveis. Por isso educação e formação tecnológica são tão importantes para o desenvolvimento econômico quando pensado do lado da oferta.

Há uma outra maneira de explicar a sofisticação produtiva. Nicholas Kaldor (1957) formalizou essa ideia por meio de sua "função de progresso técnico", que estabeleceu a existência de uma relação estrutural entre a taxa de crescimento do produto por trabalhador e a taxa de crescimento do capital por trabalhador. Para ele é impossível distinguir entre o crescimento da produtividade que resulta da incorporação de novas tecnologias e aquele que resulta de um aumento do capital por trabalhador, pois a maioria das inovações tecnológicas que aumenta a produtividade do trabalho demanda a utilização de um maior volume de capital por trabalhador. Mas é possível afirmar que a acumulação de capital com incorporação de progresso técnico beneficia-se, com frequência, de economias de escala, ou implicam progresso técnico poupador de capital.

Essa é uma possibilidade, mas, conforme discuti amplamente em outros trabalhos,[3] o progresso técnico poupador de capital, associado à ideia de rendimentos crescentes ou a economias dinâmicas de escala, acontece quando há substituição de máquinas antigas por máquinas mais eficientes. Ora, historicamente esse tipo de progresso técnico tem geralmente

um peso maior no sistema econômico do que a continuidade da mecanização, ou seja, da substituição de trabalho por capital, que define o progresso técnico dispendioso de capital. E se isto é verdade nos países ricos, que estão na fronteira do desenvolvimento tecnológico, é mais verdade ainda nos países em desenvolvimento. Por isso, entendo este segundo argumento, associado a Kaldor, mas creio que é um equívoco dar a ele uma importância maior do que o argumento da mudança estrutural através da transferência de mão-de-obra para os setores mais sofisticados tecnológica e administrativamente, que devemos a Prebisch (1949), Furtado (1958) e Nurkse (1953). Correlatamente, tornou-se frequente na literatura sobre o desenvolvimento econômico a relação causal entre a taxa de crescimento do PIB e a taxa de crescimento da produtividade. Essa relação é conhecida como "lei de Kaldor-Verdoorn" (León-Ledesma 2002). Nesse cenário, inverte-se a relação entre aumento da produtividade e crescimento da produção, o aumento do PIB levando ao aumento da produtividade. Não tenho objeção a essa tese, porque o aumento da demanda agregada é essencial para que as empresas invistam; porque não há crescimento sem investimento, e não há investimento sem que haja demanda que crie oportunidades de investimento para quem tenha boas ideias e capacidade de executá-las.

A teoria econômica liberal rejeita essa associação necessária entre crescimento e industrialização ou mudança estrutural, rejeita políticas que impliquem estímulo à produção de bens cada vez mais sofisticados. Seus adeptos não pensam histórica ou empiricamente., de forma que não importa quais sejam os setores econômicos nos quais o país se especialize, porque supõem que o mercado se encarregará de dizer quais são esses setores, ou, em outras palavras, como uma economia "maximiza" a utilização de seus recursos produtivos deixando-os governados pelo mercado. Não obstante a evidência empírica seja conclusiva a respeito, apegam-se ao método hipotético-dedutivo que lhes permite formular e acreditar na teoria do equilíbrio geral. Ora, esse é um método apropriado para as ciências metodológicas para as quais o critério de verdade é a consistência lógica, como a matemática; não é o método principal adotado para as ciências substantivas (naturais e sociais), que devem adotar o método histórico empírico-dedutivo e devem ter como critério de verdade a adequação do modelo à realidade.[4]

Desenvolvimento econômico e diminuição das desigualdades

A diminuição das desigualdades é parte integrante do conceito de desenvolvimento humano, não do conceito de desenvolvimento econômico. Para muitos economistas, como Celso Furtado e Ignacy Sachs, desenvolvimento econômico implica melhor distribuição de renda, enquanto que crescimento, não. Celso Furtado (2004: 484), por exemplo, afirma que o "crescimento econômico, tal como o conhecemos, vem se fundando na preservação de privilégios das elites que satisfazem seu afã de modernização; já o desenvolvimento se caracteriza por seu projeto social subjacente". Creio que eles estão equivocados ao fazerem essa afirmação. Há aí uma confusão entre a análise histórica e a normativa. Quando afirmamos que para haver desenvolvimento econômico é preciso que haja diminuição das desigualdades, e mais recentemente, que haja adicionalmente proteção do ambiente, estamos abandonando o conceito científico ou empírico de desenvolvimento econômico. Estamos, por exemplo, afirmando que entre 1980 e 2010, quando ocorreu na China o maior crescimento de longo prazo da renda per capita, não houve desenvolvimento econômico. Esta crítica aplica-se também a Amartya Sen (1989, 1999), cujo nome está ligado à formulação do Índice de Desenvolvimento Humano. O desenvolvimento econômico implica expansão das capacidades humanas ou aumento da liberdade. Ele está correto quanto ao aumento das capacidades; não há desenvolvimento sem educação. Já seu conceito de liberdade é muito particular, e prefiro não o discutir aqui.

Entendido o desenvolvimento econômico como uma das formas que assume o desenvolvimento humano, talvez seja possível conciliar a abordagem histórica e a normativa. Ignacy Sachs (2004: 38), que adota uma perspectiva normativa, acrescenta adjetivos ao desenvolvimento e ao crescimento que tornam os valores envolvidos mais claros. Para ele existe um desenvolvimento includente e um crescimento excludente ou concentrador: "a maneira de definir desenvolvimento includente é por oposição ao padrão de crescimento perverso, conhecido na bibliografia latino-americana como 'excludente' do mercado de consumo e 'concentrador' de renda e de riqueza". Os adjetivos, neste caso, são adequados para indicar o que desejamos. O Índice de Desenvolvimento Humano foi criado a partir da mesma preocupação de pensar em um desenvolvimento econômico que expressamente não exclua os demais objetivos sociais. Ainda que esse índice constitua uma contribuição importante, como são também importantes as contribuições oferecidas por outros esforços no sentido de se obter um melhor índice de desenvolvimento do que o PIB per capita, o IDH é antes um índice de nível de desenvolvimento, do que um índice que mede taxa de desenvolvimento. Mesmo quando se trata de comparar níveis de desenvolvimento econômico de vários países, continuam a ser mais usados os dados de renda per capita que utilizam como renda ou produto nacional valores corrigidos pelo paridade do poder de compra.

Desde que o desenvolvimento econômico ocorra com aumentos elevados da renda per capita, ele é muitas vezes caracterizado por períodos de aumento das desigualdades combinados com substancial melhoria dos padrões de vida. Normalmente, dois terços da redução da pobreza é causada pelo crescimento da renda por habitante. No caso da China, entre 1980 e 2010, o crescimento da renda per capita foi o maior na história (média de 9% ao ano) ao mesmo tempo em que a desigualdade aumentava fortemente (o índice de Gini subiu de 3,2 para 4,5). Mas nesse período 680 milhões de pessoas foram tiradas da extrema pobreza; a população pobre da China que representava 84% do total em 1980, baixou para 10% em 2010.[5] Isto, naturalmente, não justifica a desigualdade, nem implica que o desenvolvimento econômico envolva necessariamente aumento da concentração da renda. Se o governo lograr tributar mais os capitalistas rentistas, ao mesmo tempo que assegura taxas satisfatórias de lucro para os capitalistas empresários, e utilizar esses recursos tributários para desenvolver um amplo Estado do bem-estar social, o desenvolvimento econômico será compatível com a diminuição das desigualdades.

O mesmo raciocínio se aplica ao problema ambiental. Historicamente, o desenvolvimento econômico foi inicialmente acompanhado por grande violência contra a natureza. Mas isto não decorreu apenas do fato de ser mais "econômico" ou barato crescer sem considerar o patrimônio público ambiental; decorreu também do fato de que as sociedades modernas não estavam preocupadas com o problema. Este só se tornou um objetivo político socialmente partilhado a partir da conferência das Nações Unidas de Estocolmo, de 1972. A partir de então começou uma preocupação real com o desenvolvimento sustentável também do ponto de vista ecológico. Os avanços que se alcançaram nessa matéria são ainda insuficientes; avançou-se certamente menos do que era minimamente necessário em relação ao problema do aquecimento global causado pelo efeito estufa. Mas hoje a proteção da natureza é um objetivo fundamental da humanidade. Por outro lado, a contradição entre o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento ambiental é menor do que muitos supõem. O custo de proteger de forma razoável (não de forma perfeita) o ambiente é relativamente baixo. A grande dificuldade em se adotarem as medidas necessárias, entre as quais a principal é um imposto sobre a emissão de gazes poluentes, não é a diminuição da taxa de crescimento mundial que esse imposto provocará, mas o fato de que os países que o adotarem perderão competitividade em relação aos que não cooperarem.

Nem sempre, quando há desenvolvimento econômico, há desenvolvimento humano, mas a contradição entre os dois processos históricos é menor e a complementaridade, maior do que geralmente se supõe. Pode haver desenvolvimento econômico sem desenvolvimento humano, mas dificilmente poderemos encontrar períodos em que houve desenvolvimento humano sem que houvesse desenvolvimento econômico. No médio prazo, as quatro formas de desenvolvimento humano – a econômica, a política, a social e a ambiental – tendem a ocorrer de forma correlacionada, porque elas estão estruturalmente interligadas e porque elas correspondem a objetivos políticos das sociedades modernas. Mas elas não ocorrem de forma bem-comportada, bem sincronizada, e sim por avanços e recuos, descoordenadamente, como é próprio a todos os processos históricos.

Hoje, a importância do desenvolvimento econômico entre os objetivos políticos das sociedades modernas fica clara pela simples leitura dos jornais. No noticiário interno sobre cada país, vemos que uma grande parte dos esforços de seus governantes está voltada para ele. Na competição eleitoral na qual os políticos estão permanentemente envolvidos o critério principal de êxito ou fracasso adotado por eles mesmos e por seus eleitores é o de sua capacidade de promover o desenvolvimento econômico ou a melhoria dos padrões de vida. Nas análises comparativas entre países vemos com frequência a observação que este ou aquele país está "ganhando a competição", porque sua economia está crescendo mais rapidamente.

Desenvolvimento econômico, salários e valor

A diminuição das desigualdades não é característica essencial do conceito histórico de desenvolvimento econômico; o aumento dos salários reais ou do padrão de consumo da população é. Essa afirmação não é normativa, mas histórica, porque em todos os episódios de desenvolvimento econômico os salários e os padrões de vida aumentam – a uma taxa maior ou menor do que aumenta a produtividade, com diminuição ou aumento da desigualdade. Por que? Porque os trabalhadores têm poder de barganha? Sim, mas este poder está limitado pela restrição maior do capitalismo: uma taxa de lucro satisfatória para as empresas. Em adição a essa explicação política proponho três explicações estritamente econômicas.

A primeira é o conhecido argumento do lado da demanda. O aumento dos salários na proporção do aumento da produtividade possibilita o equilíbrio entre a oferta e a procura agregada. Mas isto não significa que não possa haver um descompasso entre o aumento dos salários e o aumento da produtividade, como aconteceu no Brasil nos anos 1970. Nessa década tivemos forte aumento da produtividade enquanto os salários cresciam abaixo desse aumento, mas isso só foi possível graças ao fato que a classe média foi incluída ao processo de aumento do padrão de vida e criou demanda por bens de consumo duráveis, enquanto os trabalhadores eram excluídos. Pode também haver esse descompasso na medida em que, durante um certo tempo, o país logre montar um sistema em que apenas o setor de bens de produção aumenta, criando demanda endogenamente, dentro do próprio setor, mas esse é um caso só viável no início do processo histórico do desenvolvimento.

Segundo, os salários e os padrões de vida aumentam porque a taxa de lucro média de uma economia nacional certamente varia no curto prazo, mas tem um limite de alta, enquanto que para os salários reais não há limite desde que esteja aumentando a produtividade. A taxa de lucro tende a permanecer constante no longo prazo, e, no curto prazo, não pode ultrapassar certos limites devido à concorrência no mercado. Algumas empresas gozam de uma posição monopolista muito forte, e sua taxa de lucro pode ser muito alta, mas na média das empresas a concorrência acaba prevalecendo sobre o monopólio mesmo no caso de setores oligopolistas. A teoria econômica clássica vê os salários como dados no nível de subsistência do trabalhador,

enquanto o modelo de crescimento e distribuição de Bresser- Pereira (1986, 2014a) é mais realista, vendo a taxa de lucro como constante e a taxa de salário crescendo em torno do crescimento da produtividade – crescendo menos, igual ou mais rapidamente que a produtividade dependendo de o progresso técnico ser dispendioso de capital, neutro, ou economizador de capital. Nestes termos, no longo prazo, a partir de uma perspectiva de oferta, quando ocorre o desenvolvimento econômico ou o aumento da produtividade, os salários reais dos trabalhadores devem aumentar, a não ser que os capitalistas rentistas ou os altos profissionais financeiros e das grandes empresas alcancem um poder monopolista particularmente grande ou que a produtividade do capital sofra uma forte queda, caindo a relação produto-capital, ou seja, o progresso técnico se tornando muito dispendioso de capital.[6] O aumento dos salários reais pode ocorrer em torno da taxa de crescimento da produtividade sem que se deixe de atender a restrição maior do desenvolvimento capitalista – que a taxa de lucro se mantenha satisfatória para as empresas continuarem a investir. Os economistas clássicos previam, no longo prazo, a queda da taxa de lucro e a estagnação da economia capitalista porque previam ou supunham rendimentos decrescentes da terra (Ricardo) ou do capital (Marx). A história econômica se encarregou de demonstrar, primeiro, que os rendimentos decrescentes não se comprovaram – pelo contrário, hoje fica cada vez mais claro que o desenvolvimento tecnológico implica rendimentos crescentes –, e, segundo, que não foi a taxa de salários, mas a taxa de lucro que permaneceu relativamente constante no longo prazo. Ela varia através dos ciclos, mas se mantém em um nível satisfatório no longo prazo porque para os empresários investirem basta que haja uma taxa de lucro satisfatória, relativamente alta. Ele naturalmente quer o lucro o mais alto possível, mas sabe que não pode subordinar sua necessidade de realização pessoal, de investir e inovar, de construir um império, a esse desejo de lucros extraordinários; sabe que tal condição não é realista nem no plano econômico (dada a concorrência), nem no político (dada a vigilância da sociedade). Basta-lhe, então, uma taxa de lucro satisfatória (Simon 1957) que por essa razão tende a ser constante no processo de longo prazo de desenvolvimento capitalista: a taxa média de lucro de longo prazo só aumentaria ou se reduziria se, por alguma razão, o nível convencionalmente considerado satisfatório pelos empresários aumentasse ou diminuísse. Os dois argumentos nos levam, portanto, a prever que o aumento da produtividade e o aumento dos salários crescerão de forma aproximadamente igual desde que não haja, ou uma mudança radical do tipo de progresso técnico de neutro para dispendioso de capital, ou que os trabalhadores sofram uma perda de poder relativo muito grande perante as elites.

Proponho, porém, que existe um terceiro e poderoso argumento para que os salários reais cresçam no desenvolvimento capitalista: o argumento da lei do *valor-trabalho*. Os economistas clássicos usaram essa lei, mas para supor que o custo de reprodução da força de trabalho corresponderia ao nível de subsistência historicamente definido. Ora, nos países ricos os salários médios continuam a refletir em boa parte o custo de reprodução da mão-de-obra, mas este é hoje substancialmente superior ao nível de subsistência devido à sofisticação crescente da produção e distribuição de bens e serviços. Para continuarmos a falar em nível de subsistência igual a custo de reprodução precisamos dar um sentido tão elástico ao "historicamente definido" que ele passaria a não significar coisa alguma. Já sabemos que as empresas podem pagar a seus trabalhadores um salário superior ao nível de subsistência sem comprometer uma taxa de lucro satisfatória. Mas que salário pagará ela, e por que pagará para seus trabalhadores, técnicos e gerentes salários diferentes?

A razão é simples e óbvia: porque os salários correspondem ao valor-trabalho necessário para reproduzir cada tipo de trabalho. Porque o salário é proporcional à qualificação ou à sofisticação da mão-de-obra. Porque o custo de reprodução ou o valor-trabalho dos diversos tipos de trabalho – o investimento em saúde e principalmente em educação nela realizado – é

tanto maior quanto mais sofisticado tecnológica e administrativamente for esse trabalho. É claro que a oferta e a procura de mão-de-obra especializada terão um efeito sobre os salários, mas, como é próprio da lei do valor, os preços variam em função das variações da oferta e da procura. As empresas que empregam essa mão-de-obra não fazem mais do que pagar na forma de salários seu custo de reprodução. Ao contrário, entretanto, do que pensavam os economistas clássicos, esse custo de reprodução não é o de subsistência, mas um custo que envolve um investimento elevado em capital humano e proporciona salários ou ordenados substancialmente maiores aos indivíduos beneficiados por esse investimento.

Em síntese, no processo histórico do desenvolvimento capitalista, os salários dos trabalhadores e os ordenados da classe média profissional crescem estruturalmente em função do aumento da produtividade, considerados os tipos de progresso técnico; crescem porque os investimentos e o crescimento econômico implicam maior demanda de trabalhadores cada vez mais qualificados; crescem porque esses salários são compatíveis com uma taxa de lucro no longo prazo constante e satisfatória; crescem porque os trabalhadores lutam por melhores salários; crescem porque a lógica do equilíbrio entre a oferta e a demanda agregada o exige; e, *last but not least*, crescem porque o custo de reprodução da mão-de-obra aumenta à medida que seu conteúdo tecnológico, organizacional e comunicativo aumenta.

A relação entre crescimento e salários que acabei de apresentar não se aplica plenamente aos países que estão realizando sua revolução industrial. Nesses países a sociedade e a economia são duais (um setor capitalista e outro "tradicional" ou mais modernamente, "excluído") e existe uma oferta ilimitada de mão-de-obra originada do setor tradicional que deprime os salários do setor moderno (Lewis 1954). Apenas quando essa oferta ilimitada se esgota, como aconteceu no Brasil na primeira década do século XXI, os salários passam a se comportar aproximadamente da forma aqui descrita.

Conclusão

Neste trabalho discuti um velho problema – o do conceito de desenvolvimento econômico. Entendi que valia a pena voltar ao problema, não apenas para oferecer uma definição histórica de desenvolvimento econômico ou de aumento da produtividade, mas também

- para deixar claro que o conceito relevante de desenvolvimento econômico é o histórico, é a generalização do que efetivamente ocorre, e não o conceito normativo, que reflete apenas nossos valores;
- para distinguir desenvolvimento econômico de desenvolvimento humano;
- para definir historicamente quatro tipos de desenvolvimento econômico entre os países que já se industrializaram: original central (Inglaterra), atrasado central (Alemanha), periférico autônomo (Coreia do Sul), e periférico nacional-dependente (Brasil);
- para identificar desenvolvimento econômico com aumento da produtividade, e mais especificamente, como industrialização ou como mudança estrutural ou como sofisticação produtiva (expressões sinônimas);
- para assinalar que a sofisticação produtiva, essencial ao desenvolvimento econômico, realiza-se através do aumento da produtividade no mesmo setor e, principalmente nos países em desenvolvimento, através da transferência de mão-de-obra para os setores mais sofisticados;

- para reduzir a diferença entre crescimento e desenvolvimento econômico apenas ao caso especial do Estado predador;
- para excluir do conceito histórico de desenvolvimento econômico a diminuição das desigualdades, não obstante essa diminuição seja tão importante, e faça parte essencial do desenvolvimento humano;
- para afirmar que, não obstante, o desenvolvimento econômico está associado ao aumento dos salários, e para oferecer para isso três causas estritamente econômicas, além do poder de barganha dos trabalhadores:
    a. os salários podem aumentar quando a produtividade aumenta sem que a taxa de lucro deixe de ser satisfatória,
    b. o aumento dos salários é necessário para manter o equilíbrio entre a oferta e a demanda agregada,
    c. e, finalmente, os salários, substancialmente acima do nível de subsistência nos países ricos, reflete o valor-trabalho da força de trabalho, que é tanto mais alto quanto maior é o investimento em saúde e educação em cada pessoa.

Neste trabalho não discuti as causas do desenvolvimento econômico, que só ocorre de forma satisfatória quando, no plano microeconômico, o nível de educação é satisfatório, as instituições são favoráveis, a infraestrutura é adequada, e, no plano macroeconômico, a demanda esteja sustentada e os cinco preços macroeconômicos – a taxa de lucro, a taxa de juros, a taxa de câmbio, a taxa de salários, e a taxa de inflação - estão equilibrados.

Existe um velho e ocioso debate entre os economistas que atribuem maior importância ou à acumulação de capital, ou então ao desenvolvimento tecnológico. Essa discussão faz pouco sentido não apenas porque a acumulação de capital vem sempre acompanhada de progresso técnico, como também porque é óbvio que o conhecimento é cada vez mais estratégico para a competitividade das empresas e das nações. Se distinguirmos dois tipos básicos de capital – o capital físico e o capital humano –, verificaremos que a aceleração incessante do progresso técnico vem levando à gradual substituição do primeiro pelo segundo no papel de fator estratégico de produção. Cada vez é mais importante o conhecimento detido pelos indivíduos com competência técnica, administrativa, ou comunicativa – os tecnoburocratas que constituem a classe média profissional. O desenvolvimento econômico decorre tanto da acumulação de capital físico quanto humano, que mantêm entre si uma certa proporcionalidade técnica: quando um se torna excessivo em relação ao outro, tende a ocorrer o desemprego. Como tendência geral, porém, o segundo tende a prevalecer nos países desenvolvidos, onde existe uma relativa abundância de capital físico, enquanto se verifica uma relativa escassez de capital humano, apesar dos enormes investimentos em educação. Já em países de renda média, como o Brasil, a escassez é dos dois tipos de capital.

Em resumo, para o processo do desenvolvimento econômico concorrem inúmeros fatores que se encadeiam uns aos outros. Como o crescimento decorre da acumulação de capital e do progresso técnico, é essencial saber se os empresários estão sendo estimulados a investir e inovar. Se não existirem estímulos, é sinal de que o problema está na falta de uma estratégia nacional de desenvolvimento. Se o problema enfrentado pelos empresários for a falta de mão-de-obra e de técnicos, o ponto de estrangulamento estará na educação. Se, pelo contrário, for uma taxa de câmbio incompatível com o investimento em setores com maior valor adicionado per capita, o problema será essencialmente macroeconômico. Os obstáculos ou os pontos de estrangulamento podem, portanto, ocorrer em qualquer ponto da cadeia, mas é sempre importante definir qual é o ponto mais relevante em cada momento. Os obstáculos podem ser

internos, como são os casos citados, ou podem ter origem externa. No passado, quando os países ricos argumentavam com a lei das vantagens comparativas para convencer os países em desenvolvimento a não se industrializar, estavam colocando obstáculos ao desenvolvimento desses países por impedir a transferência de sua mão-de-obra para setores com maior valor adicionado per capita. No presente, quando defendem sua propriedade intelectual excluindo os países em desenvolvimento dos seus benefícios, estão procurando novamente evitar aquela transferência, e, mais concretamente, estão tentando neutralizar a capacidade de competição dos países em desenvolvimento.

Referências

Amsden, Alice H. (1989) Asia's Next Giant, New York: Oxford University Press. ISBN-10: 0195076036

Barbosa Lima Sobrinho, Alexandre (1973) Japão: O Capital se Faz em Casa, Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra. ISBN-10: 8511311319

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (1986) Lucro, Acumulação e Crise, São Paulo: Editora Brasiliense, 1986. ISBN-10: 8511090339

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2005b) "Do ISEB e da CEPAL à teoria da dependência". In Toledo, Caio Navarro de, org. (2005) Intelectuais e Política no Brasil: A Experiência do ISEB, Rio de Janeiro: Editora Revan: 201-232.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2009) "Os dois métodos e o núcleo duro da teoria econômica", Revista de Economia Política 29 (2): 163-190. ISSN 0101-3157. http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572009000200001.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2014a) "Desenvolvimento, progresso e crescimento econômico", Lua Nova 93: 33-60. ISSN 0102-6445. http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64452014000300003.

Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2014b) "Inequality and the phases of capitalism", Forum for Social Economics 43 (3) September: 199-222. http://dx.doi.org/10.1080/07360932.2014.887589.

Dore, Ronald P. (1986) Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970-80, Stanford: Stanford University Press. ISBN-10: 0804714657.

Evans, Peter (1992 [1993]) "O Estado como problema e como solução", Lua Nova, no.28/29, 1993. Original em inglês, 1992. ISSN 0102-6445. http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451993000100006.

Furtado, Celso (1958) "Capital formation and economic development", in A. N. Agarwala; S. P. Singh, orgs. (1958) The Economics of Underdevelopment. New York: Oxford University Press: 309-337.

Furtado, Celso (1961) Desenvolvimento e Subdesenvolvimento, Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura. ISBN10: 8578660196

Furtado, Celso (1967) Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico, São Paulo: Companhia Editora Nacional. ISBN-10: 8521903529

Furtado, Celso (2004) "Os desafios da nova geração", Revista de Economia Política 24(4): 483-486. Discurso na cerimônia de abertura da III Conferência Internacional Celso Furtado, Rio de Janeiro, URFJ, 2004. http://www.rep.org.br/PDF/96-1.PDF.

Gerschenkron, Alexander (1962) Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays, New York: Praeger. ISBN: 0674226003.

Hausmann, Ricardo, César A. Hidalgo & al. (2014) Atlas of Economic Complexity. Cambridge: Center for International Economic Development of Harvard University and The Observatory of Economic Complexity.

Johnson, Chalmers (1982) MITI and the Japanese Miracle, Stanford: Stanford University Press.

Kaldor, Nicholas (1957) “A model of economic growth”, The Economic Journal 67 (268): 591-624. doi:10.2307/2227704

León-Ledesma, M.A. (2002), “Accumulation, innovation and catching–up: an extended cumulative growth model.” Cambridge Journal of Economics 26 (2): 201-216. DOI: https://doi.org/10.1093/cje/26.2.201.

Lewis, Arthur W. (1954) "Economic development with unlimited supply of labor”, The Manchester School 22 (2): 139-191. DOI:10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x.

Medeiros, Carlos Aguiar de (2001) “Instituições, Estado e mercado no processo de desenvolvimento econômico”, Revista de Economia Contemporânea, 5 (1) janeiro-junho 2001: 49- 76. ISSN 1415-9848.

Nurkse, Ragnar (1953) Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford: Basil Blackwell. ASIN: B0046IKONA

Prebisch, Raúl (1949) "Commercial Policy and the Underdeveloped Countries”, The American Economic Review, vol.44, pp.241-273. ISSN 0002-8282.

Sachs, Ignacy (2004) Desenvolvimento Includente, Sustentável, Sustentado. Rio de Janeiro: Garamond/Sebrae. ISBN 857617040X.

Schumpeter, Joseph A. (1911 [1961]) Theory of Economic Development. Oxford: Oxford University Press, 1961. Original publication in German, 2011. ISBN-10: 0195004612.

Sen, Amartya (1989 [1993]) “O desenvolvimento como expansão de capacidades”. Lua Nova - Revista de Cultura Política, no.28/29, 1993. Original inglês, 1989. http://dx.doi.org/10.1590/S0102-64451993000100016.

Sen, Amartya (1999) Desenvolvimento como Liberdade. São Paulo: Companhia das Letras. ISBN: 9788571649781

Simon, Herbert A. (1957) Models of man: social and rational; mathematical essays on rational human behavior in society setting. New York: Wiley. LCCN: 57005933

Wade, Robert (1990) Governing the Market, Princeton: Princeton University Press. ISBN-10: 0691117292.

[1] Bresser-Pereira (2014a) “Desenvolvimento, progresso, e crescimento econômico.

[2] Bresser-Pereira (2005b).

[3] Bresser-Pereira (1986, 2014b).

[4] Bresser-Pereira (2009).

[5] *The Economist*, 1o. de junho de 2013, p.11.

[6] Essas duas condições caracterizaram o desenvolvimento capitalista nos países ricos desde 1980 (queda na produtividade do capital e aumento do poder das elites econômicas neoliberais) e explicam porque os salários reais praticamente estagnaram a partir de então.