

## Resenhas

---

ÍNDICES DE DESIGUALDADE DE RENDA E  
MEDIDAS DE CONCENTRAÇÃO INDUSTRIAL  
— APLICAÇÃO A CASOS BRASILEIROS.  
José W. Rossi. Rio de Janeiro. Zahar. 1982.

---

A idéia de que a principal questão da Economia Política é determinar as leis que regulam a distribuição nos foi legada por Ricardo nos seus Princípios e, desde então, está cristalinamente presente nas preocupações dos economistas. Não que todos a aceitem como verdadeira, no entanto. Os neoclássicos por exemplo, transferem o problema da repartição da renda para a repartição dos fatores de produção, reduzindo-o a uma problema fora do âmbito da economia positiva. Não a podem descartar, porém, como um não-problema. Já os marxistas contrariam a proposição de Ricardo, ao sustentar que a tarefa mais importante é descobrir as leis da produção, pois julgam que estas determinam as leis da repartição. Concordam com ele, no entanto, que produção e distribuição estão intimamente interligadas.

A enorme influência da economia neoclássica no pensamento dos economistas ocidentais desviou a atenção, nesse particular campo, das relações entre distribuição e estrutura econômica da sociedade (modo de produção, relações sociais, nível de desenvolvimento das forças produtivas etc.) e levou a uma concentração de esforços na discussão da distribuição em si mesma. Por isso, na pesquisa empírica proliferaram os estudos meramente descritivos e comparativos

da evolução do grau de desigualdade em regiões, estados e países. Nesta perspectiva, atinge-se a máxima profundidade quando se investiga os fatos contingentes com o aumento ou diminuição do grau de concentração. Características dos indivíduos como sexo, idade, educação etc., das famílias como tamanho, composição interna, lugar de residência etc. são associadas explicativamente às variações na distribuição. Na pesquisa teórica, multiplicaram-se as investigações sobre que função de distribuição e que índice de concentração melhor se adequam à descrição das distribuições concretamente observadas e sobre suas propriedades. Porém, estudos sobre a natureza estrutural das desigualdades são raríssimos.

Ainda que todo esse esforço seja mal direcionado, não é inútil. Assim, o livro de José Rossi, que pretende unicamente expor sistematicamente um conjunto de medidas de desigualdade, algumas das quais de origem muito recente, pode ser útil, mas não ajuda a preencher a lacuna apontada. Trata-se de uma obra de cunho didático, destinada a ser empregada como manual de consultas por aqueles que pretendem enveredar em aplicações práticas. Quanto a isto, atinge o seu objetivo: reúne de modo breve um conjunto amplo de medidas de concentração dispersas na literatura e põe-no à disposição de eventuais leitores.

O livro está organizado em duas partes: na primeira, o autor trata da concentração da renda (é a mais extensa delas), na outra,

ele discute a concentração industrial. Na primeira parte, apresenta algumas medidas de desigualdade mais comuns como o coeficiente de Gini, o índice de redundância de Theil, o índice de Paglin-Gini etc. e discute suas propriedades. A seguir, discorre sobre algumas funções empregadas mais comumente no ajustamento da distribuição da renda, como a log-normal, a curva de Pareto. O capítulo, porém, trata escassamente dos problemas de estimativa destas funções.

A primeira parte contempla ainda uma discussão das medidas empregadas na avaliação da pobreza absoluta e relativa, assim como os métodos usados na decomposição funcional do coeficiente de Gini. Apresenta também aplicações da Curva de Lorenz no cálculo das elasticidades dos dispêndios familiares e na mensuração do grau de progressividade imposto. O melhor capítulo do livro parece ser aquele que trata das propriedades gerais das medidas de desigualdade; o tratamento da questão da sensibilidade dos índices às alterações nos dados empíricos sintetiza adequadamente o assunto.

Na segunda parte, o primeiro capítulo discorre sobre o conceito e o outro, sobre as medidas de concentração industrial. São mencionadas diversas medidas usualmente empregadas, como os índices de Niehans, Herfindahl, redundância, entropia etc. e suas propriedades. O problema da escolha do índice é discutido face às questões do que medir, como medir e da sensibilidade dos diversos índices às alterações na estrutura industrial. O tratamento do autor apresenta-se aqui mais enxuto do que no tema anterior.

Em suma, o livro mostra-se bom dentro das pretensões do autor. Ele não quis escrever um tratado estatístico, nem uma obra de economia política, apenas um livro didático sobre os métodos de medir concentração. A proposta, no entanto, não é inócua. Como a prática do emprego de métodos estatísticos a conjuntos dados cria a ilusão do trabalho científico rigoroso, a contribui-

ção de Rossi talvez dirija-se mais no sentido de estimular ainda mais a abundância de estudos analítico-descritivos, do que as investigações sobre as causas estruturais da concentração.

*Eleutério F. da Silva Prado*  
FEA/USP

---

FILHA BRANCA DE MÃE PRETA: A COMPANHIA DA ESTRADA DE FERRO D. PEDRO II (1855-1865). Almir Chaiban El-Kareh. Petrópolis. Vozes, 1982.

---

Filha Branca de Mãe Preta pretende ser mais do que um título atrativo: procura sintetizar a tese central do estudo, de que a Companhia da Estrada de Ferro D. Pedro II constitui uma empresa capitalista nascida no seio da economia cafeeira escravista do Rio de Janeiro. Essa tese é apresentada com base em argumentos teóricos e também em minuciosa exploração da história da Companhia D. Pedro II em sua primeira fase. De 1855 a 1865 existe uma empresa privada por ações responsável pela construção e operação da estrada de ferro. Em 1865 ela é integralmente transferida para o Governo Central.

Desde cedo, no entanto, a Companhia D. Pedro II dependeu da ação do Governo. A diretriz da estrada já estava fixada pela Lei Geral de 1852: com início no Rio de Janeiro, devia buscar as fronteiras das províncias de São Paulo e Minas Gerais, claramente orientada pela produção cafeeira fluminense. A Lei Geral também estabelece as condições em que seria concedida a estrada: privilégio de zona, garantia de juros, proibição de a empresa possuir escravos são alguns dos critérios já definidos. A ação do Estado não se limitou aos aspectos normativos. Colocada em concorrência a concessão da linha ferréa não se chegou a propostas julgadas convenientes pelo Governo Central: Esta concorrência, realizada no Rio de Janeiro, é seguida pela tentativa de lançar a empresa em Londres, tentativa igualmente mal-sucedida. Diante de tais insucessos, o

Governo Imperial contratou com um empreiteiro inglês, E. Price, a construção da linha férrea. Só depois disso, nomeia uma comissão que se desincumbe da missão de organizar a Companhia para construir e operar a estrada de ferro. Nesta comissão tem presença majoritária comerciantes do Rio de Janeiro. Fato semelhante se repete ao se observar a origem do capital da empresa em 1860: 92,7% das ações pertencem a grupos urbanos (especialmente bancos do Rio de Janeiro) e apenas 7,3% a proprietários rurais.

A construção da linha férrea está marcada por incidentes. Primeiro, com o empreiteiro inglês pois, não havendo um projeto prévio, não havia também um conjunto muito claro de obrigações a serem cumpridas na construção. Concluída a primeira seção da estrada, enfrentam-se as dificuldades de transportar a serra a exigir obras de maior vulto e, portanto, recursos em maior quantidade. Embora já operasse desde 1858, a receita do tráfego não era suficiente para fazer frente aos gastos de construção. Os recursos adicionais são supridos, de início, por um empréstimo externo obtido por meio do Governo Imperial, em 1858. Em 1863, no entanto, os fundos disponíveis da empresa já estão novamente esgotados. A diretoria da empresa solicita novo empréstimo ao Governo. Este possuía, então, cerca de 60% das ações da D. Pedro II pois já as vinha adquirindo para evitar a queda de preço no mercado. Nessas condições, encaminha-se a proposta de transferência da empresa para o Governo com a compra das ações remanescentes por meio de títulos públicos. Encerrava-se, desse modo, a fase da Companhia D. Pedro II — depois Central do Brasil — como empresa privada.

Ao lado deste histórico da D. Pedro II, o Autor procura evidenciar o caráter capitalista da empresa, seja por suas forças produtivas (volume de capital, tecnologia, aparato administrativo), seja pelas relações de produção que aí vigoram (trabalho assalariado e hierarquia bastante rígida de funções). Este,

em resumo, o conteúdo do Capítulo II da obra em que o Autor concentra a evidência empírica relativa à estrada de ferro.

Nos demais capítulos — I e III — o Autor procura situar o surgimento da D. Pedro II em quadro mais amplo. Por um lado, entende que, em torno de 1850, há “impetuoso surto de empresas capitalistas em distintos setores da economia, particularmente no de serviços” (p. 23), fruto não só da liberação de capitais pelo fim do tráfico de escravos, mas em particular da forma pela qual a economia brasileira se situa no capitalismo mundial. Para o Autor, apesar do caráter escravista “colonial” da economia brasileira, “A expansão do capitalismo, sua dominação sobre áreas não-capitalistas, motivaram o desenvolvimento de atividades empresariais de cunho capitalista no Brasil a partir dos anos 50 do século passado” (p. 24). Ao mesmo tempo, no entanto, o Autor admite que a empresa capitalista constitui uma “inversão escravista”: ela representa a tentativa dos senhores de escravos do Rio de Janeiro tentarem se contrapor aos elevados custos de transportes do antigo sistema de tropas de mulas. Não cabe, todavia, aos senhores de escravos e sim ao Estado escravista levar à frente a empresa. Justifica ao afirmar que “A minguada participação do setor agrário se devia em parte à descrença na estrada de ferro... como também ao desinteresse do grupo paulista no momento de sua criação. Mas era devida sobretudo à própria organização da Companhia submetida de fato e de direito ao Estado escravista. Daí seu aparente descaso, na medida em que tinham seus interesses garantidos” (p. 51). Desse modo, embora o Autor considere a estrada de ferro uma “inversão escravista”, não é ela feita pelos senhores de escravos: o Estado e os comerciantes e banqueiros assumem, a rigor, a criação dessa filha branca de mãe preta.

A complexidade da interpretação de Almir El-Kareh, patente no exemplo acima, já se delinea no primeiro capítulo em que procura situar a temática em termos de modo de produção e formação social. Admite, en-

tão, que o modo de produção "colonial" escravista, dominante na formação social brasileira, a um tempo é subordinado ao capital industrial, ou seja, ao modo de produção capitalista dominante no plano mundial; e submete a seu domínio o modo de produção capitalista brasileiro, representado por empresas como a D. Pedro II, as empresas de serviços, os bancos fundados em torno de 1850. Vale reproduzir alguns trechos conclusivos da obra. Assim se refere às empresas capitalistas:

"Surgidas de um impulso externo, mas como resposta do Estado escravista que lhes dispensava subvenções, garantias de juros, ajudas, além de estar presente no ato mesmo de sua criação, a maioria de nossas empresas capitalistas não podia prescindir desses favores e de sua proteção.

"A dependência de nossas atividades capitalistas ao Estado escravista se acentuou a partir do momento em que, deflagrada a onda de negócios e especulação, dando à nossa economia um novo caráter e um novo ritmo, próprios do capitalismo, o governo brasileiro temendo não poder controlar as forças que ele próprio desencadeara, preferiu inibir a iniciativa privada e aprisionar dentro de seus valores retrógrados, a burguesia nascente" Conclui, então, em relação à Companhia D. Pedro II:

"A Companhia da Estrada de Ferro D. Pedro II cumprira com o objetivo proposto no ato de sua criação: reforçar o poder da classe dos senhores de escravos. Mas ao fortalecê-la, asfixiara a própria iniciativa empresarial capitalista e retardara o desenvolvimento do capitalismo no Brasil." (p. 141/2).

As dificuldades presentes no texto, e evidenciadas pelos argumentos citados, são comuns nas análises da transição do escravismo ao capitalismo no Brasil. No caso desta obra, parece-nos particularmente difícil entender como o modo de produção capitalista brasileiro, definido pelo Autor, praticamente desaparece diante da oposição do

Estado escravista às atividades de caráter capitalista. A própria evidência mostrada pelo Autor sugere interpretação alternativa: a Companhia D. Pedro II, como empresa privada, esteve ligada ao setor comercial e financeiro do Rio de Janeiro, vale dizer, ao capital mercantil fluminense. Este capital se beneficia pela implantação da estrada de ferro e pode induzir o Estado a promovê-la. Ao capital mercantil, acostumado a lucros obtidos pelo rápido giro de seus recursos, é estranho o investimento em ferrovias cujo retorno se faz apenas em longo prazo. Cremos assim poder justificar a estatização da D. Pedro II. Não observamos a ação do Estado a limitar a ação da empresa privada, pelo contrário tenta mantê-la durante longo tempo. A própria iniciativa privada é que se desinteressa progressivamente do investimento em ferrovias, não sendo mais possível colocar no mercado do Rio de Janeiro as ações da Companhia. É estranho que o Autor não leve em conta esta hipótese pois a historiografia recente vem insistindo na importância de considerar o papel do capital mercantil e, em particular, no caráter conservador do capital mercantil do Rio de Janeiro. Nessa interpretação alternativa, a estrada de ferro seria um investimento do capital mercantil sem caracterizar, no entanto, um modo de produção capitalista brasileiro. O caráter capitalista da ferrovia em si não pode ser negado. Mas sua implantação pode ser compreendida se nos lembrarmos do ritmo desigual do desenvolvimento das forças produtivas ao nível mundial. Trata-se de proposta bem mais simples e que evita dificuldades como as apontadas nesta resenha.

*Flávio Azevedo Marques de Saes*  
FEA/USP

---

NEGOCIAÇÃO COLETIVA: NOVAS DIMENSÕES NAS RELAÇÕES TRABALHISTAS. Frank Havelick. Rio de Janeiro. Zahar. 1982.

---

Desde sua organização na década de 1930, o sistema de negociação coletiva americano foi encarado como o meio eficaz de solver

as disputas trabalhistas e, por conseguinte, de garantir a paz social. Todavia, os violentos conflitos econômicos e políticos que assolaram a sociedade americana, no período de 1968 a 1977, acabaram por impor a esse sistema uma profunda modificação. Os itens tradicionais da negociação coletiva referentes aos salários, à duração da jornada de trabalho e às condições básicas de trabalho mantiveram-se, mas novos temas foram colocados na mesa de negociação: política de investimento, automação, treinamento profissional, concorrência estrangeira, qualidade de vida nos locais de trabalho, discriminação racial, alcoolismo e vários outros.

A partir deste pano de fundo, o livro coordenado por Frank Havelick constitui um esforço para mostrar as novas dimensões do sistema de negociação americano que emergiu dessa mudança e as possibilidades que ele tem de enfrentar os novos desafios. Cinco dessas dimensões são selecionadas e sobre cada uma delas dois autores expõem seu ponto de vista.

Na dimensão "situação do sistema" Horvitz examina os traços básicos que marcaram a evolução do sistema de negociação coletiva americano, desde seu início na "tumultuada década de 1930". Embora considerando que o sistema tem uma viabilidade inerente, considera que ele não tem conseguido adaptar-se às novas exigências de modo satisfatório devido à falta de perspectiva histórica daqueles que praticam a negociação. O reflorescimento da negociação coletiva, para Horvitz, depende sobretudo do desenvolvimento de novos procedimentos cooperativos entre empregados e empregadores, ajudados pela assistência de terceiros — os "neutros" Winpsinger, no segundo artigo, analisa o papel da negociação na elevação da produtividade. Para ele, a introdução de novos esquemas cooperativos, inclusive a assistência dos "neutros" em vez de ajudar, prejudica o fortalecimento da negociação. Faz uma demonstração vigorosa das diversas formas como a negociação contribuiu para o aumento da produtividade. Sua conclusão é

que a negociação, por si só, não assegura o aumento da produtividade, mas é uma condição necessária para que se obtenham ganhos substanciais nessa área. Todavia, para que o sistema continue viável, "seus participantes e praticantes devem ampliar-lhe as dimensões para que possa abranger seus crescentes problemas"

Na "dimensão econômica", são abordadas as questões da automação e da inflação. Para examinar a primeira, Theodore Kheel toma como exemplo a revolução tecnológica que se operou na indústria jornalística no período de 1963 a 1978. Para ele, a automação gera um conflito fundamental entre os interesses de trabalhadores e de empregadores. Entretanto, Kheel acredita que esse conflito pode ser superado pelo interesse comum das partes na manutenção da competitividade dos empregadores. Julga ainda que a negociação constitui um mecanismo para a introdução ordenada de tecnologias poupadoras de mão-de-obra. No caso do impacto da estagflação sobre a negociação coletiva, Gleen Watts admite que aumentou a preocupação dos sindicatos com a questão da segurança no emprego. Mas, a despeito dessa inquietação, é a perda de poder aquisitivo dos trabalhadores que continua a comandar o processo de negociação. Na verdade, diz existir crescente preocupação entre os trabalhadores quanto a esse sistema ser impotente, não apenas para garantir seu nível de vida, como ainda para impedir a corrosão de suas conquistas passadas. Para Watts, essa impotência existe e a forma de superá-la está em uma abertura do sindicato para o sistema político.

O problema da inter-relação do sistema de negociação com o processo político é analisado de modo direto nos artigos de Benjamin Bailar e Albert Shanker. Ambos tomam como base de sua análise a instituição da negociação coletiva entre funcionários públicos: os trabalhadores do Serviço Postal no primeiro caso e os professores do Estado de Nova Iorque no segundo. Os dois defendem a negociação coletiva e concordam

quanto à tendência de "repolitização" do sistema. Mas atribuem significado radicalmente diferente a essa tendência. Para Bailar, o sucesso da negociação coletiva depende fundamentalmente da capacidade de mantê-la livre de interferências externas, especialmente do sistema político que, para ele, teria um efeito perturbador. Em contraposição, Shanker vê no envolvimento político dos sindicatos um meio necessário não apenas quanto ao fortalecimento da negociação, mas também no que se refere à consecução de muitos objetivos inatingíveis pela negociação.

Na quarta seção, Sol Chaikin e Malcom Denise avaliam o impacto das novas forças econômicas internas e externas sobre o sistema de negociação coletiva. O primeiro considera que esse efeito é desestabilizador. Sua tese é que a negociação coletiva é totalmente impotente para enfrentar esse efeito, já que ele resulta de forças que estão fora do âmbito de atuação deste sistema. O controle dessas forças depende do ataque em várias áreas. Na frente política, envolveria um programa maciço de esclarecimento do público americano através da propaganda e da aprovação de leis protecionistas. Na frente econômica, implicaria a execução de um programa de reorganização industrial com vistas ao aumento da produtividade. Já Denise julga que essas forças, ao propiciarem uma melhor racionalização na distribuição do trabalho e do capital, servem para promover o sistema de negociação coletiva. Reconhece que as empresas multinacionais, ao participarem de muitos mercados nacionais, conseguem muitas economias de escala devido às vantagens comparativas de recursos e mão-de-obra com que podem contar. Entretanto, ele acredita que essa penetração das multinacionais em vários países é importante estímulo para o fortalecimento sindical e a ampliação do processo de negociação, podendo inclusive favorecer o fortalecimento de organizações sindicais internacionais.

Na última seção, Ernest Green e Jerome Rosow apontam alguns dos traços que o novo sistema de negociação americano deveria incorporar. Na concepção de Green, a negociação coletiva tem uma importância crucial para o alcance de novos objetivos sociais, especialmente no que respeita ao desenvolvimento de uma política de pleno emprego. Considera que o processo de negociação é a moldura adequada para a formulação de políticas de combate ao desemprego mediante a adoção de medidas que permitam uma expansão maciça do emprego público e a melhoria da qualificação profissional dos trabalhadores. Para Rosow, as novas questões colocadas na mesa de negociação têm um caráter nitidamente qualitativo em comparação com a ênfase quantitativa que antes apresentavam. As reivindicações sindicais hoje tendem a incidir com mais força sobre os aspectos qualitativos dos locais de trabalho, como a melhoria das relações pessoais, flexibilidade de horário, redução da semana de trabalho, lazer, modificação nas relações de autoridade. Aspectos esses que estariam a exigir uma nova abordagem por parte das organizações sindicais.

Esses comentários, portanto, deixam claro que o sistema de negociação coletiva americano continua sendo o principal mecanismo institucional para a solução dos conflitos trabalhistas e para a elevação do nível de vida dos trabalhadores. Entretanto, os mesmos autores evidenciam que o funcionamento desse sistema não é garantia definitiva, nem da propalada paz social, nem de conservação e ampliação das conquistas dos trabalhadores.

De fato, o debate que se estabelece ao longo de todo o livro volta-se exatamente para a descoberta de alternativas que permitam enfrentar os novos conflitos de interesse que emergem do mundo do trabalho. Embora alguns desses articulistas continuem acreditando que essa solução deva ser buscada na negociação coletiva, outros julgam que esta, isolada, é insuficiente para ga-

rantir o sucesso de tão grande empreitada. Neste sentido, postulam uma abertura para o sistema político como uma forma de revigorar a negociação e de suprir-lhe as deficiências. Na verdade, essa abertura e seus efeitos positivos ou negativos sobre o sistema americano de negociação coletiva é a questão básica que permeia todos os artigos e que serve de divisor de águas entre as posições ideológicas dos dez autores.

Na situação de indigência bibliográfica que impera na área das relações de trabalho no Brasil, especialmente no que se refere à negociação, o livro de Havelick certamente representa uma contribuição importante: tanto porque apresenta elementos demolidores de um tipo de atitude apologética, que vê no sistema americano de negociação coletiva um verdadeiro Jardim do Éden para a convivência entre capital e trabalho, como pelos estímulos que pode oferecer no sentido de que um número cada vez maior de pesquisadores tomem essa temática como objeto de suas cogitações. Ainda mais em um momento em que surgem sinais alvissareiros de que finalmente se começa a romper no Brasil a camisa-de-força do corporativismo administrativo, que, ao amordaçar a liberdade sindical, atrofiou a negociação coletiva. Negociação esta que é um mecanismo básico na mediação de interesses entre capital e trabalho em uma sociedade democrática.

*Manoel Cabral de Castro*  
*FIPE/USP*

---

DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA NO BRASIL — ENSAIOS SOBRE A CRISE. Luiz G. M. Beluzzo & Renata Coutinho. (org.). São Paulo. Brasiliense. 1982.

---

Este volume reúne 8 artigos escritos por professores da Unicamp entre 1977 e 1981, a maioria deles em co-autoria.

Grosso modo, os artigos podem ser subdivididos em três grandes conjuntos na ordem em que aparecem no livro: nos dois ar-

tigos iniciais procura-se mostrar o desenvolvimento observado nas economias capitalistas avançadas nos últimos 40 anos, o que permite situar a economia brasileira na conjuntura internacional. O segundo conjunto composto pelos três artigos subseqüentes privilegia em sua análise a economia brasileira na sua conjuntura mais recente, mostrando-a após uma retrospectiva das três últimas décadas. Os três últimos artigos tratam, de diferentes maneiras, dos temas Estado, política econômica e crise. Como se pode depreender da leitura, a matéria comum aos textos apresentados é a tentativa de explicação do recente desenvolvimento da economia brasileira, passo anterior e, portanto, necessário para que se possa compreender a crise atual.

Os dois artigos iniciais, escritos por Beluzzo e Coutinho (1977 e 1979) fazem parte do primeiro conjunto a que fizemos referência. Os autores nos fornecem uma visão geral do desenvolvimento capitalista mundial nas últimas duas décadas procurando explicitar as principais formas de manifestação da crise atual: o crescimento persistente do nível de preços ao mesmo tempo em que se intensificaram os circuitos financeiros. Para isto os autores remetem-se às transformações observadas no pós-guerra, procuram mostrar qual o padrão de desenvolvimento dominante, em que tipo de indústria fundou-se a acumulação, qual a base tecnológica. Além disso fornecem um quadro do sistema financeiro internacional considerando-se também o papel do Estado. (Neste ponto devemos parabenizar a inclusão, no primeiro artigo e a título de "posfácio" de um texto escrito para *A Gazeta Mercantil*, por ocasião dos 50 anos da quebra da Bolsa de Nova York, uma vez que é escassa a produção de artigos referentes a este episódio). Os autores analisam não só as economias avançadas, mas como esta influenciou a industrialização na periferia. Não se pode dizer que os dois artigos contenham diferenças substanciais. Na verdade estas se situam ao nível das informações fornecidas e da forma de apresentação dos dois artigos.

Em ambos pode-se notar o gosto dos autores pelo privilegiamento das questões ditas estruturais: mostrar qual o padrão de desenvolvimento das economias que tem por objeto de análise, e quais as dificuldades decorrentes deste padrão. O entendimento do capitalismo contemporâneo como "capitalismo monopolista de estado" significa entre outras coisas dizer que as tensões decorrem da confrontação entre o capital financeiro e o capital industrial, e que a concorrência se dá entre grandes blocos de capitais. Se o leitor tiver familiaridade com esta matriz teórica, aproveitará mais que as informações contidas nos artigos.

O segundo conjunto, composto pelos artigos de Serra, Tavares, Belluzzo e Cardoso de Mello, trata mais especificamente do desenvolvimento capitalista no Brasil: o artigo de J. Serra (1981) é o mais longo dos três, retoma as principais modificações ocorridas na economia brasileira desde o pós-guerra. A partir de vários indicadores tais como renda interna segundo ramos de atividade, valor da produção das exportações, distribuição, composição das exportações, distribuição da População Economicamente Ativa, o autor mostra as profundas mudanças ocorridas na economia brasileira nos últimos 40 anos. Outra sessão do artigo destina-se a analisar os vários ciclos deste desenvolvimento (1947/62; 1962/67; 1967/73; 1973/80): procura mostrar em que se baseou nos diferentes períodos o crescimento e como se formaram as condições propícias à desaceleração. Este artigo é valioso em informações que se encontram sistematizadas e apresentadas numa linguagem muito clara, sendo também acessível ao leitor não tão familiarizado com a matriz teórica dos autores.

Os dois outros artigos escritos por Tavares e Belluzzo (1978) e Belluzzo e Cardoso de Mello (1977) tratam do período mais recente — últimos 15 anos. Em ambos procura-se explicitar as razões da recuperação ocorrida após 67, no período conhecido como "milagre" e a desaceleração que se se-

guiu. Enquanto o artigo de Belluzzo e Tavares mostra as formas de manifestação da crise (inflação e especulação financeira) o artigo de Belluzzo e Cardoso de Mello centra sua análise nas raízes estruturais da crise. Em ambos é imprescindível que o leitor conheça o arcabouço teórico que os sustenta, sob o risco de que tais artigos pareçam, aos olhos do menos informado, como uma justaposição de frases herméticas e de generalidades que pouco explicam.

Tratemos agora do último conjunto de artigos. O texto de Coutinho e Belluzzo é formado por dois outros artigos dos mesmos autores escritos em 1980 e 1981. Encontramos aí uma série de informações a respeito das medidas de política econômica no período 74/81, ou melhor, das medidas na área econômica, porque a inconsistência entre as medidas e as metas desautoriza o uso da expressão "política econômica" para o período, como aliás ressaltam os autores logo no início do artigo. Infelizmente a leitura do texto não é das mais agradáveis, fato que talvez se deva ao conteúdo, mas que em boa medida pode advir da forma pela qual foram juntados os dois textos originais. De qualquer forma, além da abundância de informações sobre o período o artigo se destaca por ter avançado algumas idéias que vemos, com tristeza, se realizarem. Os autores anunciavam ali que a persecução do equilíbrio orçamentário levaria a novas reduções do gasto público e portanto agravamento da recessão. Da mesma forma, mostravam a perspectiva de agravamento das insolências das pequenas e médias empresas, que hoje deixou de ser perspectiva.

O artigo de Braga (1981) sobre orçamento das estatais e políticas econômica vem a propósito, nesse momento onde transparece a ignorância sobre o tema. Finalmente o artigo de Lessa e Dain (1980), diferencia-se dos demais por não se referir a aspectos conjunturais da economia brasileira e talvez seja o que está mais de acordo com o título do livro e menos com o subtítulo.

A obra em pauta merece portanto a atenção do leitor. Ilustra a produção intelectual de um centro de estudos de economia no Brasil, a Unicamp. É possível perceber, através da leitura, como estes cientistas entendem o desenvolvimento capitalista no Brasil

e a crise atual. Ainda que o leitor não concorde com a análise poderá se beneficiar das informações fornecidas.

*Zélia M. Cardoso de Mello*  
*FEA/USP*