

O Espaço Dividido

MILTON



SANTOS

Este livro, originalmente publicado na década de 1970, constitui um esforço singular de interpretação sistemática e interdisciplinar na evolução econômica, social, política e ao mesmo tempo geográfica dos países do Terceiro Mundo no período posterior à Segunda Guerra Mundial.

É a partir da análise dessa multiplicidade de variáveis, e apoiado num vasto elenco de exemplos baseados na África, na América Latina e na Ásia, que o autor chega a interpretações próprias sobre o fenômeno complexo que é o subdesenvolvimento e suas repercussões sobre a vida das populações implicadas, mas sobretudo sobre os comportamentos espaciais e suas leis em uma situação de dependência.

A análise de Milton Santos considerava que as teorias habitualmente utilizadas para a interpretação do fenômeno da urbanização, da evolução urbana, do fato regional e das relações entre subespaços dentro de um país eram posições que, em sua maioria, se apresentavam como uma deformação ou um arremedo das realidades do mundo desenvolvido e que, praticamente, não levavam em conta os fenômenos concretos tal como se passavam no contexto do Terceiro Mundo. Os graves erros cometidos no processo de planificação são parcialmente imputáveis a essas distorções.

O objetivo deste livro era propor uma nova teoria – a teoria dos dois circuitos da economia urbana – com base na qual o fenômeno de urbanização e a organização do es-

O Espaço Dividido



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Reitor Adolpho José Melfi
Vice-reitor Hélio Nogueira da Cruz



EDITORA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

Diretor-presidente Plínio Martins Filho

COMISSÃO EDITORIAL

Presidente José Mindlin
Vice-presidente Oswaldo Paulo Forattini
Brasílio João Sallum Júnior
Carlos Alberto Barbosa Dantas
Franco Maria Lajolo
Guilherme Leite da Silva Dias
Laura de Mello e Souza
Plínio Martins Filho

Diretora Editorial Silvana Biral
Diretora Comercial Ivete Silva
Diretora Administrativa Angela Maria Conceição Torres
Editores-assistentes Marilena Vizontin
Jadyr Pavão
Marcos Bernardini

MILTON SANTOS

O Espaço Dividido

*Os Dois Circuitos da Economia Urbana
dos Países Subdesenvolvidos*

Tradução
MYRNA T. REGO VIANA

edusp

Copyright © 2002 by Família Santos

Titulo original em francês: *L'espace partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*

1ª edição 1979 (Livreria Francisco Alves Editora S.A.)

2ª edição 2004 (Edusp)

Ficha catalográfica elaborada pelo Departamento
Técnico do Sistema Integrado de Bibliotecas da USP

Santos, Milton, 1926-2001.

O Espaço Dividido : Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos / Milton Santos ; tradução Myrna T. Rego Viana. – 2. ed. – São Paulo : Editora da Universidade de São Paulo, 2004.

440 p. ; 14 x 21 cm. – (Coleção Milton Santos ; 4)

Titulo original em francês: *L'espace partagé. Les deux circuits de l'économie urbaine des pays sous-développés*

Inclui bibliografia, índices remissivo, onomástico e das ilustrações.

ISBN 85-314-0833-4

1. Geografia humana. 2. Geografia política. 3. Terceiro mundo. I. Título. II. Título: Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos. III. Série.

CDD-910

Direitos reservados à

Edusp – Editora da Universidade de São Paulo
Av. Prof. Luciano Gualberto, Travessa J, 374
6º andar – Ed. da Antiga Reitoria – Cidade Universitária
05508-900 – São Paulo – SP – Brasil
Divisão Comercial: tel. (0xx11) 3091-4008 / 3091-4150
SAC (0xx11) 3091-2911 – Fax (0xx11) 3091-4151
www.usp.br/edusp – e-mail: edusp@edu.usp.br

Printed in Brazil 2004

Foi feito o depósito legal

SUMÁRIO

Prefácio à Edição Francesa	11
1. INTRODUÇÃO: EM BUSCA DE UM NOVO PARADIGMA	15
A Planificação e os Atrasos Teóricos	16
A Dimensão Histórica	18
Especificidade do Espaço no Terceiro Mundo	20
Resposta ao Desafio?	22
O Problema do Circuito Inferior	23

Primeira Parte

OS DOIS CIRCUITOS DA ECONOMIA URBANA DOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS

2. FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS	29
Modernização Tecnológica e Formação dos Dois Circuitos	29
Anatomia dos Dois Circuitos: Elementos e Características	38
Nem Circuito Intermediário, nem <i>Continuum</i>	48
Bipolarização, mas não Dualismo	53

3.	ESPECIFICIDADE DO FENÔMENO	69
	Especificidade do Fenômeno dos Dois Circuitos em Relação à	
	Europa da Revolução Industrial	70
	Gueto e Circuito Inferior	72
	Favela e Circuito Inferior	75
	Atualidade do Fenômeno dos Dois Circuitos	78

Segunda Parte

O CIRCUITO SUPERIOR

4.	O CIRCUITO SUPERIOR	85
	O Comércio Varejista Moderno	86
	A Indústria: Dificuldades e Problemas	88
	O Comércio e a Indústria de Exportação	92
	As Indústrias "Modernas" de Exportação	95
	O Circuito Superior Marginal	103
	O Banco, um Traço de União	106
	A Necessidade de Importar	109
	A Dependência do Setor Externo	111
	Os Capitais Estrangeiros e Seus Setores Preferenciais	113
	Firmas Multinacionais e Conglomerados	114
	Transferências de Recursos e Reinvestimentos	116
	A Dependência Tecnológica	119
	Da Não-integração Local ao Sistema Mundial de Relações	122
5.	OS MONOPÓLIOS	133
	Definição de Monopólio	134
	Concentração	134
	As Condições de Entrada no Mercado	139
	A Força dos Monopólios: Condições e Conseqüências	142
	O Monopólio e seu Ambiente: Resumo e Conclusão	149
6.	O ESTADO E O CIRCUITO MODERNO	161
	Industrialização e Políticas de Desenvolvimento	162
	O Estado Financiador das Grandes Firms	166

O Estado Fornecedor de Infra-estruturas	168
O Empobrecimento do Estado, da Economia Doméstica e da População	173
O Estado é Menos Estado	175

Terceira Parte

O CIRCUITO INFERIOR

7. A POBREZA URBANA E O CIRCUITO INFERIOR	187
Industrialização e Emprego	189
Salários Desiguais e Criação de uma Classe Média	189
Não-emprego, Subemprego, Terciarização	191
Modernização, Pobreza e Circuito Inferior	193
8. O CIRCUITO INFERIOR	197
Originalidade e Complexidade	197
Facilidades de Entrada	204
Uma Atividade de Pequenas Dimensões	212
A Dependência dos Intermediários (Atacadistas e Transportadores)	225
Os Mecanismos Financeiros	228
A Necessidade de Dinheiro Líquido	229
Do Crédito ao Endividamento	237
As Margens do Lucro	244
O Mecanismo dos Preços	248
Força e Fraqueza do Circuito Inferior	252
As Relações entre os Dois Circuitos e as Variáveis de seu Crescimento	261

Quarta Parte

O ESPAÇO DIVIDIDO

9. O ESTADO, OS MONOPÓLIOS E A MACROESTRUTURAÇÃO DO ESPAÇO ...	277
Os Dois Circuitos e a Análise Geográfica: O Nível Macroespacial	277

As Metr6poles Completas e Incompletas	282
Integraç3o e Reorganizaç3o do Espaço	286
Desigualdades Regionais e Colonizaç3o Interna	293
Migraç3es e Organizaç3o do Espaço	301
A Concentraç3o Cumulativa: As Macrocefalias	306
As Cidades Intermedi3rias	310
10. DOIS PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇ3O E OS DOIS SUBSISTEMAS URBANOS ...	327
Dois Processos de Industrializaç3o	327
O Subsistema 1	331
O Subsistema 2	339
Os Dois Circuitos na Rede	345
Os Dois <i>Urban Fields</i>	352
A Dial3tica Espacial entre os Dois Circuitos	359
Problemas Te3ricos e de Planificaç3o	363
11. CONCLUS3O	367
<i>Bibliografia</i>	377
<i>Índice Remissivo</i>	415
<i>Índice Onom3stico</i>	423
<i>Índice das Ilustraç3es</i>	433

PREFÁCIO À EDIÇÃO FRANCESA

Este livro pretende colocar de modo mais elaborado e completo um certo número de problemas que foram apenas levantados no último capítulo de meu livro *Les Villes du Tiers Monde* (1971). Penso que ele será uma nova contribuição à busca de uma teoria do espaço e da urbanização que faz tanta falta ao Terceiro Mundo.

Creio que, sem um esforço de compreensão global do subdesenvolvimento, a solução dos problemas particulares é impossível. O aspecto espacial agora é privilegiado devido à importância que assume a base territorial no desenrolar da história das nações.

Esforcei-me para analisar o impacto da modernização tecnológica sobre o espaço do Terceiro Mundo, considerando como fundamental a base econômica e política.

Gostaria de ir mais longe no que diz respeito à planificação, mas, no decorrer da redação, isso me pareceu prematuro. A ambição de uma obra que procura apresentar um corpo de idéias elaboradas de modo pioneiro é provocar um debate teórico e encorajar estudos empíricos que confirmarão ou não a idéia geral e ajudarão a reformulá-la.

Nesta longa e paciente pesquisa fui favorecido pelo fato de pertencer ao Terceiro Mundo e de ter percorrido vários países da América Latina e da África, e ter falado com muitos homens do Terceiro Mundo, tanto os teóricos quanto os que têm a pesada tarefa de enfrentar o concreto.

Meu trabalho não foi solitário. Pude entrar em contato com diferentes escolas de pensamento, aproveitando a permanência mais ou menos prolongada em universidades européias, latino-americanas e norte-americanas. Talvez o leitor note a variedade das fontes utilizadas, devido em grande parte às consultas às bibliotecas da Sorbonne, da Universidade de Harvard, do Instituto de Tecnologia de Massachusetts e da Universidade de Toronto, onde encontrei o apoio do Professor Jacob Spelt. Sou devedor dessas instituições por sua acolhida e por sua ajuda.

Devo igualmente agradecer a vários colegas e amigos que tiveram a paciência de discutir estas questões, quando as idéias apenas afloravam, e reconhecer o estímulo que foi para mim a troca de cartas com T. G. McGee a respeito de nossas pesquisas comuns sobre o setor pobre da economia urbana dos países subdesenvolvidos. Na Universidade de Toulouse, as freqüentes discussões que mantive (como ainda mantenho) com meu amigo Bernard Kayser e outros colegas geógrafos e sociólogos foram para mim um encorajamento decisivo. O mesmo ocorreu com o meu trabalho em comum com Guy Lasserre, em Bordeaux. Em Paris, meus alunos e colaboradores do Instituto de Geografia e do Instituto de Estudos do Desenvolvimento Econômico e Social (IEDES) obrigaram-me, com suas observações, a reformular várias de minhas posições iniciais. Meu amigo D.F. Maza Zavala, Diretor da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Central da Venezuela, e que é um dos grandes economistas do Terceiro Mundo, introduziu-me na compreensão de problemas que me propus e pelos quais os economistas ocidentais não têm maior interesse.

Devo uma palavra de agradecimento aos diretores das coleções inglesa e francesa em que este livro está publicado, Harold Brookfield e Paul Claval, pelo interesse que demonstraram por minha obra. A P.

Claval, por ter-me encorajado a redigir este livro, assim como meu primeiro volume publicado por Marie-Thérèse Genin.

A meu filho Milton, por seu conhecimento e sua identificação com os problemas do Terceiro Mundo, e por ter-me informado sobre os problemas essenciais de nosso país, o Brasil. Ele me ajudou também durante suas férias, nos diferentes países onde vivi, a recolher minha documentação. À minha mulher Marie-Hélène sou reconhecido por suas críticas pertinentes e pela ajuda insubstituível na organização da maior parte das idéias aqui desenvolvidas.

MILTON SANTOS

Universidade de Paris, 1970.

Universidade de Toronto, 1973.

INTRODUÇÃO

EM BUSCA DE UM NOVO PARADIGMA

A abordagem teórica da urbanização em países subdesenvolvidos ainda é coisa recente. Os anos 1950, que foram um período de desbravamento da matéria, conheceram o gênero de especulação que conduz à criação de fórmulas.

Redfield e Singer (1954) avançaram assim o conceito de ortogênese (cidades ortogenéticas e cidades heterogenéticas), enquanto Davis e Hertz Golden (1954) retomavam e interpretavam a idéia de primazia (Mark Jefferson, 1939), introduzindo a noção de superurbanização (*over urbanization*). Em 1960, Sjoberg acrescenta a noção de cidade pré-industrial e Hoselitz classifica as cidades do Terceiro Mundo em “propulsoras” e “parasitárias”.

Essas diferentes abordagens, e mais particularmente a dicotomia estabelecida por Hoselitz, tiveram um sucesso que lhes conferiu um valor de paradigma e colocou-as na base de tudo o que se pensou e escreveu de importante sobre a urbanização em países subdesenvolvidos. Elas tiveram curso nos anos 1960, ainda que sua formulação conhecesse algumas variações. Assim, o termo cidade pré-industrial é reencontrado em Emrys Jones (1966). Quanto a J. Friedman e T. Lackington

(1966), transformam “superurbanização” em “hiperurbanização”. Mesmo Sovani, que havia criticado a noção de superurbanização (1964), não resiste a essa moda de qualificativos e chega, por sua vez, à noção de urbanização “primária” e de urbanização “madura” (1966). Bose (1965) define Calcutá como uma metrópole não-madura (*premature metropolis*).

Os que foram pioneiros na difícil busca de uma teoria geral da urbanização no Terceiro Mundo podem ser desculpados por terem permanecido no que se poderia chamar de uma abordagem “adjetiva”. Seus trabalhos foram feitos num período heróico, em que eram escassos os conhecimentos sobre os países subdesenvolvidos. Mas agora que a realidade desses países é melhor conhecida, é necessário reconhecer que esses autores, assim como seus sucessores, não procuraram penetrar nessa realidade e permaneceram numa abordagem exterior a ela, que só conduzia a uma série de qualificativos, mais freqüentemente, aliás, derivados daquilo que eles já conheciam, ou seja, o fenômeno urbano nos países ocidentais.

Atualmente não há mais razão para se continuar nesse caminho. Os últimos 20 anos [1955-1975] provaram que ele não levou a nada. Trata-se agora de tentar abordagens substantivas, que ataquem verdadeiramente a realidade e sua dinâmica própria, em vez de insistir em comparações arriscadas.

A PLANIFICAÇÃO E OS ATRASOS TEÓRICOS

Os anos 1950 marcaram igualmente o início da planificação em países subdesenvolvidos, enquanto nos anos 1960 aparecem os primeiros estudos concernentes à planificação espacial.

A partir do trabalho, que se tornou clássico, de F. Perroux (1955) sobre os pólos de desenvolvimento, Boudeville (1964, 1966), assim como L. Rodwin (1961), Alonso (1968) e Friedman *et al.* (1966) ensaiaram introduzir a noção de espaço. Igualmente, a noção de lugar central herdada do trabalho original de Christaller (1933) é recolocada em evidência, e numerosos estudos são consagrados a esses dois temas. Para J.R. Lasuén (1971), trata-se de um mesmo problema teórico.

Entretanto, a planificação apressada era marcada pelas preocupações políticas e submetida particularmente aos imperativos da política internacional.

Entre os numerosos estudos feitos nesse sentido sobre a urbanização no Terceiro Mundo, as realidades urbanas são encaradas antes de tudo como elementos de instabilidade¹. O problema da habitação, do emprego e da marginalidade, o problema das migrações e do congestionamento urbano recebem então um tratamento que demonstra uma maior preocupação com as conseqüências da miséria urbana do que com suas causas, as quais, no entanto, agravam-se por toda parte.

A questão da ajuda econômica advém dessa ótica; conseqüência de um postulado cuja validade não foi provada e, no entanto, continua-se a proceder como se o problema não existisse. A ajuda, apesar das críticas que atrai (T. Hayter, 1971; Tibor Mende, 1972), ainda é enaltecida como uma solução milagrosa. O problema do *habitat* foi suprimido porque não é mais necessário – nem mesmo recomendável! – tratar o assunto como uma questão científica (Myint, 1965a, p. 491).

E ocorre o mesmo com os problemas candentes da urbanização em que, apesar de certos resultados válidos, as análises são limitadas pela primazia das preocupações de ordem política. Toda abordagem é assim deturpada de chofre, porque o pesquisador freqüentemente se encontra diante da necessidade de provar, num tempo às vezes limitado, o que se espera dele. A pesquisa é então condicionada e empobrecida, e os resultados são forçosamente comprometidos. O pesquisador é igualmente pressionado entre sua vontade de compreender a realidade sem opinião preconcebida e a tentação de desempenhar o papel de profeta sugerindo remédios. Portanto, as diferenças de ponto de vista entre o teórico e o conselheiro técnico são fundamentais, tendo este último que levar em conta as variáveis particulares de uma situação dada, o que significa por isso mesmo levar em conta os objetivos dos burocratas e dos gerentes, como observou Moore (1965, p. 13) com muita propriedade.

Os resultados de tais análises só podem ser frustrantes e, em conseqüência, fizeram nascer uma urgente demanda por estudos mais desinteressados e sistemáticos (Bauer Wurster, 1964, p. 10).

Ainda, a respeito das pesquisas sobre a urbanização em país subdesenvolvido, tentou-se utilizar os métodos matemáticos, com a intenção de estender um maior rigor à análise e à prospectiva. Mas os resultados são conhecidos.

Teoricamente, a utilização das técnicas com múltiplas variáveis permite compreender o porquê e o como do funcionamento das cidades e dos sistemas de cidades. Entretanto, se o material estatístico de que se dispõe assim como as teorias espaciais se inspiraram em realidades ocidentais, o rigor matemático só servirá para perpetuar erros de interpretação e teorias inadequadas. De resto, nem todos os problemas econômicos podem conduzir a uma formulação matemática, e aqueles cuja análise matemática é factível não são forçosamente os mais importantes. Se, em certos casos, como no estudo de J. Abiodun (1967; 1968), as possibilidades de descrição de situações não-dinâmicas foram bastante sofisticadas, nem por isso a utilização de modelos quantitativos sem apoio nas realidades locais contribuiu para fazer avançar a formulação teórica.

A DIMENSÃO HISTÓRICA

Seria mais honesto substituir essa aplicação irrefletida de conceitos ocidentais e essa obsessão de comparação com as situações do mundo desenvolvido por uma dimensão mais justa, a histórica, que leve primeiro à compreensão do processo de subdesenvolvimento.

À medida que aumenta a coleta de estatísticas e de documentação, o exame dos fenômenos próprios dos países subdesenvolvidos pode ser feito segundo um método histórico, baseado exclusivamente nos dados da história dos países subdesenvolvidos. Há uma oposição fundamental entre esta metodologia e aquela que, partindo de fatos já conhecidos, estudados, analisados e medidos nos países industriais, procura aplicar essa experiência aos países subdesenvolvidos, como se os dados da evolução fossem ao mesmo tempo complementares e comparáveis.

A diferença dos resultados obtidos é nítida. Os que utilizam os dados brutos recolhidos nos países subdesenvolvidos, trabalhados segundo um método e uma disciplina científica mas sem se preocuparem com aproximações e comparações abusivas, chegam a resultados diametralmente opostos. Reissman (1970, p. 174), por exemplo, considera que “o processo urbano nos países em vias de desenvolvimento repete atualmente muitos traços descritos para o mundo ocidental”, e isso seria explicável “pela similaridade do desenvolvimento nos dois períodos e nos dois tipos de sociedade” (S. Wellisz, 1971, p. 39; Smailes, 1971, p. 5). Bauer (1957, p. 36) vai ainda mais longe quando traça um paralelo entre a Índia atual e a Europa da Idade Média.

Essa oposição tem por postulado que o Terceiro Mundo é “um mundo em desenvolvimento”, quer dizer, que está numa situação de transição para o que hoje são os países desenvolvidos. Na realidade, a noção de “*similar path*” models é inadequada (McGee, 1971a). Não se trata de um mundo *em desenvolvimento*, mas de um mundo *subdesenvolvido* com suas características próprias e seus mecanismos fundamentais que será necessário demonstrar.

O estudo da história dos países hoje subdesenvolvidos permite revelar uma especificidade de sua evolução em relação às dos países desenvolvidos. Essa especificidade aparece claramente na organização da economia, da sociedade e do espaço e, por conseguinte, na urbanização, que se apresenta como um elemento numa variedade de processos combinados.

A situação dos países subdesenvolvidos não é em nada comparável à dos países hoje “avançados” antes de sua industrialização. Charles Bettelheim (1962, cap. III) observa que as economias desses últimos “não sendo dependentes, não eram deformadas e desequilibradas, mas ao contrário, integradas e autôcentradas”.

Apesar das veementes advertências de Polly Hill (1966) e Paul Wheatley (1969) contra os perigos de uma atitude etnocêntrica, o peso das teorias recebidas do mundo ocidental é muito forte para que sua influência se atenuar rapidamente.

Concordamos com R. Gakenheimer (1971, pp. 55-66) quando se pergunta "se não seria melhor recusar claramente os métodos importados e começar pelo começo, quer dizer, pela formulação do próprio problema".

Nosso objetivo é a organização do espaço e, nesse domínio, dois fatos foram responsáveis por inúmeros erros. Com efeito, o essencial dos trabalhos sobre os países subdesenvolvidos foi feito por estrategistas pouco preocupados em encontrar ou mesmo em procurar, por meio de uma análise séria, os dados específicos da dinâmica do espaço. Por outro lado, uma boa parte desses estudos data dos anos 1950 e do começo dos anos 1960, quando não se conheciam ainda as conseqüências profundas do período tecnológico sobre a organização do espaço. É, portanto, mais fundamental do que nunca saber se o comportamento do espaço é o mesmo em países desenvolvidos e em países subdesenvolvidos.

ESPECIFICIDADE DO ESPAÇO NO TERCEIRO MUNDO

Os componentes do espaço são os mesmos em todo o mundo e formam um *continuum* no tempo, mas variam quantitativa e qualitativamente segundo o lugar, do mesmo modo que variam as combinações entre eles e seu processo de fusão. Daí vêm as diferenças entre espaços.

Os espaços dos países subdesenvolvidos caracterizam-se primeiramente pelo fato de se organizarem e reorganizarem-se em função de interesses distantes e mais freqüentemente em escala mundial. Mas não são atingidos de um modo maciço pelas forças de transformação, cujo impacto, ao contrário, é muito localizado e encontra uma inércia considerável à sua difusão (Santos e Kayser, 1971). Por outro lado, as forças da modernização impostas do interior ou do exterior são extremamente seletivas, em suas formas e em seus efeitos. As variáveis modernas não são acolhidas todas ao mesmo tempo nem têm a mesma direção. Trata-se de uma história espacial seletiva. A cada modernização, novos pontos ou novas zonas são conquistadas ao espaço neutro e tornam-se uma nova porção de espaço operacional. Mas o impacto dessas forças não é o mesmo para as diversas variáveis, cuja combina-

ção dá a característica do lugar. Disso resulta uma grande instabilidade na organização do espaço com repetidos desequilíbrios e ajustamentos.

Descontínuo, instável, o espaço dos países subdesenvolvidos é igualmente multipolarizado, ou seja, é submetido e pressionado por múltiplas influências e polarizações oriundas de diferentes níveis de decisão. Quanto menor a escala do lugar, mais numerosos são os impactos, o que dá uma decomposição do tempo à escala local (Santos, 1973).

Enfim, o espaço dos países subdesenvolvidos é marcado pelas enormes diferenças de renda na sociedade, que se exprimem, no nível regional, por uma tendência à hierarquização das atividades e, na escala do lugar, pela coexistência de atividades de mesma natureza, mas de níveis diferentes. Essas disparidades de renda são menos importantes nos países desenvolvidos e influenciam muito pouco o acesso a um grande número de bens e serviços. Ao contrário, nos países subdesenvolvidos, a possibilidade de consumo dos indivíduos varia muito. O nível de renda também é função da localização do indivíduo, o qual determina, por sua vez, a situação de cada um como produtor e como consumidor.

O comportamento do espaço acha-se assim afetado por essas enormes disparidades de situação geográfica e individual.

Essa seletividade do espaço, no nível econômico assim como no social, é, a nosso ver, a chave da elaboração de uma teoria espacial. Esse termo exprime duas coisas diferentes segundo se considere a produção ou o consumo. A produção tende a se concentrar em certos pontos do território com tanto mais força quanto se trate de atividades modernas. O consumo responde a forças de dispersão, mas a seletividade social age como um freio, pois a capacidade de consumir não é a mesma qualitativa e quantitativamente. No entanto, como os gostos novos se difundem na escala do país, enquanto os gostos tradicionais subsistem, o aparelho econômico deve adaptar-se ao mesmo tempo aos imperativos de uma modernização poderosa e às realidades sociais, novas ou herdadas. Isso é válido tanto para o aparelho de produção como para o de distribuição. Criam-se dois circuitos econômicos, res-

ponsáveis não só pelo processo econômico mas também pelo processo de organização do espaço.

RESPOSTA AO DESAFIO?

A cidade, portanto, não pode mais ser estudada como uma máquina maciça. Nós chamamos esses dois subsistemas de “circuito superior” ou “moderno”, e “circuito inferior”.

O circuito superior originou-se diretamente da modernização tecnológica e seus elementos mais representativos hoje são os monopólios. O essencial de suas relações ocorre fora da cidade e da região que os abrigam e tem por cenário o país ou o exterior. O circuito inferior, formado de atividades de pequena dimensão e interessando principalmente às populações pobres, é, ao contrário, bem enraizado e mantém relações privilegiadas com sua região.

Cada circuito constitui, em si mesmo, um sistema, ou antes, um subsistema do sistema urbano. Contudo, só o circuito moderno foi objeto de pesquisas sistemáticas. A análise econômica e, em sua esteira, a análise geográfica, durante muito tempo confundiram o setor moderno da economia urbana com a cidade inteira. J. Friedmann (1961, p. 89; 1964, p. 346) não declarou que o “*folk sector* está dentro da cidade sem fazer parte dela”? O resultado é que a maior parte dos estudos não são feitos sobre a cidade inteira, mas sim sobre uma parte da cidade, impedindo, por isso mesmo, a formulação de uma autêntica teoria da urbanização.

A primeira coisa que deve ser feita, portanto, é definir bem cada circuito da economia urbana, suas relações recíprocas e suas relações com a sociedade, assim como com o espaço circundante. A vida urbana é condicionada pelas dimensões qualitativas e quantitativas de cada circuito. Cada circuito mantém, com o espaço de relações da cidade, um tipo particular de relações: cada cidade tem, portanto, duas zonas de influência.

O reconhecimento da existência dos dois circuitos obriga a uma nova discussão das teorias consagradas, tais como a da base econômica

(exportações urbanas), dos lugares centrais e dos pólos de crescimento, que até agora serviram de base a outras tantas teorias de planificação regional. É necessário doravante levar em conta o circuito inferior como elemento indispensável à apreensão da realidade urbana e encontrar as medidas a serem adotadas para atribuir a esse circuito uma produtividade mais elevada e um crescimento sustentado, ao mesmo tempo conservando o seu papel de fornecedor privilegiado de empregos. É nessa perspectiva que se deve velar por uma adequada regulação da dialética dos dois circuitos nas cidades e no sistema de cidades. Para isso, os novos instrumentos metodológicos atualmente ausentes vão se impor: estatísticas mais adequadas, estudo dos mercados e análise sistemática do circuito inferior. Trata-se de um novo "paradigma" no sentido que é entendido por Kuhn (1962), quando diz que as ciências não evoluem pelo acúmulo de experiências baseadas em realidades historicamente ultrapassadas, mas pela descoberta de novas formas de abordagem em função das realidades do presente.

O PROBLEMA DO CIRCUITO INFERIOR

São numerosos, sem dúvida, os autores que deram atenção ao que chamamos de circuito inferior da economia urbana dos países subdesenvolvidos. Mas eles o fizeram no plano de outros estudos, incluindo-o como um simples aspecto de suas preocupações fundamentais. Ao lado das obras clássicas de Boeke (1953)² e de Geertz (1963), é a T. McGee que se devem esforços continuados para ultrapassar as teorias tradicionais e oferecer uma interpretação nova, sustentada por um esforço de teorização.

Durante muito tempo, questões essenciais para os países subdesenvolvidos, tais como os mercados urbanos ou ainda a cidade como mercado, não encontraram, por parte dos pesquisadores, a atenção que mereciam. Ora, por toda parte, na África Ocidental, desde os centros cosmopolitas até as aldeias perdidas na floresta, os mercados são o centro da vida. De igual modo, McNulty (1969, p. 176) considera os mercados como "um dado central da vida diária" e assim também pensa

Saylor (1967, p. 98). Os estudos de Bohannon e Dalton (1962) e os de Hodder os colocaram em evidência. Os escritos clássicos de Mintz (1956, 1964) sobre a América Latina, de Skinner (1964) sobre a Ásia e de Brookfield (1969a) sobre o Pacífico Sul permitem pensar que o fenômeno é universal. O esforço desses pioneiros, todavia, não parece ter sido suficientemente compreendido para levar muitos outros pesquisadores na mesma direção. Uns, ainda que conscientes da importância da abordagem, como Grove e Huszar (1964, p. 14), desculpam-se por não aprofundar esta questão, devido ao fato de não terem conseguido encontrar dados a esse respeito. Outros escamoteiam a questão quase completamente. Finalmente, há muito mais antropólogos que se preocuparam com o estudo dos mercados do que economistas e geógrafos.

Todavia, a questão não se reduz ao simples estudo dos mercados, mas deve fazer-se em termos de sistema ou, antes, como um subsistema dentro do comércio em geral. Pode-se ir mais longe ainda estudando o fenômeno do mercado no seu contexto, como um subsistema do sistema geral de relações espaciais, do qual a cidade é um dos centros ou um dos elementos. Por outro lado, o comércio é apenas um dos elementos desse subsistema. O circuito inferior compreende as atividades de fabricação tradicionais, como o artesanato, assim como os transportes tradicionais e a prestação de serviços.

Sem dúvida, defrontamo-nos com a nítida insuficiência dos dados estatísticos concernentes ao circuito inferior da economia urbana ou da economia doméstica, como a chamaram Saylor (1967, p. 5) e Kay (1970, p. 152). Particularmente para o pequeno comércio, a ausência de estatísticas é gritante. Como saber, então, o número, por exemplo, dos agiotas ou dos vendedores autônomos (Bauer e Yamey, 1968, p. 4), dois elementos de tanta importância para o funcionamento da economia urbana e regional? Como obter uma contabilidade utilizável das atividades fabris com um número de pessoas empregadas menor que o mínimo da estatística oficial? (H. Béguin, 1970, pp. 228-229.) O mesmo problema apresenta-se quando se quer estudar o emprego.

O problema, aliás, apresenta múltiplos aspectos. Por um lado, as estatísticas oficiais não levam em conta as atividades da economia pobre das cidades; por outro lado, os dados obtidos em outras fontes nem sempre são utilizáveis sem crítica ou sem o complemento de outros tipos de informação; a falta ou a debilidade dos conceitos concernentes aos fenômenos a serem estudados são, ao mesmo tempo, uma causa e uma conseqüência da insuficiência estatística.

A situação é facilmente explicável. A estatística nacional dos países subdesenvolvidos foi elaborada, na maioria dos casos, segundo modelo estrangeiro, o que significa que se aplicaram às condições particulares de uma sociedade os parâmetros próprios de outra. A intervenção dos organismos internacionais como as Nações Unidas só agravou o problema. No afã de tornar os dados uniformes, utilizou-se um modelo de análise estatística comum, sem levar em conta as especificidades de cada país e a sua história. A ideologia do crescimento tem uma grande parcela de responsabilidade nisso. Com efeito, são relacionados unicamente os dados que permitem comparações no plano internacional e concernentes aos aspectos do crescimento da economia moderna, enquanto os aspectos da economia e da sociedade tradicionais e não modernas são deixados de lado. Mesmo autores marxistas, como Kuzmin (1969), são mais atraídos pela análise do circuito superior da economia.

Cabe, então, ao próprio pesquisador atenuar tais deficiências, fazendo as pesquisas necessárias no campo. É o que McGee fez em Hong Kong a respeito dos mascates (1969), e é o que fizemos na Venezuela, no Brasil e na Argélia, a respeito dos dois circuitos da economia. Renunciar a este tipo de estudo sob o pretexto de falta de dados pode ser uma forma de desinteresse já criticado por Polly Hill (out. 1966, p. 18), quando ela denuncia os que utilizam sem crítica as cifras oficiais, porque preferem as estatísticas sem significação a não ter nenhuma.

Sem dúvida, houve alguns progressos recentes em alguns países. Por ocasião das pesquisas sobre a difusão de produtos industriais, por exemplo, pôde-se obter informações sobre as desigualdades de renda e de consumo, em geral. Através de estatísticas destinadas à localização

de programas governamentais, como os da habitação, obtiveram-se informações sobre o nível de vida das populações, mas são, em geral, informações parciais, freqüentemente fragmentárias e que exigem, para serem corretamente interpretadas, ou a realização de pesquisas complementares, ou que se disponha de um aparelho conceitual correspondente às realidades próprias do mundo subdesenvolvido.

Enfim, contando com uma soma de dados similares, mas coletados em diferentes países e regiões, e em condições muito diversas, impõe-se uma análise sistemática, capaz de conduzir à formulação de princípios gerais. É isso que tentamos fazer.

É evidente que tal análise, e a política que pode decorrer dela, só vale para o sistema de economia liberal ao qual pertence a maior parte dos países subdesenvolvidos.

Trata-se aqui de uma teoria do desenvolvimento econômico em sua dimensão espacial. Se a teoria econômica em país subdesenvolvido deve ser substancialmente reformulada (Pinto e Sunkel, 1966, p. 86), a teoria espacial propriamente dita deve ser decididamente retomada pela base.

A tarefa é urgente e exige não só "a mobilização dos cérebros dos países subdesenvolvidos" (Myint, 1965b, p. 90), mas também um esforço coletivo de todos aqueles que se interessam sinceramente pelo Terceiro Mundo. É um desafio sintetizado na expressão de P. Wheatley (1969, p. 26), quando ele se pergunta se uma teoria geral da urbanização em oposição à teoria ocidental não estaria ainda no domínio do futuro.

NOTAS

1. Ver, por exemplo, Lucien Pye, 1962. Para uma bibliografia, ver F. F. Rabinovitz, F. Trueblood e C. Savio, 1967; e F. F. Rabinovitz, 1968.
2. O livro de Boeke (1953) é uma edição revista de *The Structure of Netherland's Indian Economy*, New York, 1942 e *The Evolution of Netherland Indies Economy*, New York, 1946.

Primeira Parte

OS DOIS CIRCUITOS DA ECONOMIA
URBANA DOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS

FORMAÇÃO E CARACTERÍSTICAS

MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA E FORMAÇÃO DOS DOIS CIRCUITOS

A palavra “modernização”, em si mesma, requer uma explicação. Principalmente entre os sociólogos, ela foi e continua sendo objeto de uma acirrada discussão semântica. Entre os geógrafos, dever-se-ia falar, de preferência, em “modernizações”, no plural (Santos, 1972a), e esse é, a nosso ver, o único modo de levar em conta as implicações temporais da organização do espaço. Mas essa maneira de apreender o fenômeno serve igualmente para compreender o impacto dos sistemas históricos sobre a organização ou a reorganização do espaço, da sociedade e da economia nos países subdesenvolvidos.

Importância da Abordagem

Tal abordagem é útil, portanto, por diversas razões. Ela permite primeiro datar os fenômenos, levando-se em conta sua gênese, sua evolução e sua situação atual dentro de um sistema, ou seja, ela introduz mais rigor na análise das realidades dos países subdesenvolvidos, que

geralmente está repleta do que Wilbert Moore chamou de "miopia temporal" (1965, p. 15). Assim, os erros de interpretação, tão freqüentes entre os especialistas das ciências sociais e os planejadores, e devidos à comparação de fenômenos que têm filiações históricas diferentes, poderão ser evitados.

Sente-se igualmente a necessidade de uma periodização da história para reconhecer a existência de modernizações sucessivas, quando se quer limitar a utilização, nas explicações do subdesenvolvimento, de palavras que se tornaram vagas como "tradicional" ou "colonial", cujos significados devem ser inseparáveis de sua datação e de sua localização. Uma expressão como "sistema financeiro colonial" (*colonial financial system*), utilizada por Myint em seu artigo "Dualism and the Internal Integration of the Underdeveloped Economies" (1970, p. 136), pode tornar inútil o raciocínio que a segue, por falta de precisão histórica. A abordagem temporal das modernizações, por outro lado, presta outros serviços a uma análise mais sistemática das realidades do Terceiro Mundo. Em primeiro lugar, por permitir evitar a prática abusiva, mas muito difundida, que consiste em fazer generalizações a partir de exemplos colhidos em um lugar e em um momento preciso. A observação de Myint (1965b) sobre os que sempre tomam a Índia como paradigma e como exemplo pode ser estendida àqueles que generalizam a partir da América Latina. A própria teoria do dualismo, ainda na moda hoje em dia, não teve sua origem na Indonésia de antes da Segunda Guerra Mundial e em condições que dificilmente poderiam reproduzir-se em outras partes do Terceiro Mundo?

Essa observação nos conduz a um outro serviço que pode ser prestado pela adoção desta categoria histórica de explicação. Pensamos no abuso de citações que encontramos em certas obras e que é uma forma de erudição freqüentemente mal recebida. Essa mania conduz a erros de análise e de interpretação sempre que se colocam, lado a lado, as realidades de um período e as teorias ou formulações concernentes a um outro. Essas confusões são ainda mais graves quando as citações recorrem à autoridade de autores consagrados. É, com efeito, difícil e arriscado interpretar realidades novas, em processo de mudança rápida, baseando-se totalmente em autores que já se tornaram clássicos.

Enfim, a utilização de uma abordagem que leve em conta as “modernizações” e suas características descarta a ambigüidade de termos como “crescimento” ou “desenvolvimento”, que encontramos em toda parte na literatura econômica, carregados de diferenças de significados. Portanto, atualmente podem observar-se situações oficialmente chamadas de *desenvolvimento*, mas que poderiam ser definidas como situações de *crescimento*, sem com isso trair as definições consagradas. Se o crescimento e o desenvolvimento são somente um resultado da *pure productivity* (Griffin, 1971, p. 6), quer dizer da “produtividade que não pode ser atribuída a uma mudança da capacidade de utilização”, então, há confusão entre os dois termos. Efetivamente, nas condições atuais da divisão internacional do trabalho, a industrialização nem sempre é capaz de criar um “crescimento” com “desenvolvimento”, mas apenas um “pseudodesenvolvimento”, devido à ausência de articulação local das atividades e da redistribuição regressiva da renda. Isso reforça a tendência à implantação de novas atividades nas condições de “produtividade pura”.

Breve Definição das Modernizações

Cada período é caracterizado pela existência de um conjunto coerente de elementos de ordem econômica, social, política e moral, que constituem um verdadeiro sistema. Cada um desses períodos representa uma *modernização*, isto é, a generalização de uma *inovação* vinda de um período anterior ou da fase imediatamente precedente. Em cada período histórico assim definido, as regiões “polarizadoras” ou centros de dispersão do poder estruturante dispõem de energias potenciais diferentes e de diferentes capacidades de transformá-las em movimento. A cada modernização, o sistema tende a desdobrar sua nova energia para os subsistemas subordinados. Isso representa uma pressão para que, nos subsistemas atingidos, haja também modernização. No sistema “dominado”, aqui chamado subsistema, as possibilidades de inovação estão abertas, assim, às mesmas variáveis que foram objeto de modernização no sistema “dominante”.

A história da formação dos espaços periféricos – os espaços do Terceiro Mundo – confunde-se com a dos países-pólos. Igualmente, a história da elaboração dos “espaços derivados” é paralela à história das modernizações.

Trata-se pois, em escala mundial, de uma sucessão de *modernizações*, quer dizer, de períodos da história econômica. Esta noção aparece como fundamental para a compreensão dos impactos das forças de modernização e de suas repercussões sociais, econômicas, políticas e espaciais.

A formação e a transformação desses espaços derivados dependem de dois fatores: 1) o momento da intervenção das primeiras forças externas; 2) os impactos sucessivos de outras modernizações. O primeiro impacto faz o país ou uma região entrar no sistema mundial; os impactos sucessivos de outras modernizações vêm acrescentar novos dados de origem externa às situações do presente.

Todo espaço conhece assim uma evolução própria, resultado de uma conjugação de forças externas pertencentes a um sistema cujo centro se encontra nos países-pólos e de forças já existentes nesse espaço. Resulta daí a diversidade das condições de subdesenvolvimento e a originalidade das situações para cada lugar.

Os Períodos ou Sistemas Históricos

Aceitando-se a definição de W. Moore (1965, p. 6), segundo a qual a modernização de um espaço consiste em unir-se econômica, política e socialmente ao mundo moderno, pode-se considerar que o mundo se modernizou várias vezes.

Todavia, os sociólogos associam modernização e desenvolvimento, o que permite imaginar que eles reservam a expressão aos processos realizados nos períodos recentes da história. Alguns deles (por exemplo, Lerner, 1967, p. 21) definem as sociedades modernas como aquelas “capazes de um crescimento auto-sustentando no longo prazo”. S. N. Eisenstadt (1966, p. 1) não se limita aos períodos recentes. Ele data o início do processo de modernização no século XVII, quando,

segundo seu ponto de vista, as bases dos sistemas sociais, econômicos e políticos do Ocidente difundiram-se pelo mundo. Quanto a nós, pensamos que é necessário voltar mais atrás, porque é a partir do fim do século XV que o mundo “não-civilizado” conhece as influências do mundo “moderno”, através da revolução comercial comandada pela Espanha e Portugal. Antes, nenhum pólo de civilização relativamente mais avançada (tais como o mundo árabe ou a China) tinha sido capaz de se impor à totalidade do planeta.

Podemos assim individualizar cinco períodos: o primeiro, que vai do fim do século XV até o fim do século XVI; o segundo, cujo fim situar-se-ia no início do século XVIII, em torno de 1720; o terceiro, que terminou na segunda metade do século XIX, em torno de 1870; o quarto, situando-se entre 1870 e os anos de 1945-1950; e o quinto, o período atual.

Todavia, já que a iniciativa que consiste em delimitar os períodos históricos é feita de fora e segundo o objetivo do pesquisador (Braudel, 1958, p. 488), podemos, no que se refere a nossos objetivos presentes, resumir essas influências em três grandes períodos: um que começa no fim do século XV e início do século XVI e que vai até a revolução industrial; o segundo, que se situa entre meados do século XVIII e meados do século XX (mas cujos efeitos se fazem sentir principalmente depois de 1870); e o período atual, que se inicia depois da Segunda Guerra Mundial. Esses períodos são marcados por três grandes revoluções: a grande revolução dos transportes marítimos; a revolução industrial (antes de 1870) e a de seus suportes (depois de 1870); e a revolução tecnológica.

Cada período pode ser considerado como um segmento homogêneo de tempo histórico, em que as variáveis se mantêm em equilíbrio no interior de uma mesma combinação. A definição de um período vai confundir-se com a do sistema em escala mundial; período histórico e sistema temporal são, pois, sinônimos.

Cada vez que, no centro do sistema mundial, os subsistemas econômico, social, político, cultural e moral e seus respectivos suportes criam novas variáveis ou renovam as do passado, a projeção do siste-

ma mundial sobre os espaços dependentes toma formas diferentes. As forças nascidas do período do grande comércio diferem daquelas das fases seguintes da manufatura, dos inícios da industrialização e da grande indústria, e do atual período tecnológico. Suas repercussões nos países periféricos são igualmente diferentes.

Assim, teríamos uma modernização *comercial*, uma modernização *industrial* e uma modernização *tecnológica*, correspondendo a outros tantos períodos da história do subdesenvolvimento. O primeiro seria o período que precede à revolução industrial; o segundo, o que se situa entre a revolução industrial e a Segunda Guerra Mundial; o terceiro, o que sucede à Segunda Guerra Mundial.

No primeiro período, que precede à revolução industrial, esboça-se uma divisão internacional do trabalho. Efetua-se um saque sistemático das riquezas dos países colonizados em benefício dos colonizadores. Essa exploração é estruturada por um quadro jurídico e uma presença política. A legislação metropolitana impunha uma divisão rígida das competências em matéria de produção. Por outro lado, a situação de um campo pobre ao lado de cidades em que o consumo conhecia dois níveis qualitativos e quantitativos, ou seja, uma escassez em número de consumidores tornava impossível a produção local de certos bens. Os setores de emprego eram assim limitados e a cidade era essencialmente administrativa e comercial.

No segundo período, que se segue à revolução industrial, as cidades que já tinham uma situação privilegiada beneficiam-se ainda mais com a modernização dos transportes e com o equipamento dos portos que são os terminais de embarque e desembarque da via férrea e dos transportes marítimos. Todos esses equipamentos são veículo do grande capital em formação nos países do centro e à procura de aplicação em outros lugares. Por outro lado, a necessidade crescente de víveres (Santos, 1970, p. 169) e de matérias-primas contribuía para reforçar a divisão internacional do trabalho baseada no "pacto colonial". É sem dúvida esta época que esclarece melhor o quanto as vicissitudes do desenvolvimento "moderno" dos países subdesenvolvidos estão diretamente ligadas às necessidades dos países industriais. Ao lado de pro-

duções “tradicionais”, como a cana-de-açúcar, o tabaco e o algodão, vemos aparecerem e se desenvolverem as novas, como o café, o cacau, o trigo, a criação de gado ou a produção de ferro e de metais não-ferrosos. A colonização e as guerras constituem elementos importantes para a transmissão do progresso.

O terceiro período é marcado pela revolução do consumo, sobre o qual jamais se falará o suficiente, assim como pelo papel da guerra na industrialização de numerosos países subdesenvolvidos. Caracteriza-se também pela importância que assumem as economias de escala, consequência de uma tecnologia renovada. Mais recentemente, e como consequência das revoluções demográfica e urbana, vêm juntar-se as da internacionalização da divisão do trabalho no plano de produção industrial.

Todos os países atualmente subdesenvolvidos não foram atingidos pelos efeitos de todas essas modernizações e talvez fosse bom estabelecer uma classificação deles a partir desse critério histórico. Ainda que não o façamos, não é menos evidente que a combinação de impactos das diversas modernizações é responsável por situações econômicas e sociais atuais, assim como pela organização atual do espaço. Visto que o impacto modernizador é seletivo, isto é válido tanto no nível nacional quanto no nível regional e local.

Modernização Tecnológica e Formação dos Dois Circuitos

As modernizações atuais, criações do sistema tecnológico, são comandadas pela força da grande indústria, representada essencialmente pelas firmas multinacionais e seus suportes, tais como as formas modernas de difusão de informações. O peso da tecnologia é esmagador (Roweiss, 1970) e dá à pesquisa um papel autônomo no interior do sistema.

O período atual diferencia-se nitidamente dos precedentes por sua capacidade nova de revolucionarização. Pela primeira vez na história dos países subdesenvolvidos, duas variáveis elaboradas no centro do sistema encontram uma difusão generalizada nos países periféricos.

Trata-se da informação¹ e do consumo – a primeira estando a serviço do segundo –, cuja generalização constitui um fator fundamental de transformação da economia, da sociedade e da organização do espaço. No que concerne ao espaço, as repercussões desse novo período histórico são múltiplas e profundas para os países subdesenvolvidos. A difusão da informação e a difusão das novas formas de consumo constituem dois dados maiores da explicação geográfica. Por intermédio das suas diferentes repercussões, elas são ao mesmo tempo geradoras de forças de concentração e de forças de dispersão, cuja atuação define as formas de organização do espaço.

A difusão da informação tornou-se mais fácil que antes (George, 1965, p. 77), graças à autonomia que ela adquiriu frente a outros meios de comunicação, dotando-se de veículos próprios. Sua ação se faz sentir em todos os níveis e constitui o principal sustentáculo da difusão de novos modelos de consumo inspirados nos países mais ricos.

O papel do aparecimento de novos bens no leque do consumo dos países pobres é bem conhecido e foi estudado por numerosos economistas, como Prebisch (1949), Myint (1954) e Gendarme (1963a, pp. 27, 55), entre vários outros.

Segundo Nurkse (1953, p. 58), “a presença ou o simples conhecimento da existência de novos bens e de novos métodos de consumo aumentam a propensão geral ao consumo”. Isso funciona como “um obstáculo à formação de capital e ao desenvolvimento”. Essa hipótese é conhecida como o efeito-demonstração internacional (Hirschman, 1964, p. 179), cuja existência é fortemente colocada em dúvida por Bauer e Yamey (1957, pp. 138-142). Mas Nurkse, da mesma forma que Bauer, admite a necessidade da formação interna de capital como condição para o desenvolvimento. Essa teoria supõe uma contradição durável, porque o “desenvolvimento” é, nas condições atuais, paralelo ao agravamento do efeito-demonstração, com ou sem formação interna de capital. É verdade que esses autores escreveram num período da história econômica em que essas relações não eram universalmente evidentes. O erro maior é, portanto, reutilizar seus argumentos numa época histórica diferente e em que os fenômenos são melhor conhecidos.

Um dos resultados do efeito-demonstração é reduzir a demanda de produtos locais ou suscetíveis de serem fabricados com um mínimo de dependência externa. Ocorre a diversificação da demanda sem o aumento paralelo das rendas (Dasgupta, 1964, p. 182; Merhav, 1969, p. 28). A participação num consumo "moderno" tem a tendência de atingir mais e mais indivíduos, mesmo se essa participação é parcial ou ocasional nas camadas menos favorecidas.

Assim, a revolução no domínio do consumo foi acompanhada da deformação da estrutura do consumo (Furtado, 1968), acarretando novas formas de produção e de comércio. A escala e as condições das produções dependem dos progressos tecnológicos que vêm dos pólos.

Essas modernizações atuais nos países do Terceiro Mundo só criam um número limitado de empregos, visto que as indústrias instaladas são de alto coeficiente de capital (Eckaus, 1955; Dasgupta, 1964; Singer, 1970). Por outro lado, uma boa parte dos empregos indiretos são criados nos países centrais ou para os naturais desses países. A indústria, portanto, responde cada vez menos às necessidades de criação de emprego. Quanto à agricultura, ela também vê diminuir seus efetivos, ou porque é atrasada ou porque está se modernizando. Essa é uma das explicações do êxodo rural e da urbanização terciária; nas cidades dos países subdesenvolvidos, o mercado de trabalho deteriora-se e uma porcentagem elevada de pessoas não tem atividades nem rendas permanentes.

A existência de uma massa de pessoas com salários muito baixos ou vivendo de atividades ocasionais, ao lado de uma minoria com rendas muito elevadas², cria na sociedade urbana uma divisão entre aqueles que podem ter acesso de maneira permanente aos bens e serviços oferecidos e aqueles que, tendo as mesmas necessidades, não têm condições de satisfazê-las. Isso cria ao mesmo tempo diferenças quantitativas e qualitativas no consumo³. Essas diferenças são a causa e o efeito da existência, ou seja, da criação ou da manutenção, nessas cidades, de dois circuitos de produção, distribuição e consumo dos bens e serviços.

No domínio da produção, enquanto de um lado, "em amplos setores da economia, a escolha é estreita no que concerne aos processos

que podem ser utilizados”, e “esses processos são relativamente de alto coeficiente de capital” (Eckaus, 1955, p. 545), de outro lado, a diminuição do emprego, na agricultura e na indústria, provocada pela modernização tecnológica – e isso enquanto a força de trabalho não pára de aumentar –, acarreta a criação de atividades de pequenas dimensões (Hoselitz, 1960, p. 130; Wellisz, 1971, p. 44).

Um dos dois circuitos é o resultado direto da modernização tecnológica. Consiste nas atividades criadas em função dos progressos tecnológicos e das pessoas que se beneficiam deles. O outro é igualmente um resultado da mesma modernização, mas um resultado indireto, que se dirige aos indivíduos que só se beneficiam parcialmente ou não se beneficiam dos progressos técnicos recentes e das atividades a eles ligadas.

Sem dúvida, é necessário distinguir os países de velha civilização urbana daqueles que só conheceram esse fenômeno recentemente ou mesmo muito recentemente. Nos primeiros, o fenômeno da modernização tecnológica cria estruturas novas que se impõem às estruturas preexistentes nas cidades, provocando sua modificação ao contato com novas realidades. Nos outros, a modernização tecnológica cria de um só golpe as duas formas integradas de organização econômica urbana. Mas, em todos os casos, o fenômeno dos dois circuitos está presente.

ANATOMIA DOS DOIS CIRCUITOS: ELEMENTOS E CARACTERÍSTICAS

Esse novo tema de estudo não é apenas útil para se compreender o funcionamento da cidade como uma máquina viva, mas também para explicar, sob uma nova luz, as relações externas da cidade, seja com sua região de influência, seja com as outras cidades.

O tema dos dois circuitos da economia urbana aparece então como um verdadeiro novo paradigma da geografia urbana e da planificação nos países subdesenvolvidos.

A idéia central desse estudo é que a cidade dos países subdesenvolvidos não funciona como um aparelho maciço ou, dito de outro modo, como um bloco. Ao contrário, no interior do sistema urbano, em si

mesmo dependente de outros sistemas de nível superior, pode-se reconhecer a existência de dois subsistemas, dois circuitos econômicos. Tentaremos aqui defini-los⁴ brevemente, pois retornaremos a eles mais detidamente em outras partes de nossa obra^{5 e 6}.

Circuito Superior e Circuito Inferior

Geertz (1963, p. 34) usou as expressões *firm centred economy* e *bazaar economy*. Para melhor apreender a variedade das situações das cidades do Terceiro Mundo, preferimos chamar esses dois circuitos da economia urbana de “circuito superior” e “circuito inferior” (Santos, 1971). Numa obra anterior (Santos, 1966, pp. 305-306), havíamos falado em “circuito moderno” e “circuito tradicional”. Renunciamos a essas designações por diversas razões. Com efeito, essas duas expressões já estão muito carregadas de significados: na realidade, a discussão que se estabeleceu aqui e acolá, para distinguir o que deve se chamar moderno ou tradicional, ainda está longe de chegar a uma conclusão. Manter essas denominações seria ainda uma fonte de ambigüidade. Além do mais, nem sempre é possível datar corretamente as atividades do circuito superior, já que o que as define não é exatamente a sua idade, comparada à das atividades semelhantes dos países desenvolvidos, mas sua forma de organização e de comportamento. Quanto ao circuito inferior, parece difícil chamá-lo tradicional, não somente porque é um produto da modernização, mas também porque está em processo de transformação e adaptação permanente e ainda porque, em todas as cidades, uma parte de seu abastecimento vem, direta ou indiretamente, dos setores ditos modernos da economia. O que está em jogo é, portanto, uma questão de comportamento.

Assim sendo, é melhor adotar um outro termo que, sem dúvida, não é perfeito, mas que ao menos tem o mérito de chamar a atenção para um aspecto que nos parece importante: o da dependência do circuito inferior em relação ao circuito superior.

Os Elementos dos Dois Circuitos

Simplificando, pode-se apresentar o circuito superior como constituído pelos bancos, comércio e indústria de exportação, indústria urbana moderna, serviços modernos, atacadistas e transportadores. O circuito inferior é constituído essencialmente por formas de fabricação não-“capital intensivo”, pelos serviços não-modernos fornecidos “a varejo” e pelo comércio não-moderno e de pequena dimensão (fig. 1).

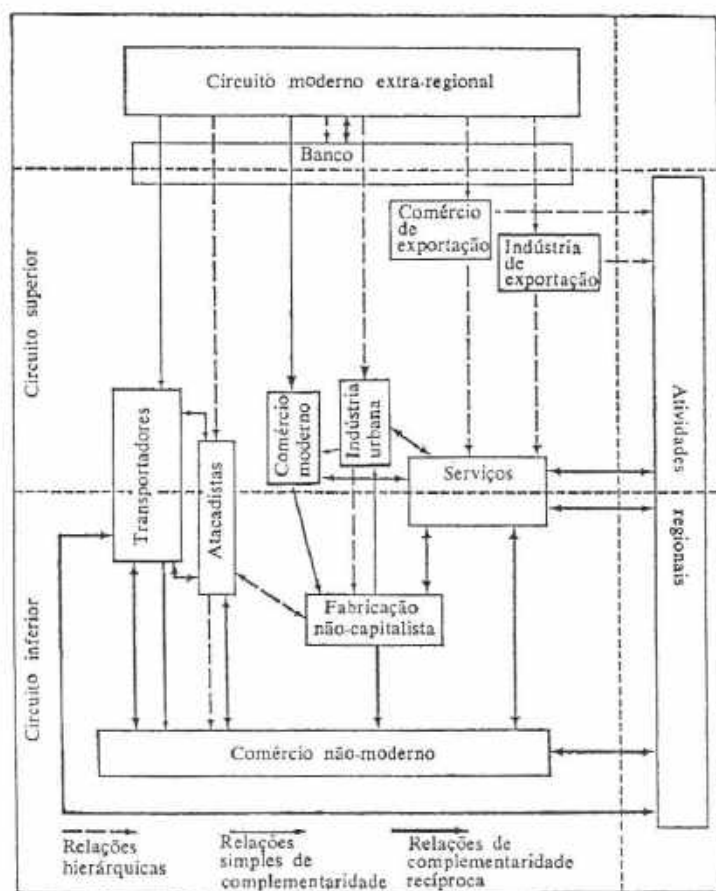


FIGURA 1 - OS ELEMENTOS DOS DOIS CIRCUITOS

No circuito superior, pode-se distinguir atividades “puras”, “impuras” e “mistas”. A indústria urbana moderna, o comércio e os serviços modernos são os elementos “puros”, pois são ao mesmo tempo atividades específicas da cidade e do circuito superior. A indústria de exportação assim como o comércio de exportação são atividades “impuras”. Se estão instaladas na cidade, para se beneficiar das vantagens locacionais, o essencial de seus interesses é manipulado fora da cidade, para onde vão os seus *outputs*. O banco poderia ser incluído nesta classificação, como traço de união entre as atividades modernas da cidade e as cidades maiores do país e do exterior. Os atacadistas e transportadores têm atividades do tipo misto, pelo fato de sua dupla ligação. Ambos têm laços funcionais tanto com o circuito superior como com o circuito inferior da economia urbana e regional. O atacadista está no topo de uma cadeia decrescente de intermediários, que chega freqüentemente ao nível do “feirante” ou do simples vendedor ambulante. Através desses intermediários e pelo crédito, o atacadista leva um grande número de produtos aos níveis inferiores da atividade comercial e fabril e, assim, a uma gama extensa de consumidores. O volume global dos negócios que realiza no circuito inferior dá a dimensão de seus negócios bancários e também de sua participação no circuito superior. Elemento integrante do circuito superior, o atacadista é também o cume do circuito inferior. O transportador é chamado a desempenhar dois papéis distintos, ainda que o mesmo veículo possa servir sucessivamente a esses dois papéis. Por um lado, transportando mercadorias, o motorista de caminhão pode estabelecer a ligação entre as atividades dos dois circuitos e isso nos dois sentidos, no interior das cidades, entre duas cidades, ou entre a cidade e o campo. Mas, por outro lado, ele próprio pode tornar-se comerciante. Nesse caso, exerce diretamente uma atividade que pode inscrever-se num circuito econômico ou noutro.

A existência de formas mistas não afeta em nada a definição dos circuitos, visto que o comportamento de cada uma dessas atividades é em qualquer caso correlativo do conjunto das características de cada circuito.

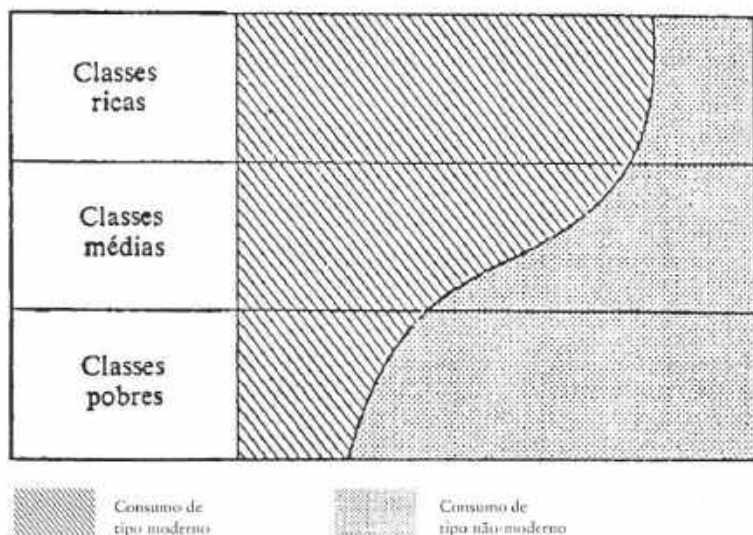


FIGURA 2 - DISTRIBUIÇÃO DA RENDA E PARTICIPAÇÃO NOS DOIS CIRCUITOS.

Mas a definição de cada circuito não se satisfaz somente com a enumeração de seus elementos.

Cada circuito se define por: 1) o conjunto das atividades realizadas em certo contexto; 2) o setor da população que se liga a ele essencialmente pela atividade e pelo consumo (fig. 2).

A definição não é rígida. No que concerne à população ligada a cada um dos circuitos, é necessário notar vários desvios. Todas as camadas da população podem consumir fora do circuito ao qual pertencem: trata-se de um consumo parcial ou ocasional das categorias sociais ligadas ao outro circuito. O consumo das classes médias se dirige frequentemente tanto à categoria das classes abastadas quanto à das classes menos favorecidas. Por outro lado, os indivíduos mais diretamente ligados ao circuito inferior não são uma força de trabalho exclusiva desse circuito. Eles vendem temporariamente ou ocasionalmente sua força de trabalho no circuito superior. Quanto às atividades, algumas delas, embora apresentem um predomínio de características de um dos circuitos, podem também apresentar algumas do outro. Isso é mais

freqüente no circuito superior, e para certas categorias de fabricação em que ainda é possível a coexistência de empresas utilizando tecnologias diferentes e diversamente organizadas. Poder-se-ia mesmo falar da existência de um circuito superior "marginal", ao lado de um circuito superior propriamente dito.

Todavia, impõe-se uma observação. A enumeração das atividades componentes dos dois circuitos que constituem a economia urbana não significa que todas as cidades do Terceiro Mundo disponham de todas essas atividades. Enquanto algumas cidades possuem o conjunto desses elementos, cujo peso quantitativo ou qualitativo não é forçosamente o mesmo, outras aglomerações só possuem um número reduzido de elementos ou de atividades. Isso depende das condições históricas do crescimento urbano. No limite, se levarem-se em conta os aspectos quantitativos e qualitativos entre as diferentes atividades, pode-se dizer que há tantos casos quantas forem as cidades. Isso, evidentemente, não impede que se procure determinar, para o conjunto das cidades do Terceiro Mundo, as características gerais de cada um dos dois circuitos.

As Características dos Dois Circuitos

Não se poderia caracterizar os dois circuitos da economia urbana através de variáveis isoladas. Antes, é necessário considerar o conjunto dessas atividades. Mas pode-se dizer, desde já, que a diferença fundamental entre as atividades do circuito inferior e as do circuito superior está baseada nas diferenças de tecnologia e de organização.

O circuito superior utiliza uma tecnologia importada e de alto nível, uma tecnologia "capital intensivo", enquanto no circuito inferior a tecnologia é "trabalho intensivo" e freqüentemente local ou localmente adaptada ou recriada. O primeiro é imitativo, enquanto o segundo dispõe de um potencial de criação considerável.

As atividades do circuito superior dispõem do crédito bancário. Acontece freqüentemente de as grandes firmas criarem e controlarem os bancos, o que é uma maneira de também controlar outras atividades e eventualmente absorvê-las. Uma boa parte dessas manipulações

CARACTERÍSTICAS DOS DOIS CIRCUITOS DA ECONOMIA
URBANA DOS PAÍSES SUÍDESENVOLVIDOS

	<i>Circuito Superior</i>	<i>Circuito Inferior</i>
Tecnologia	capital intensivo	trabalho intensivo
Organização	burocrática	primitiva
Capitais	importantes	reduzidos
Emprego	reduzido	volúmoso
Assalariado	dominante	não-obrigatório
Estoques	grande quantidade e/ou alta qualidade	pequena quantidade qualidade inferior
Preços	fixos (em geral)	submetidos à discussão entre comprador e vendedor (<i>haggling</i>)
Crédito	bancário institucional	peçoal não-institucional
Margem de lucro	reduzida o por unidade, mas importante pelo volume de negócios (exceção produtos de luxo)	elevada por unidade, mas pequena em relação ao volume de negócios
Relações com a clientela	impessoais e/ou com papéis	diretas, personalizadas
Custos fixos	importantes	desprezíveis
Publicidade	necessária	nula
Reutilização dos bens	nula	freqüente
<i>Overhead capital</i>	indispensável	dispensável
Ajuda governamental	importante	nula ou quase nula
Dependência direta do exterior	grande, atividade voltada para o exterior	reduzida ou nula

é feita por intermédio de papéis. É o “crédito burocrático” ao qual se refere Caplovitz (1963, p. 2). As atividades do circuito inferior são baseadas simultaneamente no crédito e no dinheiro líquido. Mas o crédito aqui é de outra natureza, com uma larga porcentagem de crédito pessoal direto, indispensável para o trabalho das pessoas sem possibilidades de acumular. A obrigação de reembolsar periodicamente aos fornecedores uma parte da dívida torna a procura do dinheiro líquido desenfreada. Os próprios intermediários têm necessidade de dinheiro líquido para saldar seus compromissos com os bancos.

As atividades do circuito superior manipulam grandes volumes de mercadorias, enquanto que as do circuito inferior, tanto no comércio quanto na fabricação, trabalham com pequenas quantidades. Contudo,

no circuito superior as quantidades também podem ser reduzidas: é o caso das lojas especializadas, onde os preços são muito altos em virtude da qualidade do produto oferecido e de uma demanda bem específica, ligada à moda e a um certo tipo de clientela.

Esse último fenômeno está ligado ao dos capitais e ao da organização de cada circuito. No circuito superior os capitais são comumente volumosos, em relação com a tecnologia utilizada. Ao contrário, no circuito inferior, as atividades “trabalho intensivo” utilizam capitais reduzidos e podem dispensar uma organização burocrática.

O emprego oferecido por qualquer dos circuitos é, portanto, o resultado da combinação dessas variáveis. Se as atividades modernas conduzem de preferência ao assalariado como forma de relação de trabalho, elas empregam, todavia, poucas pessoas, considerando-se o volume e o valor da produção, apresentando também uma tendência constante à redução do emprego na indústria. Nos serviços, manifesta-se uma tendência geral à elevação, graças, em boa parte, à participação do governo. Mas, no que diz respeito aos serviços ligados diretamente à atividade econômica – os serviços privados –, uma boa parte do emprego correspondente à atividade do circuito superior é criada nas cidades ou regiões mais desenvolvidas do exterior e do país. O emprego, no circuito inferior, raramente é permanente, e sua remuneração situa-se com frequência no limite ou abaixo do mínimo vital. O contrato freqüentemente assume a forma de um acordo pessoal entre patrão e empregado, mas a importância do trabalho familiar, como nos lembra McGee (1972a), e do trabalho autônomo ou *self employment*, é grande. A média de ocupados por unidade de produção é baixa; mas, em compensação, o número global de pessoas ocupadas é considerável. Esse circuito é o verdadeiro fornecedor de ocupação para a população pobre da cidade e os migrantes sem qualificação. Tudo isso está ligado às condições tecnológicas e financeiras das atividades desse setor e a suas relações com o conjunto da economia urbana.

O circuito superior emprega um número importante de estrangeiros, variável segundo o grau de industrialização e de modernização do país. No circuito inferior, os empregos vão para os nacionais. Às vezes,

os estrangeiros, como os libaneses na África Ocidental, os chineses em certas partes da Ásia ou os indianos na África Oriental, participam como comerciantes, trabalhando por conta própria.

No circuito superior, os preços são geralmente fixos, mesmo em situação de competição oligopólica; o limite inferior não pode estar muito abaixo dos preços públicos do mercado, sob pena de colocar em risco o futuro da firma. No circuito inferior, regatear, pechinchar (*haggling*) é uma regra, e as margens de oscilação dos preços são muito importantes (Uchendu, 1967). No circuito superior, as manipulações dos preços supõem uma margem de lucro contabilizável por longos prazos. No circuito inferior, é o prazo curto que prevalece. A noção de lucro é diferente em cada um dos dois circuitos. No circuito superior, trata-se de acumular capitais indispensáveis à continuidade das atividades e à sua renovação em função dos progressos técnicos. No circuito inferior, a acumulação de capital não constitui a primeira preocupação ou simplesmente não há essa preocupação. Trata-se, antes de tudo, de sobreviver e assegurar a vida cotidiana da família, bem como tomar parte, na medida do possível, de certas formas de consumo particulares à vida moderna.

Apesar do controle dos preços que exercem as atividades do circuito superior e do lucro elevado correspondente ao volume da produção, o lucro por unidade produzida é reduzido. No circuito inferior, ocorre o contrário. O resultado total é pequeno e a margem de lucro por unidade é elevada. Isso é devido ao grande número de intermediários necessários entre o primeiro fornecedor de *inputs* e o consumidor final. É a importância dessa margem de lucro, possível devido à generalização do crédito (em geral, de usura), que permite a vida da enorme população interessada nessas atividades e constitui um dos elementos maiores da explicação das grandes e médias aglomerações do Terceiro Mundo. Infelizmente, esse fenômeno não foi bastante estudado.

A atividade do circuito superior é, em grande parte, baseada na publicidade, que é uma das armas utilizadas para modificar os gostos e deformar o perfil da demanda. No circuito inferior, a publicidade não é necessária, graças aos contatos com a clientela, e tampouco seria

possível, já que a margem de lucro vai diretamente para a subsistência do agente e de sua família.

As atividades do circuito superior têm custos fixos importantes, que, em geral, aumentam com o porte da firma para cada lugar e ramo de fabricação. As atividades do circuito inferior quase não têm custos fixos. Os custos diretos também não são importantes, e a relação entre os custos diretos e a produção é proporcional, pois a atividade é “trabalho intensivo”.

No circuito superior, a reutilização dos bens de consumo duráveis é quase nula, enquanto no circuito inferior uma das bases da atividade é justamente a reutilização desses bens. Isso é facilmente verificável, tanto no ramo de conserto de roupas e de aparelhos, como no de veículos, ou na construção de casas.

As atividades do circuito superior usufruem direta ou indiretamente da ajuda governamental, enquanto as atividades do setor inferior não dispõem desse apoio e freqüentemente são mesmo perseguidas, como no caso dos vendedores ambulantes em numerosas cidades.

A atividade do circuito superior depende, em grande parte, da existência do *overhead capital*, mais freqüentemente solicitado ao Estado (Baran e Sweezy, 1968, p. 72; Federici, 1965; Dasgupta, 1964, p. 180). Essa condição não é necessária à instalação das atividades do circuito inferior.

O funcionamento do circuito superior está baseado nas necessidades de uma produção “capital intensivo” local ou exógena. O consumo, ligado ao poder de compra, é seletivo, mas as firmas do circuito superior dispõem de meios de publicidade suficientes para criar novos gostos e para atrair a clientela, ou seja, elas impõem a demanda. O circuito inferior, ao contrário, apoia-se no consumo; ele resulta da demanda, mesmo que esta esteja deformada pelo efeito-demonstração.

A atividade do circuito superior tende a controlar a economia por inteiro. Isso é mais particularmente verdadeiro nas cidades de escalão superior. Esse controle é exercido seja diretamente, seja por intermédio do Estado. Quanto ao circuito inferior, este tende a ser controlado, subordinado, dependente.

Uma outra diferença essencial entre os dois circuitos decorre do fato de o circuito inferior encontrar sua integração localmente (Santos, 1971), enquanto no circuito superior as atividades realizadas localmente vão integrar-se numa outra cidade de nível superior, no país ou no exterior. Exceção à regra seria encontrada no caso da metrópole econômica completa, mas esta também é dependente do exterior no tocante à tecnologia e, freqüentemente, a outros *inputs*, como o *know-how*, o capital, as matérias-primas.

O exame das características de cada um dos dois circuitos evidencia uma oposição entre ambos. Em contrapartida, no interior de cada circuito, tecnologia, organização, porte da atividade, regime e volume de emprego, recurso ou não à publicidade etc. aparecem como elementos dotados de uma lógica interna. O circuito inferior encontra os elementos de sua articulação na cidade e sua região, enquanto o circuito superior vai ordinariamente buscar essa articulação fora da cidade e de sua região.

NEM CIRCUITO INTERMEDIÁRIO, NEM CONTINUUM

Estudando as cidades da região de Bouaké, na Costa do Marfim, Le Chau (1966) reconheceu a existência de três setores na economia urbana: o *setor tradicional*, composto da produção de subsistência e do artesanato, que ocupa 80% da população; a rentabilidade do trabalho aí seria no nível da subsistência; o *setor moderno não-integrado*, que ocupa um lugar dominante e é composto de culturas de exportação, de indústrias estrangeiras e de serviços modernos ligados à produção desse setor; finalmente, o *setor de ligação*, compreendendo principalmente o comércio e os transportes que servem de correia de transmissão entre os dois outros setores. Mas Le Chau tem o cuidado de frisar que se trata de um esquema da estrutura da produção⁷.

A propósito das cidades do Estado de Minas Gerais, Yves Leloup (1970, pp. 198-199) admite uma outra forma de existência de três circuitos econômicos na cidade: o da classe *privilegiada*, o da classe *média e popular*, e o da classe *marginal*.

O primeiro seria “alimentado em parte pelas rendas fundiárias e também pelas rendas do comércio, da indústria e das especulações imobiliárias” [...] “Uma grande parte dos gastos de consumo não são efetuados na própria cidade”. O segundo circuito é formado pelos “verdadeiros produtores e consumidores da cidade (exceto para as despesas de luxo)”. Os salários de seus agentes “dependem em parte dos empregos criados pela classe privilegiada na cidade, mas também pelos investidores externos à cidade, pelo Estado ou pela Federação (os funcionários públicos)”. O último circuito, o da “classe marginal”, procuraria sobreviver graças aos empregos não-qualificados, os serviços domésticos, os pequenos ofícios ou as assistências social e da caridade; seu poder de compra é muito pequeno.

Entre certos sociólogos, é a divisão da população urbana em classes sociais que volta como tema principal, não sem provocar, aliás, dificuldades; com efeito, cada cidade representa um caso particular, ao qual as classificações da sociologia geral não podem ser aplicadas sem nuances, tanto mais que elas correspondem freqüentemente a definições elaboradas pelas realidades do mundo ocidental e mais ou menos adaptadas.

Se, para alguns, a definição da pobreza não apresenta muita dificuldade – K. Parsons (1969) define universalmente os pobres como os indivíduos “cuja participação no setor moderno de uma economia nacional não é nem adequada nem suficiente” –, a das classes médias é muito mais delicada, pois os conceitos de ordem cultural freqüentemente vêm interferir com os de ordem econômica. É por essa razão que os especialistas, preocupando-se com o rigor de suas pesquisas, introduzem grande quantidade de divisões e subdivisões, de variantes e aproximações. Apesar disso, em geral só chegam à “adoção de numerosos eufemismos” (Medina Echavarría, 1963, p. 72).

Os pobres, na visão de nosso estudo, são aqueles que não têm acesso, de modo regular, aos bens de consumo corrente considerados como o mínimo indispensável numa certa sociedade. Muito raramente têm acesso ao crédito institucional (fig. 3) e representam o essencial da clientela dos pequenos estabelecimentos comerciais ou artesanais, que

oferecem crédito pessoal a taxas usurárias. Trata-se, em geral, dos não-empregados e dos subempregados, mas também dos assalariados que recebem muito pouco.

É, aliás, no plano do consumo que se situa uma das diferenças entre países subdesenvolvidos e países desenvolvidos. Nesses últimos “cada consumidor tem acesso a todos os bens que são produzidos” (Stolper, 1955); enquanto nos primeiros isso é um privilégio das classes mais favorecidas da sociedade.

As classes superiores dispõem do controle da economia urbana e regional e até nacional, seja como proprietários das grandes firmas que controlam o essencial da economia moderna, seja como seus agentes de confiança. A par da própria natureza de suas atividades, têm uma característica cosmopolita.

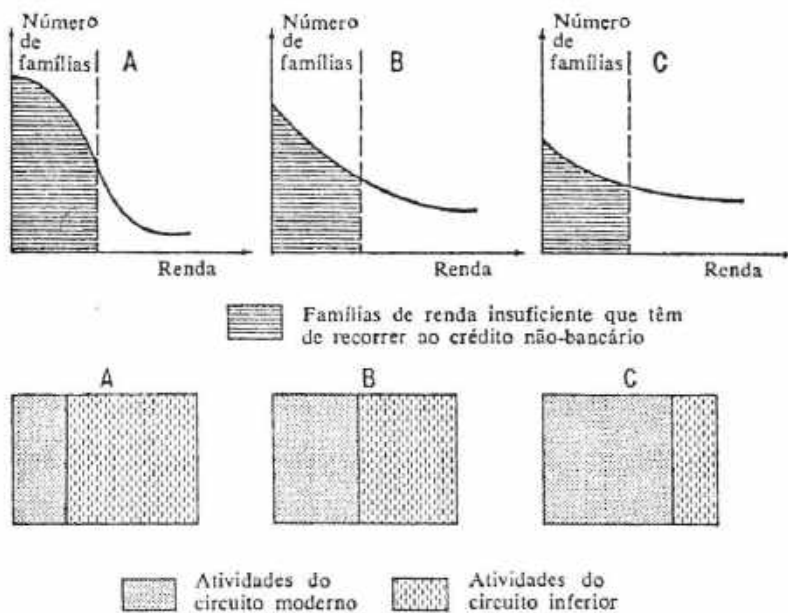


FIGURA 3 — PERFIL DA RENDA E IMPORTÂNCIA DOS DOIS CIRCUITOS.

As classes médias se definem por eliminação, numa situação intermediária entre as classes pobres ou inferiores e as classes abastadas ou superiores. Seriam formadas de assalariados de todo tipo que se situam acima do nível de subsistência, mais os proprietários e empresários cujos ganhos são insuficientes para que passem para as classes superiores. Querendo-se acrescentar considerações de ordem social, o nível de prestígio da atividade deve ser considerado igualmente como um elemento da definição⁸.

De qualquer maneira, as classes intermediárias, ainda que com frequência sejam beneficiárias da atividade econômica na cidade, não dispõem de seu controle, e é isso que separa as camadas superiores das classes médias da classe alta.

Todavia, a existência de um leque social tripolarizado nas cidades do Terceiro Mundo não significa que se deva admitir um número correspondente de circuitos econômicos na cidade.

Certos consumos da classe média, como a casa, o automóvel e as despesas turísticas e de viagem etc.⁹ apresentam particularidades devido ao fato de essas classes médias, principalmente nas camadas superiores, terem a tendência de se alinhar com certos consumos das classes ricas. Isso permitiu a Tricart (1965) afirmar que na América Latina “a classe média vive acima de seus meios e não faz nenhum esforço de investimento produtivo”. Se bem que nas condições atuais “o esforço de investimento produtivo” pareça uma quimera, não é menos verdade que uma parte importante das rendas dessas camadas sociais é destinada a consumos de prestígio. Por isso, são frequentemente obrigadas a recorrer ao circuito inferior para outros consumos, geralmente os consumos correntes, como os de produtos alimentícios, por exemplo, e utilizam a possibilidade do crédito pessoal e direto, encontrado no pequeno comércio da vizinhança. A classe média pode também liberar uma parte de seus recursos em dinheiro líquido para pagar os bens normalmente destinados ao circuito superior. Essa classe média não está em condições de criar para ela mesma um aparelho de produção ou de distribuição que lhe seja próprio. Utiliza os dos circuitos superior e inferior da economia, em função das facilidades de crédito

institucional ou pessoal de que disponha. Assim, por meio do consumo ela participa seja de um, seja de outro circuito. Em nenhum caso, ela cria um terceiro.

Certos autores, enfim, pensam que há um verdadeiro *continuum* de atividade em vez dos dois circuitos da economia urbana. Esse *continuum* significaria pelo menos duas coisas: ou que as firmas de pequeno porte estão a ponto de conhecer um crescimento sustentado que as conduzirá aos portes superiores; ou que, numa situação dada, os mesmos bens são fabricados por firmas de diferentes portes e diferentes características.

Se nos limitarmos à análise estatística do leque de atividades de uma cidade, pode-se, em algumas, encontrar firmas com graus de importância muito diferentes. Contudo, certas atividades não podem ser realizadas abaixo de uma certa escala. O primeiro caso é, ordinariamente, o de um certo número de indústrias que substituem as fabricações tradicionais; a segunda situação corresponde à diversificação industrial, portanto, à fabricação de produtos novos. E aqui, o embaraço tecnológico fornece uma primeira refutação à idéia de *continuum*.

Nos países de industrialização recente, a instalação de indústrias modernas, mesmo no nível mais elementar (bens de consumo corrente, por exemplo), pode provocar a morte das fabricações tradicionais, sem por isso permitir a criação de firmas médias (na escala do país).

Quanto aos países de industrialização mais antiga, e para certas categorias de fabricações, constatar-se-á a coexistência de novas grandes indústrias com firmas de porte médio que existiam antes, numa situação de *differentiated oligopoly* ou *imperfect oligopoly* (Bain, 1967, p. 168; Moore, 1966, p. 196; Sylos Labini, 1962, p. 13). Todavia, se essas últimas podem se dirigir ao circuito inferior no domínio da distribuição, não pertencem a esse subsistema. Mas suas características são as do circuito superior. Por exemplo, elas não vendem com prejuízo, não podem se permitir grande margem de lucro por unidade produzida, seus empregados são assalariados etc.

Enfim, os que falam de um *continuum* parecem referir-se quase exclusivamente ao domínio da produção. Ora, quando falamos de circuitos ou subsistemas econômicos, o que nos preocupa é, muito mais,

o conjunto das atividades consideradas como um sistema. Nesse caso, não é possível falar de um *continuum*. De fato, como já sublinhamos e como se verá mais claro ulteriormente, há uma verdadeira oposição entre as características das diferentes variáveis em cada um dos dois circuitos.

BIPOLARIZAÇÃO, MAS NÃO DUALISMO

Parece-nos importante também evitar toda confusão entre a noção de *dualismo*, tal como é definida por grande número de autores (Boeke, 1953; Lewis, 1954; Hirschman, 1964, p. 210; Turin, 1965; Belshaw, 1965, pp. 96-97; Furtado, 1966, p. 126; Lambert, 1968; Barros de Castro, 1971, vol. II, cap. 7) e a dos *dois circuitos* da economia urbana dos países subdesenvolvidos tal como nós a concebemos.

Sem dúvida, esse segundo tema é herdeiro daquele mais antigo, o do dualismo. Talvez seja por isso que um dos primeiros a tratar em novos termos a questão, antes estudada por Geertz (1963), T. G. McGee (1970 e 1971), fale do “dualismo no interior do dualismo”, e McKee e Leahy (1970b) do “dualismo intra-urbano”. Frankenhoff (1971) refere-se a uma oposição entre economia da “favela” e economia do “centro”.

No estudo dos países subdesenvolvidos, essa abordagem baseada na noção de oposição entre o moderno e o tradicional no campo, e principalmente na cidade, é, sem dúvida, a mais correntemente adotada. Tal posição pode ter sido válida nos períodos históricos precedentes, mas não pode se justificar atualmente, quando a difusão das inovações tornou-se geral e fácil, impedindo de se falar em “conflito” entre o moderno e o tradicional.

Como J. R. Gusfield (1971, p. 16) diz, “a idéia segundo a qual a tradição e a inovação estão necessariamente em conflito aparece como completamente abstrata e irreal”. Mesmo a noção de “coexistência” (já considerada como anacrônica por Bauer e Yamey, 1957, p. 7) entre “primitivo” e “moderno” deve ser matizada. De igual modo a idéia de “justaposição” que parece ser defendida por J. H. Johnson (1966, pp. 178-179), quando fala, aliás com razão, das cidades mistas (*mixed cities*).

Na realidade, o que se chamava há ainda três décadas o “tradicional” deixou de sê-lo desde o momento em que toda a vida da sociedade foi subvertida pelos elementos revolucionários, como a revolução do consumo. As novas forças comandadas do exterior (Lacoste, 1966, p. 66; Geertz, 1963, p. 49, em nota) não levam somente a uma mudança dos modelos de consumo (Merhav, 1969, p. 28), mas, contrariamente ao que pensam Mason (1967) e Staley e Morse (1965), levam também à adaptação do aparelho de produção e de um modo mais geral à transformação de todo o subsistema local.

Seria ingênuo (Theodorson, 1971, p. 204) imaginar que os efeitos da modernização pudessem ser parciais. O problema da importação de pás na Birmânia, evocado na obra de Hagen (1968, p. 60) é explícito sobre o funcionamento dos espaços periféricos como subsistemas dependentes: a pá concebida pelas sociedades ocidentais colocava os problemas de adaptação a uma sociedade de baixas rendas num mundo tropical. A importação de um elemento representa sua transferência de um complexo a um outro e exige, por conseguinte, uma adaptação. Em todo caso, segundo Hagen, trata-se de um “problema de sistema”.

As ocupações ditas tradicionais são chamadas a desempenhar novos papéis (Lloyd, 1953; Gusfield, 1971, p. 19; Schwab, 1965, p. 98) ou desaparecem (Troin, 1971) ou se reduzem (McGee, 1971a, p. 83), segundo ritmos diversos. Elas perdem seu papel original de atividade central e exclusiva que devem dividir com as atividades modernas. Seu campo social também se estreita, limitando-se à população pobre, se bem que, por toda parte, elas vêm às vezes sua clientela ultrapassar a escala do lugar. Por exemplo, o crescimento do artesanato turístico constitui uma forma particular de revitalização das atividades tradicionais (Prenant, 1968, p. 215).

O principal erro entre muitos “dualistas” vem do fato de estudarem a sociedade econômica de um modo muito parcial. É quase exclusivamente a produção o objeto de suas preocupações e de sua análise.

Numerosos autores falam de um setor capitalista oposto a um setor tradicional de produção. Eles parecem opor simplesmente formas de

produção de idades tecnológicas diferentes, como se o aparelho de produção fosse independente e indiferente às demais condições da sociedade econômica.

O problema de uma sociedade econômica não pode ser estudado de um modo fragmentário. Ao lado dos aspectos da produção, é indispensável considerar e analisar os da distribuição e do consumo, assim como os do emprego, quer dizer, trata-se do sistema por inteiro.

Na realidade, o que encontramos em cada caso concreto são formas diferentes de combinação entre um novo modelo de produção, distribuição e consumo, e a situação preexistente, e isso em função das condições históricas da introdução das modernizações. Em outros termos, trata-se de uma aceitação dos elementos de modernização em diferentes graus. Não é também o caso de uma coexistência prolongada de dois tipos de técnica, nos países subdesenvolvidos, como foi às vezes sugerido.

Lisa Peattie (1968, p. 38), com razão, coloca entre aspas a expressão "economia dualista" (*dual economy*). Por outro lado, parece-nos justo generalizar o conceito que ela criou a propósito da Venezuela e falar de uma economia "bipolar" (Peattie, 1968, p. 39). É também o ponto de vista de Rodolfo Stavenhagen (1969, p. 104), para quem as relações entre os dois setores "representam o funcionamento de uma só sociedade, da qual os dois pólos são parte integrante" [...] "esses dois pólos tendo sua origem no curso de um mesmo processo histórico".

A idéia de um dualismo em que as duas categorias históricas de atividades estariam em conflito parece assim ultrapassada (Havens e Flinn, 1970, p. 7). Também é difícil de se acreditar na idéia de uma transição (Smelser e Lipset, 1966) entre as duas situações: de outro modo estar-se-ia aceitando o postulado segundo o qual as situações atuais nos diversos países subdesenvolvidos não são outra coisa senão etapas em direção à situação atual dos países desenvolvidos. Esse paradigma já desnaturou bastante a análise das realidades concernentes à urbanização do Terceiro Mundo para que ainda se queira utilizá-lo (Wheatley, 1969; Silvany, 1971).

No entanto, é necessário que fique claro que esta discussão em torno de termos não é um simples exercício de vocabulário, sem dúvida

na moda entre certos *scholars*, mas que só leva ao prestígio pessoal ou serve para bloquear toda pesquisa verdadeira sobre os problemas reais.

Sem dúvida, reconhecemos que o termo "dualismo", se bem que desgastado, e talvez mesmo por causa disso, tornou-se muito cômodo para designar a contemporaneidade de diversas formas de produção, mas também de distribuição e de consumo, nos países subdesenvolvidos. O único inconveniente da designação é que ela está muito carregada de fórmulas e de soluções fundadas sobre a própria idéia de uma dicotomia ou de uma fragmentação da economia urbana, como sugere Mabogunje (1965). Essa abordagem freqüentemente acarreta como conseqüência um tratamento para cada um dos setores pretensamente separados da economia urbana, como, por exemplo, a solução da casa popular ou outras soluções puramente "urbanas" para os problemas que ultrapassam o nível da cidade para se situar no nível do sistema nacional e internacional.

Pensamos que, do mesmo modo que se refutou a existência de um dualismo no interior dos países subdesenvolvidos (Stavenhagen, 1968, S. Amin, 1971; Itagaki, 1968; Cardoso, 1969), é necessário recusar a de dualismo urbano, quando se faz um esforço não somente para descrever mas principalmente para analisar e interpretar o que se passa na economia das cidades dos países subdesenvolvidos (McGee, 1971a, p. 69). Pois, da mesma maneira que no conjunto de um país, a oposição e mesmo o antagonismo das situações de desenvolvimento são fruto de um mesmo encadeamento de causas; a existência de dois circuitos na economia das cidades é resultado de um mesmo grupo de fatores que, com a preocupação de simplificar, chamamos de *modernização tecnológica*.

Assim, não há dualismo: os dois circuitos têm a mesma origem, o mesmo conjunto de causas e são interligados. Contudo, é necessário precisar que, apesar de sua aparente interdependência, o circuito inferior aparece como dependente do circuito superior, do mesmo modo que as atividades rurais tradicionais dependem das atividades modernas (Havens e Flinn, 1970, p. 8).

Essa situação que tantos autores continuam a chamar de "dualismo" não seria outra coisa sendo o resultado, sobre a sociedade global, da posição hegemônica do circuito superior, representado essencialmente pelas formas monopolísticas de atividades (Mason, 1967, p. 79). O subemprego e as formas de atividades que a ele se ligam são uma consequência direta disso (Singer, 1970, pp. 66-67; Eckaus, 1955, pp. 544-548; Dasgupta, 1964, p. 177).

Por conseguinte, tratando-se o fenômeno dos dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos em termos de dualismo, arriscar-se-ia deixar de lado a trama histórica, indispensável a uma interpretação correta da realidade e conduziria, de outro lado, a análises parciais suscetíveis de acarretar mais uma vez soluções falsas.

NOTAS

1.

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE RÁDIOS EM ALGUNS PAÍSES

País	Porcentagem de Aumento Anual entre			Número de Televisores por 1.000 Habitantes em 1970
	1948-1953	1953-1963	1964-1967	
México.....	27,2	10,8	14,5	276
Gana	24,6	35,6	-	85
Marrocos	23,2	9,7	7,1	60
México.....	27,2	10,8	14,5	276
Argentina	3,3	8,4	8,9	370
Índia	24,3	16,1	20,7	21
Hong Kong ..	23,7	8,1	5,6	170
Paquistão	9,6	16,7	35,9	14

Fontes: *Annuaire statistique des Nations Unies, 1966-1968-1971.*

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE TELEVISORES EM ALGUNS PAÍSES

País	Porcentagem de Aumento Anual entre	Número de Televisores por 1 000 Habitantes	
	1962 e 1967	1967	1970
Costa do Marfim	100	1,5	2,4
Tunísia	77,3	7,7	10
Egito	25,5	12,9	16
Argentina	17,4	81,7	144
Equador	34,7	12,9	25
Costa Rica	40,6	41,4	57
Índia	71,9	0,01	0,04
Indonésia	52,5	0,5	0,7
Hong Kong	42,2	24,2	73

Fontes: *Annuaire statistique des Nations Unies, 1966-1968-1971.*

2. Nos países subdesenvolvidos, a desigualdade na distribuição das rendas é freqüentemente gritante.

Na Colômbia, “[...] cerca de 13% da renda em 1961 iam para 1% dos ativos, 20% iam para 5% dos ativos e 42% para 10% dos ativos, enquanto que 65% dos ativos recebiam somente 26% da renda total” (Bird, 1970, p. 13).

Se bem que a disparidade seja menos importante nas cidades, não resta dúvida de que as diferenças entre as rendas dos cidadãos são enormes.

Em Kinshasa, 81,7% da população ativa empregada recebiam um salário correspondente apenas ao mínimo vital. Havia, ao contrário, 14,1% de pessoas abastadas, e 4,2% consideradas economicamente fortes (M’Buy, 1970). É necessário acrescentar, por outro lado, que a grande maioria das pessoas sem emprego permanente não foi contabilizada.

Em Salvador (Bahia), 46,1% da população da cidade recebia 15,5% das rendas, enquanto que 6,7% ficavam com 24,5% das rendas (Banco do Nordeste, 1967).

SALVADOR, 1966

Nível de Rendas (em cruzeiros)	Porcentagem	
	População	Renda
0-10	5,7	0,6
10-20	14,4	3,2
20-40	26,0	11,7
40-80	25,4	22,0
80-160	22,1	38,0
160-240	3,3	9,7
240-400	3,1	14,8

Em Pointe-Noire (Vennetier, 1968, p. 363), 52,7% dos assalariados recebiam menos de 10 mil CFA por mês (pessoal doméstico, serventes, estivadores, planto-

nistas, vigias noturnos, operários pouco especializados); 31,9% recebiam entre 10 mil e 20 mil CFA (operários especializados, empregados de escritórios, quadros médios); os 15,5% restantes tinham salários superiores a 20 mil CFA (contadores, caixas, enfermeiros, funcionários e quadros superiores).

Mais da metade dos habitantes de Tananarive dispõem de menos de 15 mil FMG por mês (34,1% menos de 10 mil), enquanto que somente 16% têm rendas superiores a 25 mil FMG (7,6% mais de 35 mil) (G. Donque, 1968, p. 51).

Colin Clark (1960, p. 384) surpreende-se pelo fato de os salários oferecidos nos anúncios da imprensa de Madras (em 1939) variarem de 1 a 50, enquanto nos países ocidentais a variação é de 1 a 15.

Nas cidades do Egito, o salário variava em média entre 60 [libras egípcias] para o subproletariado e 1 330 [libras egípcias] para os quadros superiores. O proletariado e os quadros médios recebiam respectivamente 145 e 290 (Hassan Ryad, 1964, p. 50).

Todas essas cifras devem ser relacionadas às de um país desenvolvido, a França, onde os quadros superiores recebiam em média um salário mensal de 3 121 F, enquanto que o pessoal de serviços 568 F e os serventes 588 F (Mathieu, 1965, p. 11).

3. Os indivíduos não têm as mesmas possibilidades de acesso aos diferentes bens e serviços. Essa situação varia de uma cidade para outra, dentro de um mesmo país. As diferenças de consumo são qualitativas e quantitativas. Isso é devido, em grande parte às enormes diferenças de renda. Há, portanto, uma desigualdade social – ou uma seletividade econômica – no que concerne à aceitação das modernizações.

Em Libreville, são numerosos os africanos que não dispõem de eletricidade e são obrigados a utilizar velas e lâmpadas de querosene (Lasserre, 1958, p. 258).

Num bairro de Point-à-Pitre, objeto de uma *enquête* (F. Goudet, 1969), a porcentagem dos que possuem um refrigerador, uma televisão ou um automóvel varia em função das rendas:

Classes de Rendas	Veículos		Refrigeradores		Televisores	
	n.º absoluto	%	n.º absoluto	%	n.º absoluto	%
Menos de 400 F.....	3	5,2	10	8,1	1	2,6
400 a 600 F.....	8	14,0	26	21,3	6	15,7
600 a 1.000 F.....	15	26,3	35	28,6	9	23,6
Mais de 1.000 F.....	31	54,3	51	41,8	22	27,8

Em Caracas, contava-se uma média geral de um veículo particular para cada 11,7 pessoas. No que concerne aos empregados, a média era de um veículo para 3,5 pessoas.

Os exemplos seguintes, tirados do Brasil e do México, mostram bem que são as classes de rendas superiores que consomem mais, mas que a diferença em relação às camadas inferiores não é a mesma, segundo as mercadorias ou serviços.

DIFERENÇA APROXIMADA ENTRE OS CONSUMOS INDIVIDUAIS
NA CIDADE DE ARACAJU, SE

Farinha de milho	1	Talco	3,5
Vinagre	2,5	Creme de barbear	4
Óleo vegetal	6	Máquina de costura	2
Biscoito, torrada	8	Rádio de mesa	3
Manteiga	9	Toca-discos	21
Escova de dentes	1,5	Máquina de lavar	32
Dentifício	2	Enceradeira	40
Sabonete	3	Geladeira	40

Fonte: Banco do Nordeste do Brasil, 1967.

COMPRAS DAS FAMÍLIAS MEXICANAS

	<i>Léon</i>	<i>Monterrey</i>	<i>Distrito Federal</i>
Veículos, móveis, aparelhos elétricos e artigos de durabilidade superior a um ano	2,65	35,61	13,98
Vestuário e calçados	64,67	61,11	66,03
Combustíveis	98,18	89,81	99,77
Sabão, detergente	99,55	100,00	97,76
Despesas escolares	38,10	22,87	31,56
Médico e medicamentos	18,59	26,97	36,77
Condução	11,21	47,70	57,37
Férias e lazer	46,60	46,79	39,58

Fonte: Banco Nacional do México, 1965

CONSUMO INDIVIDUAL ANUAL DE ALGUNS PRODUTOS INDUSTRIAIS (1960)
EM ARACAJU POR CLASSES DE RENDAS MENSAIS (EM CRUZEIROS)

	0-10	10-20	20-40	40-80	80-160	160-240
Biscoitos (kg)	2,17	3,56	6,33	10,78	11,87	16,14
Macarrão (kg)	1,75	2,56	4,47	3,96	6,46	4,18
Frutas e legumes (kg)	1,11	1,93	3,36	5,46	6,79	6,54
Vinagre (l)	2,17	3,10	3,73	4,98	4,01	5,67
Sabonetes	4,20	6,08	9,20	10,95	13,61	12,65
Carne de porco em conserva (kg)	0,26	0,03	0,45	0,13	0,80	2,11
Manteiga	1,23	2,45	3,70	5,39	7,41	11,56
Camisa esporte (homem)	3,96	3,96	4,41	5,96	7,84	8,25
Calças (homem)	3,04	3,10	3,69	4,64	5,28	5,75
Pijama (criança)	0,18	0,33	1,01	1,32	1,76	2,00

continua

<i>Continuação</i>	0-10	10-20	20-40	40-80	80-160	160-240
Sala.....	1,65	2,10	2,65	2,56	3,81	4,82
Maião (mulher)	0,03	0,08	0,20	0,33	0,50	0,70
Calçados de couro (homem)	1,46	1,44	1,72	2,05	2,61	2,93
Calçados de plástico (homem)	0,12	0,05	0,06	0,04	-	-
Calçados de couro (criança).....	0,90	1,32	1,78	1,70	2,76	5,50
Calçados de plástico (criança).....	0,13	0,08	0,14	0,06	0,09	-
População (por 100)	16,4	24,6	28,3	18,8	8,9	3

A diferença para certas instalações vai do simples ao dobro ou mais do dobro, ela se agrava se são comparadas as disponibilidades dos não-empregados, ou seja, dos patrões, com as dos operários.

FREQUÊNCIA DE UTILIZAÇÃO DE ALGUNS PRODUTOS DOMÉSTICOS NOS DOMÍLIOS OBJETU DE PESQUISA NA CIDADE DE MOSSORÓ, RN

Toca-disco portátil	3,6	Carne de porco em conserva ..	4,1
Enceradeira	7,3	Frutas em conserva	5,2
Toca-disco	7,8	Leite condensado	12,4
Ventilador	10,4	Leite em pó	26,9
Fogão a querosene	11,4	Chocolate	29,0
Fogão a carvão	12,4	Peixe em conserva	38,3
Geladeira	17,6	Manteiga	56,0
Rádio portátil	19	Torradas e biscoitos	66,8
Fogão a lenha	33,7	Vinagre	73,6
Fogão a gás	40,9	Macarrão	74,6
Lâmpadas elétricas.....	59,0	Óleo vegetal	79,3
Rádio de mesa	63,2	Impermeável em náilon.....	3,1
Rede	91,2	Impermeável em tecido	6,3
Água sanitária.....	3,6	Impermeável plástico	21,8
Cera para o assoalho	14,0	Gravata	33,2
Sabão de cinza	30,0	Terno	36,8
Vassoura	95,5	Camisa social	36,8
Sabão em barra	97,9	Pijama	52,8
Veículo	15	Blusas	66,3
Chapéu	31	Saias	67,4
Escova de roupa	38,9	Vestidos	71,5
Escova de sapato	40,4	Camisas esporte	83,9
Escova de cabelo	42,5	Meias	88,9
Guarda-chuva	58,5	Calçados de plástico	14,5
Feijão em conserva	2,6	Calçados de couro	93,8

Fonte: Banco do Nordeste do Brasil, 1966.

Um dos domínios em que as diferenças de consumo são mais sensíveis é o dos equipamentos domésticos. Dispomos de dados obtidos em Brazzaville sobre o modo de instalação de móveis de luxo, "peças reservadas para receber os amigos", segundo a expressão do autor (Devauges, 1961):

INSTALAÇÃO DE MÓVEIS EM BRAZZAVILLE (por 100)

	<i>instalação especial</i>	<i>mesa ou poltrona</i>	<i>e mais o bufê</i>	<i>completo com decoração</i>	
Rendas inferiores:					
66 respostas	24	34	30	12	100
(das quais 34 operários)	29	29	29	13	100
Rendas superiores:					
64 respostas	12	41	19	28	100
(das quais 36 empregados)	11	39	22	28	100

Fonte: Devauges, 1961.

- Já foram feitos esforços para classificar as atividades urbanas sem levar em conta as divisões clássicas em setores e ramos de atividades. No que diz respeito apenas às atividades de produção, nosso esquema está muito próximo do encontrado por M. Perrin e Le Chau para a cidade de Antsirabe (Madagascar). Eles consideram a existência de quatro tipos de atividades: exportadoras, satélites, urbanas "modernas" e urbanas "tradicionais", bem como acham (cf. nota de rodapé 7) que a palavra "moderna" pode ser substituída por "urbanizada ou economicamente evoluída", e "tradicional" por "transitória". Os critérios adotados para distinguir atividades modernas e tradicionais levam em conta o volume de capital, o montante dos negócios, o modo de gestão, as técnicas da produção, etc. (M. Perrin e Le Chau, 1970, p. 364).
- A existência de uma bipolarização da atividade econômica nos países subdesenvolvidos pode ser constatada igualmente no nível nacional. Mas aqui, só o exame da atividade industrial se presta a uma demonstração, pois no que diz respeito à atividade comercial e de serviços, as estatísticas dificilmente permitem separar as diferentes situações.

Na Costa do Marfim, em 1966, cerca de metade da produção têxtil africana e do trabalho dos metais corresponde à atividade artesanal. No que concerne à panificação, cerca de metade da produção de grãos e farinhas corresponde ao artesanal e à pequena indústria (Samir Amin, 1967, p. 119).

A mesma situação encontra-se na Turquia, onde as indústrias, chamadas pelos estatísticos "inorganizadas", ocupam um número bem mais considerável de operários, se bem que o valor acrescentado seja bem menos importante que o das indústrias "organizadas".

Na Costa Rica, em 1958, 84,6% dos estabelecimentos industriais têm menos de cinco assalariados, 86,6% produzem cerca de 15 mil dólares. Esses dois índices

são comparáveis, mas é interessante acrescentar que entre 32 071 pessoas empregadas há somente 22 331 assalariados (G. Lasserre, 1967).

Na Venezuela, as indústrias consideradas pequenas e médias representam 98,9% do número dos estabelecimentos e 63,2% do emprego, enquanto as indústrias consideradas como grandes, com apenas 1,1% dos estabelecimentos, reúnem 36,8% do emprego (Avila Bernal, 1967).

Na Indonésia, 906 estabelecimentos têm mais de 100 empregados, dos quais 102 com mais de 500. Em contrapartida, 11 357 empresas têm menos de 100 empregados. O número total dos empregados é, todavia, comparável: 253 236 para os primeiros, com 5 820 para as indústrias com mais de 500 empregados e 223 927 para os outros. Isso dá uma média de 179 por grande estabelecimento e, ao contrário, uma média de 19,7 para os estabelecimentos com menos de 100 empregados. Aqueles, cujo efetivo ultrapassa 500, têm uma média de 988 (Angrand, 1968).

O caso do Brasil (*Anuário Estatístico do Brasil*, 1967) permite-nos constatar um certo paralelismo entre a porcentagem correspondente aos diferentes aspectos da atividade das firmas individuais e daquelas que dispõem de um número limitado de pessoas, por exemplo, os estabelecimentos de um a nove empregados. Há, portanto, correlação entre forma jurídica e porte da firma, o que constitui um dos elementos de nossa definição dos circuitos da economia urbana.

	<i>Firmas individuais</i>	<i>Firmas que têm de um a nove empregados</i>
Número de estabelecimentos	60,41	78,79
Pessoal ocupado	14,24	15,85
Força motriz utilizada	13,02	12,65
Salários pagos	7,09	8,56
Despesas de consumo	7,59	12,62
Valor da produção	6,75	9,20

Ainda, no Brasil, se as pequenas unidades de fabricação são numerosas (taxas elevadas nas classes inferiores, tanto no que diz respeito ao valor da produção como no que concerne aos salários), nota-se sua pequena representatividade para o número relativo de operários e de pessoal ocupado. Com efeito, são as grandes empresas que ocupam a maior parte do pessoal. As pequenas empresas consomem porcentagens igualmente fracas de força motriz. No que diz respeito aos salários, pode-se considerar que há mesmo mais que uma oposição, há uma inversão das porcentagens em relação às do número de estabelecimentos. Assim, as empresas menores se caracterizam pelos volumes de salários mais baixos e vice-versa. Para as taxas de consumo de matéria-prima, constatamos que a curva segue a dos salários. As diferenças entre as partes relativas das grandes e pequenas indústrias agravam-se ainda mais em relação ao valor da produção, mas há uma ligeira atenuação no que concerne aos grupos de salários.

Na Nigéria Oriental (A. Lewis, 1967, p. 34), a pequena indústria apresentava uma média de 2,6 ocupados por estabelecimento, se bem que haja diferenças segundo os ramos de fabricação. O coeficiente de emprego é mais baixo na fabricação de vestuário, conserto de calçados, marcenaria, latoaria, forjas, ourivesaria e colchoaria.

Na Venezuela, enquanto as pequenas indústrias (menos de 10 empregados) têm uma média de 2,7 empregados, a média indústria (10 a 100 empregados) tem uma média de 24,1 ocupados, e na grande indústria (mais de 100 empregados) a média é de 284,8. Enquanto a pequena e média indústria representam 98,9 dos estabelecimentos e 63,2% do emprego, a grande indústria tem, respectivamente, 1,1% e 36,8% (López e Venturini, 1967).

6. *Os dois circuitos na escala da cidade.* O fenômeno dos dois circuitos é facilmente verificável no domínio da fabricação, e isso para quase todos os ramos da atividade industrial nos países subdesenvolvidos.

Um estudo realizado na região de Bouaké (Costa do Marfim, 1966) mostra a importância relativa daquilo que a classificação oficial chama de setor "moderno" e setor "artesanal" urbanos na atividade de fabricação.

PRODUÇÃO INDUSTRIAL E ARTESANAL URBANA NA REGIÃO DE BOUAKÉ
(EM MILHARES DE CFA)

	<i>Setor moderno</i>	<i>Setor artesanal</i>	<i>Total</i>
Produção de grãos e farinha	117,6	345,8	463,4
Bebidas, sorvetes	109,0	4,3	113,3
Outras indústrias alimentícias, tabaco	1 865,3	—	1 865,3
Energia, água	160,0	288,0	448,0
Atividades extrativas	1,2	—	1,2
Materiais de construção	80,0	—	80,0
Química, paraquímica	—	19,4	19,4
Indústria madeireira	100,9	123,5	224,4
Reparação de veículos	217,8	180,6	398,4
Outras indústrias mecânicas e material elétrico	—	74,2	74,2
Têxteis	1 571,3	332,0	1 903,4
Couros, sapatos	—	46,0	46,0
Gorduras	—	86,9	86,9
Produtos industriais diversos	—	92,5	92,5
Construção e obras públicas	1 760,3	414,1	2 174,4
Total	5 983,5	2 007,3	7 990,8

Em cada ramo industrial, as relações são diferentes entre os dois setores, e constatamos que, para as indústrias mais modernas como para as mais elementares, indústrias alimentares, fumo e têxteis, a superioridade do setor moderno pode ser esmagadora, enquanto o setor artesanal pode aparecer como exclusivo para as atividades como as do couro ou de gorduras ou para as indústrias mecânicas e de material elétrico.

Em Valência, na Venezuela, 35% da população industrial está empregada em 70% das empresas (Chapoulie, 1967, p. 108). Isso corresponde ao circuito inferior

da atividade industrial, no qual as 655 empresas do tipo tradicional ocupam 4 990 trabalhadores. O outro circuito é essencialmente representado por 131 empresas instaladas desde 1958 na zona industrial da cidade, que empregam 6 850 pessoas; elas representam 15% do número total das empresas, mas empregam 50% dos trabalhadores do setor secundário. Como em outros lugares, o porte médio das empresas varia de acordo com os ramos.

INDÚSTRIAS DE VALÊNCIA

<i>Tipo de Indústria</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Número de trabalhadores</i>
Alimentação	160	2 400
Calçados, confecção	192	850
Móveis	150	440
Transportes	150	1 300
Metalurgia	52	1 100
Produtos minerais	40	1 130
Química	19	1 150
Borracha	12	800
Têxtil	8	2 500

A média de pessoas ocupadas constitui assim um índice do nível tecnológico da atividade industrial e, por conseguinte, de sua participação em um ou outro circuito da economia urbana.

Nas regiões urbanas da Birmânia, por exemplo, pode-se opor o porte relativamente importante das indústrias alimentares e o porte reduzido das atividades ligadas à madeira e aos móveis, ao vestuário e ao couro (Angrand, 1968). Para essas últimas atividades, trata-se freqüentemente de estabelecimentos artesanais ou que empregam uma tecnologia caduca, enquanto a indústria alimentar é representada, em grande parte, por fábricas modernas.

No Nordeste do Brasil, as maiores cidades abrigam um número importante de pequenas indústrias. As atividades fabris com menos de cinco empregados estão bem representadas nas cidades de mais de 50 mil habitantes, o que se relaciona com a importância das camadas sociais com baixo nível de rendas (Robock, 1963).

Em Lagos, em 1969, de 2 419 estabelecimentos industriais, 69% tinham menos de quatro empregados e somente 7% tinham mais de 20 (Mabogunje, 1968, p. 256). Em Ibadan, o mesmo fenômeno: em 1963, mais de duas mil pequenas fábricas empregavam menos de dez pessoas e muitas vezes menos de cinco. Das 47 indústrias com mais de dez empregados, somente nove empregavam mais de 100 pessoas e só uma delas mais de 500 (Mabogunje, 1968, p. 201).

Na região de Istambul, em 1960, o setor moderno (*organized manufacturing*) da indústria empregava 130 975 pessoas e produzia um valor agregado de 2 823 300 mil libras turcas. Para o setor não-moderno (*inorganized manufacturing*) as cifras eram respectivamente de 180 108 e 884 735 (Jurkat, 1966).

Na cidade de Mérida, nos Andes venezuelanos, Jovito Valbuena (1966) identificou 42 estabelecimentos industriais e 138 artesanais. Se bem que firmas de porte muito pequeno tenham sido excluídas dentre os estabelecimentos industriais, as diferenças de característica entre as duas categorias são evidentes.

ESTABELECIMENTOS EM MÉRIDA, VENEZUELA

	<i>Establecimientos</i>	
	<i>industriais</i>	<i>artesanais</i>
Matéria-prima utilizada	763 985	91 646
Consumo de energia elétrica, combustíveis	42 538	1 366
Despesas gerais	806 523	93 015
Capital fixo	8 131 500	1 023 000

Este outro exemplo tomado na região de Bouaké (*Étude Régionale de Bouaké, 1962-1964, 1966*) é igualmente representativo, para o comércio, de um certo número de características já descritas:

	<i>Número de Empresas</i>	<i>Fornal</i>	<i>Volume de Negócios</i>	<i>Margem de Lucro</i>	<i>Estoque</i>
Comércio de pequeno varejo	96,5%	89,4	10,2	30,0	55,8
Comércio moderno	3,5%	10,6	89,2	70,0	44,2

Fonte: *Étude Régionale de Bouaké, 1962/1964.*

Em Puerto La Vaz, Venezuela, um estudo realizado por Erdens (1969), de acordo com os registros da municipalidade permite distinguir os estabelecimentos pequenos, médios, grandes e muito grandes, segundo a classificação fiscal. O critério é diferente para o comércio e serviços e para a indústria, de acordo com os impostos a que cada um está sujeito.

IMPOSTOS A QUE CADA UM ESTÁ SUJEITO

	<i>Comércio e Serviços</i>	<i>Indústria</i>
Pequenos	até 50 Bolívares	até 10 Bolívares
Médios	50-200	100-500
Grandes	200-1 000	500-1 000
Muito grandes	mais de 1 000	mais de 1 000

Os resultados obtidos mostram, na categoria dos pequenos estabelecimentos, 53,3% dos estabelecimentos comerciais, 71,11% das indústrias e 60,08% dos serviços. Quanto aos serviços ligados às comunicações, os pequenos estabelecimentos constituem 67,74% do total; os estabelecimentos muito grandes representam, respectivamente, 1,94, 3,61, 0,73 e 1,61%.

7. David McKee (1970, p. 54) refere-se à existência de quatro setores da economia urbana (industrial, comercial, residencial e institucional). Mas sua classificação limita-se à organização interna da cidade e ao espaço em que se trava a luta entre os diferentes setores pela utilização do solo urbano. Essa abordagem, portanto, é bem particular e não deve ser confundida com a visão global da cidade que nos esforçamos para apreender.
8. Segundo McGee (1971a, p. 175): "Pode-se propor um modelo tripartite da estrutura social das cidades que revela ao mesmo tempo o poder político e o status social. No topo da estrutura social, encontra-se uma elite reduzida composta pelo alto comando militar, os burocratas da administração, os grandes industriais ou os grandes negociantes. O poder político não vem somente do controle que eles têm sobre o governo mas também dos laços que têm com o setor *capital intensive*, que é uma fonte importante de riqueza e de produtividade na cidade. Abaixo encontra-se uma classe média em expansão, representada pelos funcionários, intelectuais, jornalistas e os empregados, que são do mesmo modo amplamente ligados ao setor capitalista. Vem, enfim, o grosso da população urbana (da qual uma fraca proporção pode estar ligada à indústria moderna) que trabalha na economia de bazar, onde a produtividade é baixa e o subemprego característico".
9. Os quadros seguintes, resultado de pesquisas realizadas em algumas cidades brasileiras, são significativos.

DESPESAS MENSAIS DAS FAMÍLIAS E DESPESAS PARA A COMPRA DE VEÍCULOS,
SEGUNDO O NÍVEL DE RENDA (EM CRUZEIROS)

	250-499	500-799	800-1 199	1 200-2 499	2 500 e mais
Fortaleza:					
Despesas totais	432,0	637,2	970,4	1 807,3	4 495,0
Veículos	3,5	23,6	16,7	283,4	365,0
Curitiba:					
Despesas totais	440,0	667,8	1 050,8	1 681,0	4 309,0
Veículos	8,1	6,2	59,3	112,4	369,3
Rio de Janeiro:					
Despesas totais	460,5	651,0	985,7	1 686,2	4 309,2
Veículos	—	10,2	21,0	91,3	59,2
São Paulo:					
Despesas totais	421,6	630,2	894,0	1 524,2	4 425,9
Veículos	0,8	4,0	8	115,4	270,5

Fonte: Fundação Getúlio Vargas, 1962.

PORCENTAGENS DAS DESPESAS TURÍSTICAS E DE VIAGENS SOBRE O
TOTAL DAS DESPESAS EM FORTALEZA, CE

Até 99 cruzeiros	0,3	
De 100 a 149	0,1	
De 150 a 249	0,1	
De 250 a 349	0,2	
De 350 a 499	1,1	
De 500 a 799	0,6	
De 800 a 1 199	0,6	
De 1 200 a 2 499	3,6	
Mais de 2 500	0,3	Total: 0,9%

DESPESAS DESTINADAS À HABITAÇÃO, SEGUNDO O GRAU DE INSTRUÇÃO DO
CHEFE DE FAMÍLIA (PORCENTAGEM SOBRE O TOTAL DAS DESPESAS)

	<i>Sem instrução</i>	<i>Alfabetizado</i>	<i>Primário</i>	<i>Secundário</i>	<i>Superior</i>	<i>Total</i>
Fortaleza:						
Despesas totais ..	14,5	20,0	17,3	23,7	19,3	19,5
Aluguel	2,2	4,4	3,8	4,6	3,3	3,9
São Paulo:						
Despesas totais ..	23,2	23,5	23,4	26,4	32,3	25,8
Aluguel	9,8	10,0	10,0	11,3	5,9	9,5
Rio de Janeiro:						
Despesas totais ..	13,9	22,0	23,8	25,1	22,9	23,6
Aluguel	4,6	5,3	5,1	7,4	10,4	7,1
Curitiba:						
Despesas totais ..	19,8	19,2	18,9	22,0	20,1	20,1
Aluguel	5,1	4,3	4,6	4,8	3,3	4,4

Não são os mais abastados, nem os mais pobres que destinam ao aluguel as porcentagens mais elevadas de seu salário. No que concerne aos veículos, as mesmas tendências se revelam.

ESPECIFICIDADE DO FENÔMENO

Parece-nos útil mostrar a especificidade dos dois circuitos da economia urbana, e isso para evitar que se repitam três erros bastante difundidos, provenientes de uma tendência persistente de sempre se querer comparar o que ocorre no mundo subdesenvolvido com o que existe ou o que existiu no mundo desenvolvido. O primeiro erro consiste em se pensar que é possível fazer um paralelo entre os fenômenos econômicos urbanos que acompanharam a revolução industrial na Europa e aqueles que se constatam no processo de industrialização dos países subdesenvolvidos. Contudo, não pararemos de repetir que a existência dos dois circuitos é um fenômeno atual, criação, da modernização tecnológica, e deve ser estudado como tal.

Por outro lado, parece-nos abusivo querer assimilar a economia do gueto à do circuito inferior. A similitude aparente desses dois fenômenos é enganadora. Por fim, isso nos leva a refutar a atitude que visa a confundir, no interior das cidades dos países subdesenvolvidos, a favela com o circuito inferior. A favela é somente um quadro material de vida representativo da pobreza, segundo certos critérios; o circuito inferior é um fenômeno econômico muito mais amplo, não delimitado

geograficamente, e que representa a condição de dependência de todo um sistema econômico.

ESPECIFICIDADE DO FENÔMENO DOS DOIS CIRCUITOS EM RELAÇÃO À EUROPA DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Do mesmo modo que freqüentemente acontece comparar-se a situação atual da urbanização dos países subdesenvolvidos com a dos países desenvolvidos na época da revolução industrial, é grande a tentação de encontrar um paralelo entre a existência dos dois circuitos da economia urbana dos atuais países do Terceiro Mundo e a situação da produção e do emprego nas aglomerações européias da época acima mencionada.

Com efeito, a situação de subemprego que reina atualmente nas cidades da África, América Latina e Ásia lembra a situação que se podia encontrar nas cidades inglesas, francesas e de outros países da Europa ao longo do século XVIII e mesmo do século XIX. Quando hoje certos autores escrevem sobre os “parasitas” das cidades do Terceiro Mundo, isso faz pensar em Montesquieu, no *Espírito das Leis*, falando de “esses habitantes inúteis, das cidades...” Do mesmo modo, a pulverização da atividade econômica urbana, constatada em Paris (Chevalier, 1950, p. 77) e em Londres (Bedarida, 1968, pp. 276-277), com um terciário igualmente inchado: o número de barbeiros, lavanderias e lavadeiras, calculado em Londres em plena metade do século XIX, é ainda mais significativo que nas atuais cidades dos países pobres (Santos, 1971, p. 319). O mesmo ocorre com a quantidade de domésticas (Sorlin, 1969, p. 92). Enfim, a falta de qualificação de uma grande parte da mão-de-obra aparece igualmente como um elemento de comparação não negligenciável.

Por outro lado, os aspectos diferenciais também podem ser notados. Por exemplo, as domésticas eram relativamente menos subpagas que nos países do Terceiro Mundo (Santos, 1971, p. 319). O leque de consumos das classes pobres era seguramente muito mais estreito nos países europeus. Na Paris de 1930 (Salles, 1969, p. 253), um operário

gastava 66% de seu salário com a alimentação. Na Inglaterra, essa taxa era de 75% (Beaujeu-Garnier, 1965a). Pelo contrário, as despesas com vestuário eram muito pequenas. Quanto às despesas com o lazer, elas representavam 0,12% do orçamento normal de um empregado na Alemanha de 1885, o que deve ser comparado com os 5%, em Kinshasa, no Zaire, em 1954 (Santos, 1971, p. 321).

Seria possível, sem dúvida, encontrar outros pontos de comparação entre os dois momentos históricos diferentes. No entanto, a comparação só seria válida se pudesse ser feita também em termos de mecanismos. Contudo, esses são fundamentalmente diferentes nos dois casos, como nós o demonstramos amplamente em obra recente (Santos, 1971, cap. XII).

Em seu processo de industrialização, os países hoje desenvolvidos não conheciam uma redução gradual (em porcentagem) da população ativa em relação à população total, enquanto isso é a regra na maior parte dos países subdesenvolvidos (ver, entre outros, Clarke e Clark, 1969, p. 44). É que nos primeiros as condições de industrialização criavam mais empregos do que a população da cidade tinha capacidade de preencher, donde o apelo à mão-de-obra do campo. Nos países subdesenvolvidos, uma industrialização com alto coeficiente de capital atrai mais e mais pessoas, mas não é capaz de fornecer empregos suficientes. É por isso que desde os primeiros momentos de sua modernização, as cidades dos países subdesenvolvidos têm um terciário mais importante que o secundário, ao contrário do que se passou nos países desenvolvidos, onde a expansão do setor terciário foi mais tardia. De qualquer modo, o terciário dos países pobres é de outra natureza: é um terciário "primitivo" (Beaujeu-Garnier, 1965), um terciário "refúgio" (Lambert, 1965).

É verdade que, no século XIX, ainda é difícil distinguir-se bem os dois principais setores da atividade urbana. Muitos dos empresários contados como sendo do setor secundário tinham relações diretas com sua clientela (Chevalier, 1950, p. 75). Mas entre os dois setores o nível de produtividade – sendo esta expressão aqui tomada no sentido que lhe é dado pela maioria dos economistas ocidentais – era comparável,

situação que hoje é bem diferente no Terceiro Mundo. Admitindo-se esse critério, tal distinção é essencial.

GUETO E CIRCUITO INFERIOR

É possível comparar as populações deserdadas das cidades dos países subdesenvolvidos com as massas pobres dos países desenvolvidos? Quis-se assimilar gueto¹ e favela e sugerir uma identidade de sua problemática e mesmo um paralelismo nos remédios. Essa atitude serviria para lembrar aos pobres dos países pobres que também há pessoas desvalidas nos países ricos. Mas a comparação é exata?

Antes de tudo, há uma questão de números. Nos países industriais, os cidadãos pobres, relativamente pouco numerosos, pertencem às populações historicamente discriminadas, aos grupos aos quais as mutações econômicas não permitiram triunfar e à população imigrante chamada a realizar as tarefas mais ingratas, desprezadas pelos nacionais, mas que são fundamentais para o crescimento e o funcionamento da economia. Nos países subdesenvolvidos, os pobres urbanos, relativamente mais numerosos, são oriundos das classes médias e pobres, rurais e urbanas, e freqüentemente assistem à ascensão socioeconômica mais rápida dos estrangeiros que imigraram em data recente.

Sem dúvida, pode-se encontrar semelhanças entre os dois tipos de coletividade. Por exemplo, a impossibilidade de encontrarem, num e noutro caso, trabalho permanente durante o ano todo, para uma importante porcentagem da população do gueto, assim como para a da favela. Mas mesmo aqui uma diferença fundamental deve ser sublinhada. Se a mobilidade no trabalho do habitante do gueto é limitada, a dos pobres das cidades dos países subdesenvolvidos, qualquer que seja a local de sua residência, é uma das características dessa mão-de-obra flexível e adaptável. Isso é devido às diferenças concretas entre as economias das cidades dos países industriais e dos países subdesenvolvidos. Sem dúvida, pode-se dizer, como o fez Elliot Liebow (1967, p. 57), que, para as pessoas que freqüentemente estão sem trabalho, todas as oportunidades devem ser agarradas: "*A job is a job*". É assim

nas cidades dos países subdesenvolvidos. Mas, nestas, o leque de ocupações intercambiáveis que podem proporcionar ganho às pessoas pobres (e sem qualificação precisa) revela-se muito mais extenso. Nos países desenvolvidos, a mobilidade dos indivíduos do gueto é reduzida, de um lado, pela insuficiência dos meios de transportes e, de outro, pelo número limitado de empregos. O número de empregos oferecidos na própria zona de residência é bem maior nas cidades dos países subdesenvolvidos. Essas atividades tendem a aumentar em número, acompanhando o aumento da população, pois elas dispõem de uma capacidade auto-inflacionária (McGee, 1971a, p. 74). Nos países desenvolvidos, o número dessas atividades tende a diminuir (Levitan, Mangum e Taggart, 1970, p. 68).

A concorrência de formas modernas de comercialização, como o supermercado, é muito mais fácil nos bairros pobres das cidades dos países ricos. Sem dúvida, sua expansão não se dá no mesmo ritmo, nem na mesma amplitude que nas outras partes da cidade, e as dificuldades encontradas para a instalação desses serviços modernos podem implicar em preços sensivelmente mais elevados, pagos nas cidades dos Estados Unidos pelos habitantes das zonas pobres, quando comparados com os preços no resto da cidade (Cross, 1970, p. 121).

O *street-corner man* é obrigado a despender todos os seus recursos para subsistir (Liebow, 1967, p. 65). Nisso se aproxima de seu homólogo dos países subdesenvolvidos, mas dispõe, todavia, da possibilidade de acesso ao “crédito burocrático” (Caplovitz, 1963, pp. 1-2). Nos países subdesenvolvidos, as pessoas verdadeiramente pobres só dispõem do crédito pessoal, direto e usurário, que caracteriza a maior parte das operações do sistema econômico ao qual pertencem, e que eles contribuem para nutrir. A discussão já clássica sobre o que se chama a *present time orientation* dos habitantes dos guetos, tal como são vistos pelos observadores da classe média (Liebow, 1967, p. 64), os quais teriam uma *future orientation*, pôde assim ser transposta para os países subdesenvolvidos, ocupando um grande número de pesquisadores. Uns reconhecem nos habitantes das favelas uma *present time orientation*. Outros como Leeds *et al.* (1970) lhes reconhecem uma orientação me-

nos limitada no imediato e que se traduziria por uma instrução dada às crianças, pelas compras de bens duráveis que se impõem pela agressividade da publicidade e o contágio do efeito-demonstração.

Em países como os Estados Unidos e os da Europa ocidental, o seguro desemprego, pago a todos os que se encontram sem trabalho (Becker, 1968, Caplovitz, 1963), a rigor poderia permitir não se pensar muito no dia seguinte. Nos países subdesenvolvidos, onde tais mecanismos não atuam, a busca do ganho é cotidiana e isso se impõe pela necessidade de pagar uma parte das dívidas, conservar seu crédito e continuar a viver.

A palavra *pobre*, como lembra Anderson (1964, p. 80) é, portanto, relativa: “Os pobres das cidades européias em 1900 eram menos privados de coisas materiais que em 1850, mas sua segurança material era bem menor que a dos pobres de 1962, nas mesmas cidades”. Poder-se-ia assim opor uma pobreza com segurança nos países evoluídos a uma pobreza sem segurança nos países atrasados.

Essa segurança constitui uma das diferenças essenciais entre a situação dos sem trabalho nos países ricos e nos países pobres. Mais que qualquer outra razão, isso contribui para explicar por que não se pode falar da existência de um circuito inferior da economia urbana nos países desenvolvidos.

Ao contrário, nos países subdesenvolvidos, a oscilação das rendas individuais e familiares e da massa monetária correspondente desencoraja a instalação de comércio e serviços modernos e assegura a permanência das atividades que descrevemos precedentemente.

Como Joan Nelson observa com justeza, as comparações que continuam a ser feitas – entre os guetos dos Estados Unidos e os de outras cidades ocidentais com as situações supostas correspondentes nas cidades dos países subdesenvolvidos – são todas “suspeitas”, pois “as situações diferem amplamente em numerosos pontos” (Joan Nelson, 1969, p. 9). Mesmo se uma ou outra das características do circuito inferior pode ser reconhecida nas cidades dos países desenvolvidos, isso não é suficiente para se estabelecer uma comparação válida. Cada circuito ou subsistema da economia urbana dos países subdesenvolvi-

dos é, ele mesmo, um sistema, isto é, os elementos que o compõem estão em relação de interdependência funcional uns com os outros. Apesar da interação entre os dois circuitos, as características que distinguem um subsistema de outro provêm exatamente da oposição das características de cada um dos conjuntos.

FAVELA E CIRCUITO INFERIOR

Quando criticamos a assimilação, feita por alguns, entre gueto e favela, também não aceitamos assimilar favela e circuito inferior. Ao contrário, pensamos que o estudo da pobreza urbana que opõe a favela ou o cortiço ao "centro" da cidade, sendo este último representativo de uma economia próspera, constitui um grave desvio em relação à realidade. Mesmo quando tal abordagem possa dar resultados tecnicamente apreciáveis (Frankenhoff, 1971), dificilmente ela conduzirá à construção de uma teoria válida e à descoberta de instrumentos de ação eficazes.

Favelas e cortiços constituem, nos países subdesenvolvidos, uma realidade multiforme e mutável, de acordo com cada país e cada cidade. No interior de uma mesma cidade podem-se encontrar tipos diferentes de cortiços, em função de sua localização, sua aparência, a proveniência e a atividade de sua população, a distribuição das rendas individuais e familiares (Laquian, 1971, p. 185; Portes, 1971, p. 247; Orlove, 1969, p. 51). Com efeito, a favela não reúne todos os pobres de uma cidade, e nem todos os que nela vivem podem ser definidos segundo os mesmos critérios de pobreza. Uma favela pode compreender tanto biscateiros, que vivem de rendas ocasionais, como assalariados dos serviços e das indústrias e mesmo pequenos empresários (Orlove, 1969, p. 54; Carlos dos Santos, 1971).

Seria bom, por exemplo, determo-nos um pouco nas razões pelas quais as pessoas vão instalar-se nas favelas. Seria muito apressado pretender que a explicação se encontre exclusivamente na posição dos indivíduos na escala das rendas. Muitos outros fatores devem ser considerados e, em nosso modo de ver, o mais importante consiste, sem

dúvida alguma, nos modos de integração e de inserção encontrados pelas camadas pobres de uma cidade diante das condições impostas pela modernização tecnológica. A atração exercida pelos tipos de consumo modernos oferece ao indivíduo bem pouca escolha entre os bens e os serviços que consumirá. Quanto ao modo de pagamento, certos bens e produtos podem ser comprados fiado, com a utilização de crédito pessoal e direto, enquanto outros exigem pagamento à vista ou, se o comprador pode se permitir, a assinatura de promissórias, o que significa a obrigação de desembolsar o dinheiro em data fixa. Como as despesas com habitação se inscrevem nesta última categoria, isso explica em parte a proliferação de barracos, solução que permite não sacrificar consumos que exigem, como a habitação “normal”, um desembolso de dinheiro líquido em datas fixas. Quem quer que tenha visitado uma cidade da América Latina deve ter na mente a imagem da floresta de antenas de televisão que se levantam dos telhados das casas pobres. “Na Venezuela, já em 1964, 30% dos barracos tinham televisão” (Abrams, 1964). Por outro lado, o equipamento doméstico constitui uma despesa corrente importante (Frankman, 1969, p. 5).

Essa possibilidade de escolher entre diferentes formas de pagamento explica as relações freqüentes de uma parte da classe média com o circuito inferior, por razões, aliás, comparáveis, pois as pessoas das classes médias têm a tendência de imitar certas formas de consumo das classes abastadas, em matéria de habitação, por exemplo, como já frisamos anteriormente.

Portanto, não há oposição entre favela e centro, mas oposição entre circuito inferior e circuito superior. Enquanto certos habitantes das favelas em parte escapam do primeiro circuito, outros que não residem nela, pelo contrário, estão completamente ligados a ele. Por conseguinte, toda abordagem que não leve em conta esta realidade está cheia de armadilhas e perigos.

Se bem que os estudos de Leeds *et al.* (1970) parecessem definitivos na refutação da existência da “ruralização urbana”, o debate a esse respeito continuou.

Os partidários da “ruralização urbana” (entre outros, Bonilla, 1961, e Weisslitz, 1971, p. 57) talvez se tenham inspirado em descrições de pequenas cidades, feitas por antropólogos, etnólogos e geógrafos que trabalharam na África, antes ou pouco depois da Segunda Guerra Mundial. Falava-se então em “aldeias rurais”, designação que podia ser explicada pela aparência das casas e por certas formas de organização social dos novos habitantes urbanos, considerados muito ligados a seu meio rural. As condições mudaram muito depois, mas as explicações e as teorias formuladas nesse momento mantiveram seu peso. A responsabilidade disso deve ser buscada em parte numa concepção etnocêntrica da cidade, que se quis definir em relação aos organismos urbanos do mundo ocidental e não em função das realidades próprias ao mundo subdesenvolvido. Ainda é freqüente se ler que os novos citadinos são os “rurais da cidade”.

Isso justifica também, de certo modo, a assimilação que é feita entre a mão-de-obra armazenada na favela e o setor primário da economia (Frankenhoff, 1967). Esse autor, sem dúvida inspirado pela teoria das exportações urbanas – também de utilidade discutível no que concerne às cidades dos países subdesenvolvidos – sugere que a principal função da “periferia”, aqui a favela, seria a de fornecer mão-de-obra ao “centro” e que este dado comanda as relações existentes entre os dois conjuntos. Ora, como bem mostrou McGee, há diferentes fluxos entre os dois segmentos da cidade. Além do mais, o circuito inferior assim como a favela são, eles próprios, criadores de atividades. Somente a presença do centro cria atividades e trabalho independentemente da demanda desse centro. As novas necessidades impostas pela modernização tecnológica às pessoas sem renda conduzem a soluções que lhe são próprias e isso em nível coletivo. Mas o equívoco pode ser explicado facilmente, quando se toma como exemplo-chave uma favela atípica, onde a maior parte das pessoas ganha mais que o salário mínimo e onde uma grande porcentagem está ligada de modo permanente à economia do centro (Frankenhoff, 1967).

ATUALIDADE DO FENÔMENO DOS DOIS CIRCUITOS

O fenômeno dos dois circuitos, tal como o definimos, é contemporâneo do atual período de modernização tecnológica. Esse fenômeno antes não existia nos países subdesenvolvidos, quer tenham encetado seu processo de industrialização antes da Primeira Guerra Mundial, quer sua industrialização seja recente.

Sem dúvida, quando se escolhem certos aspectos isolados, podem-se encontrar semelhanças entre a situação atual e a das cidades coloniais, do período precedente. Mas parece-nos impossível estabelecer um paralelismo sistemático entre a cidade tradicional, como a chama Wheatley (1969, p. 4), e a cidade atual.

As cidades coloniais podem ser definidas como traços de união entre um mundo produtor de matérias-primas e um outro mundo, comprador desses produtos brutos e vendedor de produtos manufaturados. Esses últimos produtos só são consumidos na cidade colonial por uma pequena minoria de comerciantes e funcionários, aos quais vêm juntar-se os maiores proprietários de terras.

A economia urbana ainda não compreende indústrias de exportação, nem serviços diferenciados. O comerciante atacadista, pelo qual passam todas as relações extralocais, extra-regionais e extranacionais, substitui assim a classe dos industriais (contribuindo por outro lado para retardar seu nascimento), e numa certa medida, os bancos. A separação entre um comércio especializado ou integrado e um pequeno comércio não existe. O bazar serve tanto as classes abastadas quanto as pobres e em suas prateleiras encontra-se de tudo. É isso, de resto, que constitui sua definição.

O consumo era nitidamente mais limitado, tanto no volume do consumo quanto no número de produtos oferecidos. A publicidade igualmente era mais discreta e dificilmente se podia falar em efeito-demonstração. As disparidades de rendas na cidade eram menores: eram cidades de funcionários, comerciantes e o lugar de residência dos proprietários de terras mais abastados. Quanto aos empregados domésticos e outros subempregados, sua participação no consumo era

mínima e alimentava em grande parte a atividade artesanal. Como esta não sofresse a concorrência da indústria, que não existia, podia continuar a fornecer empregos em grande número.

No que concerne aos países subdesenvolvidos precocemente industrializados, o início da industrialização não oferece as condições necessárias para que o fenômeno dos dois circuitos possa aparecer.

De um lado, o êxodo rural não era importante em comparação com o período atual, sendo as migrações geralmente uma maneira de fugir das condições de vida julgadas ruins. Ora, a descoberta da pobreza é um fenômeno recente, agravado pelo efeito-demonstração.

De outro lado, nas cidades, o emprego era seguro. A atividade industrial, com efeito, não era concentrada como agora, mas se realizava em níveis tecnológicos, que asseguravam o aumento do emprego tanto em termos absolutos como relativos.

Tanto no plano da produção como no da comercialização, a “modernização” não levava à criação de unidades de produção ou de comercialização de dimensões gigantescas. As grandes indústrias de então tampouco eram responsáveis pelo desaparecimento das unidades médias. É nesta fase, talvez, que se poderia falar de um *continuum*.

Sendo a expansão da indústria ligada às possibilidades de extensão do mercado (Furtado, 1968), a fixação dos preços era um estimulante do consumo. O aumento da produção não conduzindo, obrigatoriamente como agora, à utilização das técnicas mais modernas, estabelecia-se uma espécie de *feedback* positivo no conjunto das atividades urbanas. Produção e emprego aumentavam paralelamente.

Ao lado disso, aliás, as atividades de sustentação da modernização do país, tais como a construção das estradas de ferro² ou dos portos, criavam um grande número de empregos. As atividades de distribuição e de relações eram pouco mecanizadas, ou não o eram, de tal sorte que também eram criadoras de empregos.

Além do mais, como as atividades governamentais apresentavam a tendência de se hipertrofiar rapidamente, a proliferação dos serviços públicos também assegurava uma quantidade não negligenciável de ocupações.

Como o esforço de industrialização e de equipamento do país estava baseado em sua capacidade de exportação (Cardoso, 1967, p. 263)³, havia expansão das zonas de cultura comercial e criação de novas zonas.

Os excedentes demográficos do campo eram então divididos entre as cidades e as frentes pioneiras da agricultura comercial. Não é de estranhar que o fenômeno da "favelização" não aparecesse ou, em todo caso, não ganhasse proporções antes dos anos de 1940 (Santos, 1966).

Nesse período, a presença estrangeira, seja por intermédio dos capitais, seja por intermédio dos migrantes, revestia-se de formas diferentes. Certamente, a industrialização se fazia também com a utilização de capitais estrangeiros. Dizia-se, por exemplo, de uma fábrica de pregos em São Paulo, que só o ruído era brasileiro... Mas o comportamento do capital estrangeiro era sensivelmente diferente daquilo que é agora, e isso em parte está ligado às condições tecnológicas da produção e à natureza das migrações externas.

Pode-se distinguir com efeito pelo menos dois grandes tipos de migrações no curso da história dos movimentos de população para os países subdesenvolvidos. Um primeiro período corresponde às migrações de pobreza⁴. Em seguida, haverá as migrações de riqueza, ou migrações tecnológicas, características da fase contemporânea. As migrações de pobreza paralelas ao enriquecimento do continente europeu desencadearam o êxodo dos indivíduos ameaçados de marginalização no interior dos países onde o crescimento começava a colocar problemas de emprego; mas há também o êxodo dos naturais de países marginais ao crescimento econômico. Todas essas pessoas são facilmente absorvidas pelos países receptores, onde freqüentemente encontravam a riqueza entregando-se a atividades úteis ao processo de crescimento, e isso num estágio da tecnologia em que sua habilitação ou equipamento em máquinas e em capitais eram suficientes. Nessas condições é mais correto falar de capitais dos estrangeiros do que em capitais estrangeiros.

Com as migrações tecnológicas do período atual, o agente enviado de seu país de origem não vem a título pessoal, mas na qualidade de representante das técnicas e dos capitais importados. Seu comportamento e suas relações com o país que o acolhe são função dessa situação.

Ainda, nos períodos precedentes ao período atual, a indústria não é chamada a produzir para as camadas privilegiadas da sociedade urbana, cujo volume reduzido não justifica a criação de um circuito de produção a seu serviço. Aliás, pelo fato de serem cosmopolitas, elas rejeitavam os produtos locais. Continuavam assim a importar, de modo que a produção local era mais para a massa urbana.

Sem dúvida, a produção não estava em condições de comandar o consumo, como faz agora. Como os bancos estavam mais interessados no comércio de exportação e importação, que lhes dava grandes lucros, o crédito para o escoamento da produção industrial passava por intermédio dos atacadistas. A indústria aproveitava o aparelho comercial preexistente; ela não tinha força ou não tinha interesse em modificar a situação.

São numerosas as razões pelas quais as indústrias têm necessidade de passar pelos atacadistas para escoar sua produção. Aqui damos algumas delas: os transportes e comunicações eram difíceis, tanto a recepção de encomendas como sua remessa constituíam dificuldades e as indústrias não dispunham de um aparelho burocrático capaz de assumir essa responsabilidade. Com exceção do comércio de exportação e importação concentrado em algumas cidades-portos, o resto do comércio era de pequenas dimensões, o que levava à multiplicação dos riscos. Além disso, o aparelho bancário era limitado no espaço. As dificuldades de transporte, diferentes de uma região para outra, acarretavam uma variação dos preços, e os comerciantes de exportação-importação eram os únicos em condições de se adaptar a conjunturas tão diversas. Os comerciantes atacadistas eram os únicos que podiam adaptar-se às condições mutáveis da clientela, à qual vendiam a crédito os bens importados do estrangeiro ou produzidos na cidade.

O tamanho das cidades, reduzido quando comparado com o que existe atualmente, as dificuldades de transporte e mesmo as relações de vizinhança facilitadas pela carência dos transportes, tudo isso contribuía para manter a atividade artesanal, tanto mais que as diferenças de renda não eram tão importantes como agora: havia um número

reduzido de empregos “nobres”, dos quais a economia e a sociedade não tinham necessidade.

Com a ausência de um comércio integrado ou especializado, como se encontra agora mesmo nas cidades médias e pequenas, com relações indispensáveis e diretas entre indústrias e comércio atacadista, não é possível falar da existência de dois circuitos econômicos nas cidades dos países subdesenvolvidos dessa época.

NOTAS

1. Gueto é a palavra consagrada nos Estados Unidos para designar todos os bairros pobres. No que concerne à Europa, seria mais adequado falar ao mesmo tempo em cortiço e *bidonville* (cidade de lata). Para evitar que o texto fique pesado, empregaremos unicamente a palavra gueto. No tocante aos países subdesenvolvidos, adotaremos de igual modo um termo único: favela.
2. Não dispomos de cifras relativas à construção e manutenção das vias férreas em países subdesenvolvidos. A título de exemplo, mencionamos o fato de que, em 1880, a Pennsylvania Railways empregava 50 mil pessoas em sua rede. “As grandes linhas de estradas de ferro exigiam muito mais trabalhadores que qualquer outra empresa industrial contemporânea” (Chandler Jr. e Salsbury, 1971, p. 104).
3. Segundo Cardoso: “O modo de exportação permite às oligarquias aceitar uma política de distribuição em favor das classes médias [...] (pp. 263-264) [...] nessa fase, oligarquia significa o acordo político fundamental entre os exportadores e os grupos urbanos, senhores de novas atividades comerciais e financeiras do setor estrangeiro” (p. 262) (Cardoso, 1967).
4. Na Argentina, havia 12% de estrangeiros em 1869 e 26% em 1895. Em 1914, a porcentagem de habitantes nascidos em outros países sobe a 30% (Germani, 1966, p. 386, quadro 3).

Segunda Parte

O CIRCUITO SUPERIOR

O CIRCUITO SUPERIOR

No segundo capítulo explicamos por que foram escolhidos os termos “circuito superior” e “circuito inferior”. O argumento é válido sobretudo para o circuito inferior, que nos recusamos a chamar de “circuito tradicional”, enquanto que para o primeiro não vemos inconveniente na utilização de “circuito moderno”, devido à natureza de seus elementos e ao fato de ser comandado pelas variáveis mais modernas do centro do sistema mundial.

Neste capítulo, examinaremos os problemas relativos aos diferentes elementos desse circuito moderno, os elementos puros (comércio moderno e indústria moderna) e os elementos impuros (comércio de exportação e de importação, e indústrias de exportação). Os bancos, como traço de união entre a economia urbana local e o escalão econômico superior, também farão parte de nossa análise. Quanto aos elementos mistos (atacadistas e transportadores) pensamos que, por uma questão de método, seria melhor estudá-los no capítulo destinado ao circuito inferior. Se insistimos no fenômeno industrial, em detrimento talvez dos outros elementos do circuito superior, é devido à importância que ele assume, nos dias de hoje, no interior desse subsistema da economia urbana dos países subdesenvolvidos.

Terminaremos estudando a falta de integração local e a primazia do sistema mundial de decisões e suas implicações.

O COMÉRCIO VAREJISTA MODERNO

No Capítulo II já organizamos um quadro em que se entrevêem as características essenciais do comércio varejista do circuito superior.

O comércio moderno realiza-se através de uma gama de estabelecimentos que vão das grandes lojas, supermercados e mesmo hipermercados, englobando um número considerável de produtos e uma massa importante de consumidores, até as lojas de produtos da moda, que oferecem um pequeno número de artigos de luxo a uma clientela selecionada. A essas formas extremas, que são a modernização do bazar e a especialização sofisticada, é necessário acrescentar um outro gênero de estabelecimentos especializados destinados à venda de um só ou de um número reduzido de produtos.

As relações vendedores-fornecedores são ditadas pela dimensão do estabelecimento comercial. O recurso a um intermediário, às vezes, é necessário, mas isso depende também do nível de industrialização do país. Se a indústria se desenvolve, freqüentemente ela encontra os meios de eliminar os intermediários e de tratar diretamente com os comerciantes, por intermédio do circuito bancário¹. O próprio governo pode favorecer esse gênero de operações.

Em todos os casos, as firmas de comércio moderno ficam na dependência do crédito, e a obrigação de honrar seus compromissos pode obrigá-los a recorrer a vários bancos ou mesmo às formas usurárias de crédito. Contudo, é muito evidente que nos países subdesenvolvidos a quantidade de numerário disponível nos bancos varia em diferentes períodos do ano em função de diversos fatores: datas de pagamento de impostos, necessidades de dinheiro líquido em período de comercialização, ou, ainda, quando das gratificações aos empregados nas festas de fim de ano.

Os supermercados e as grandes lojas são fortemente sustentados pelas estruturas bancárias, ou então eles mesmos controlam os bancos.

Nesse último caso, tratar-se-ia de um capital comercial de um tipo novo, assimilável ao capital financeiro de que dispõem as grandes indústrias e que lhes permite uma certa autonomia.

As grandes lojas e os supermercados representam um fenômeno em expansão nos países subdesenvolvidos. Sua existência está ligada à possibilidade de uma demanda mais numerosa e mais diversificada, assim como às possibilidades de pagamento em dinheiro líquido ou segundo as formas burocráticas de crédito, tais como os cartões de crédito instituídos pelos bancos ou sistemas de crédito particulares a certas firmas comerciais. As relações são impessoais nesse gênero de supercomércio. É por isso que o número de supermercados varia principalmente em função da importância das classes médias e do número de assalariados, enquanto sua dimensão é função da densidade dos bairros ricos.

No que diz respeito às *boutiques*, uma parte da clientela, a que está entre os conhecidos do proprietário, apela para um crédito individualizado, pessoal, e que não é necessariamente burocrático. Por esse traço particular, esse tipo de comércio, poderia ser comparado ao comércio do circuito inferior, se, todavia, essa prática fosse a regra e não exceção.

O comércio alimentar moderno possui as características precedentemente descritas do ponto de vista financeiro.

Já o problema do abastecimento tem traços específicos. A procedência dos produtos é bem mais exterior à cidade e à região, enquanto no comércio alimentar do circuito inferior as fontes de abastecimento são principalmente locais².

Sem dúvida, há exceções. Assim, a região de Calabozo, na Venezuela, é uma das maiores produtoras de arroz do país. Essa produção realiza-se segundo métodos modernos, o que justifica as relações entre produção moderna no campo e circuito moderno na cidade. O comércio alimentar do circuito superior se abastece de arroz na região³.

É interessante também observar com que facilidade a produção agrícola moderna na Venezuela, concentrada em grande parte em torno das cidades da região central, está distribuída, mesmo para os produ-

tos percebíveis como os legumes e as frutas, em cidades tão distantes como São Fernando de Apure, situada a mais de 400 quilômetros da capital, e isso graças a uma excelente rede de rodovias e aos baixos preços dos transportes.

Voltado para a distribuição, o comércio do circuito superior depende estreitamente dos fornecimentos que vêm tanto das importações como da produção nacional. Aqui entra em jogo o problema do nível de industrialização do país, das facilidades locais de importação, dos transportes e também da moda. Um novo produto de consumo corrente ou durável, lançado pelas indústrias dos países ricos, pode não encontrar imediatamente um produtor local e obrigar, assim, o comerciante a importar, até que uma nova etapa do processo de substituição de importações possa ser estabelecida⁴. A introdução desse bem ou sua difusão não é feita forçosamente pelos empresários locais, que nem sempre dispõem de capitais suficientes para isso. Nesse caso, são os comerciantes estrangeiros, cujo acesso aos bancos freqüentemente é mais fácil, que se encarregam de realizar essa categoria de comércio.

A presença de estrangeiros no comércio é função do nível econômico do país ou da região. Assim, na região de Bouaké, na Costa do Marfim (*Étude Régionale de Bouaké*, 1966, p. 218), onde a maioria da população é formada por produtores rurais e urbanos pobres, assim como por um terciário de rendas modestas, os estrangeiros se reservam o essencial do comércio moderno, deixando aos africanos o comércio de pequeno varejo⁵. Fator dinâmico de um processo de substituição de importações ou diretamente responsável por elas, torna-se o principal agente das transformações tecnológicas e organizacionais, e desencadeia um crescimento das importações do país.

A INDÚSTRIA: DIFICULDADES E PROBLEMAS

A industrialização dos países subdesenvolvidos enfrenta atualmente dificuldades cada vez mais graves. Seus problemas estão ligados principalmente às servidões da tecnologia, em renovação constante e fonte de uma dependência crescente em matéria de equipamentos, matérias-primas, *know-how* e capitais.

O processo de industrialização apresenta-se, antes de tudo, com um duplo aspecto: substituição de importações em diferentes níveis, acondicionamento de uma parte da produção nacional mineral ou agrícola destinada à exportação. Recentemente uma terceira forma foi acrescentada com a criação de indústrias manufatureiras cuja produção é destinada, sobretudo, ao consumo dos países desenvolvidos. Trata-se de um verdadeiro processo de “substituição da produção” dos países ricos, o que é chamado nos países pobres de “indústria de transformação” ou indústrias de “reexportação”.

Embora atualmente haja superposições entre esses diversos tipos, pode-se, apesar de tudo, falar da existência de uma indústria destinada principalmente ao consumo doméstico, ao lado de uma indústria de exportação tradicional, e de um novo tipo de indústria de exportação. Esses dois últimos tipos podem se dirigir ao consumo interno, da mesma forma que o primeiro pode participar das exportações, mas tanto num caso como noutro, só pode se tratar de pequenas proporções. Aliás, a regra para as indústrias de reexportação é que toda a produção deve ser exportada.

Nesta parte, estudaremos exclusivamente as indústrias destinadas ao consumo interno, quer dizer, o processo de substituição de importações em diferentes níveis.

O progresso tecnológico não atinge por igual os diferentes setores, já dotados de características específicas, o que explica as diferentes dimensões das indústrias, segundo os ramos de fabricação. Além disso, certos ramos prestam-se a múltiplas combinações de fatores, dando uma extensa gama de tamanho de estabelecimentos, enquanto outros setores só comportam determinadas escalas de produção. Toda análise da atividade industrial do circuito superior que se limite a simples constatações estatísticas não permite, portanto, a apreensão da totalidade das situações e a compreensão do conjunto da problemática.

O processo de industrialização por substituição de importações engendra uma problemática comum a todos os países subdesenvolvidos. De um lado, torna-se necessário proteger a indústria nacional nascente contra eventuais ameaças dos setores homólogos no estrangeiro,

suscetíveis de oferecer preços competitivos. De outro lado, provoca uma dependência crescente com as importações.

Mas a substituição de importações comporta outros inconvenientes: a retração do mercado, quando a produção local substitui as importações e o esgotamento das divisas do país pela compra de bens de equipamento e de matérias-primas e o pagamento dos serviços (Myint, 1965b, p. 157) coincide com uma facilidade de entrada para os monopólios que tornam o mercado mais estreito⁶.

Se esse tipo de industrialização pode aparecer como um processo dinâmico numa dada fase, ele termina, entretanto, por provocar o nascimento de contradições. Para ver isso, basta considerar o problema das importações. Com efeito, como explicou Maria da Conceição Tavares (1964), os insumos necessários à instalação de novas indústrias fazem pressão sobre a capacidade de importação. Se se continua a substituir as importações necessárias à manutenção da produção corrente, quer dizer, no setor de bens de consumo, sem deixar uma margem suficiente à entrada de novos produtos, como os bens de equipamento indispensáveis ao desenvolvimento do potencial de produção, pode-se chegar a comprometer essa "capacidade de importação". Nesse caso, já se está bem próximo de uma situação de bloqueio ou de endividamento progressivo.

De outro lado, uma nova divisão do trabalho se esboça a partir do ponto em que os países pobres passam a satisfazer uma parte crescente de suas necessidades de produtos fabricados⁷. Os países ricos podem então se dedicar a outros setores de fabricação mais dinâmicos. Ora, "em todo sistema econômico são os setores dinâmicos que dominam a atividade econômica e que engendram os efeitos em cadeia mais poderosos ou que suscitam os bloqueios mais irredutíveis sobre o resto dos setores" (Ikonicoff, 1970, p. 685). Assim, é justo considerar que a substituição de importações no país dependente corresponde à substituição de exportações no país dominante. As relações econômicas tomam uma nova forma, a do *imperialismo neocolonial secundário* (Maza Zavala, 1969a, p. 74).

Entretanto, se podem criticar-se os processos de substituição de importações como solução única e decisiva para o problema da industrialização, também não é necessário seguir E. A. Johnson (1970, p. 259), quando aconselha os países subdesenvolvidos a imitar os países desenvolvidos em matéria de produção industrial. Segundo esse autor, os custos seriam menores se as grandes firmas do Terceiro Mundo tivessem, como as dos países desenvolvidos, evitado produzir localmente todos os componentes de sua produção final, preferindo recorrer às importações. Aí há um grande equívoco, pois se esquece que os países desenvolvidos são interdependentes, mesmo se há diferenças de grau entre eles, enquanto os países subdesenvolvidos são países dependentes. A necessidade permanente de importar é, de resto, uma das marcas dessa dependência.

Pode-se, por outro lado, ser tão otimista quanto A. Lewis (1967, p. 31), sobre o poder multiplicador das indústrias? Nesse domínio, ao contrário, "pode-se atravessar o deserto sem chegar à Terra Prometida". Chauleur (1970, p. 8) faz elogios ditirâmicos às indústrias modernas que deveriam, a seu ver, ser "verdadeiros pólos de desenvolvimento", uma espécie de "engrenagem" ou ainda uma "parte integrante da nação", porque existiria entre o país e a firma "uma comunidade de interesses, sobre a qual deve se basear a colaboração..." Não se pode apontar o desenvolvimento econômico com tanta ingenuidade ou... hipocrisia. Também não é exato escrever como A. Manne (1967) que as indústrias de alto coeficiente de capital têm importantes efeitos laterais em cadeia.

Na verdade, o problema do crescimento industrial pode ser encarado no plano de cada empresa e no plano da economia em geral. Uma fábrica pode encontrar os meios de aumentar sua produção independentemente do crescimento global da economia ou mesmo da estagnação ou da regressão desta. Por outro lado, o crescimento de uma firma pode ser acompanhado pelo de outras empresas, seja por impulsão direta, seja por simples indução. Se alguns autores associaram a existência de economias de aglomeração ao crescimento global da economia, pelo desenvolvimento de um grande número de indústrias, isso

ainda é verdade. Todavia, as indústrias podem aproveitar as economias de aglomeração encontradas numa cidade grande ou média sem exercer apreciáveis efeitos em cadeia. Ocorre o mesmo para as economias externas e ainda mais para as externalidades. As indústrias modernas não são forçosamente complementares ou, em todo caso, suas necessidades de complementaridade não se exercem obrigatoriamente na cidade onde estão situadas. Talvez por isso tenha sido dito que “criar indústrias não é industrializar o país”, já que as indústrias não “se integram num plano ou num programa de desenvolvimento do país de implantação, mas, pelo contrário, integram-se na estratégia dos monopólios imperialistas que as controlam, muito freqüentemente, em associação com capitais privados ou públicos locais” (P. Jalée, 1969, p. 174).

O COMÉRCIO E A INDÚSTRIA DE EXPORTAÇÃO

A afirmação da revolução industrial na Europa, no fim do séc. XIX, trouxe como resultado o reforço do pacto colonial. Os países subdesenvolvidos tornaram-se cada vez mais fornecedores de produtos agrícolas e de matérias-primas para os países industriais. Seu papel consistia principalmente em responder às necessidades destes.

Com a melhoria do nível de vida na Europa ocidental, e depois nos Estados Unidos, outros produtos alimentares vieram juntar-se à lista dos que já vinham do Terceiro Mundo. Com o progresso tecnológico e os novos usos dos metais, aumentou igualmente a demanda de minérios (Coutsinas, 1972). É interessante observar que são os países onde as exportações foram mais precoces e mais importantes que puderam encetar mais rapidamente seu processo de substituição de importações, como a Argentina e o Brasil... Entretanto, o dado político intervem ainda aqui, porque os países amplamente exportadores, mas submetidos a um regime colonial como a Índia, tiveram que esperar antes de começar a desenvolver sua indústria moderna.

Os países subdesenvolvidos, em geral, são tributários de um só ou de um número limitado de produtos de exportação, o que os conduz à dependência e não à solução que aqueles que pregavam o livre jogo do

mercado haviam feito entrever (Pinto e Sunkel, 1966, p. 82). Por outro lado, essas exportações se dirigem a um só país ou a um bloco de países. Há, portanto, uma dupla desvantagem e graves conseqüências no plano da independência nacional.

Também é sintomático observar que as exportações de produtos agrícolas são, em grande parte, contrabalançadas pela importação de produtos alimentares. De fato, a expansão das culturas industriais freqüentemente conduz à desorganização das culturas de subsistência. A urbanização aumenta as necessidades de alimentos e o recurso às importações torna-se inevitável, pelo menos durante uma fase do desenvolvimento do país.

Os produtos agrícolas nem sempre são exportados em estado bruto. Freqüentemente é mais rentável para os países desenvolvidos fazê-los sofrer uma primeira transformação no país de origem. Lá estão as indústrias típicas de exportação, cuja produção ultrapassa amplamente o mercado local. Para citar só um exemplo, em Dacar, 84% da produção de óleo é exportada, assim como 99% das conservas de peixe. Portanto, não é de espantar que o benefício social desse tipo de indústria não seja muito importante. O caso da Malásia, a esse respeito, é muito significativo: o crescimento médio do consumo *per capita* (2,8%) é apenas pouco superior ao da renda *per capita* (2,7%), entre 1960 e 1964 (Government of Malaysia, 1966). Portanto, o peso desse tipo de indústria é grande para os países subdesenvolvidos. Ele agrava, por outro lado, a tendência, na maior parte desses países, a um sistema de produção pouco diversificado e pouco integrado. Essa tendência foi criticada também por Kuzmin (1969, pp. 2-3), quando ressalta que o aparecimento das indústrias de transformação de produtos brutos aumenta a dependência em relação aos países desenvolvidos.

Quanto à introdução de nova tecnologia, ela é acompanhada de uma série de mudanças, entre as quais a das matérias-primas utilizadas. As nações ricas, com os Estados Unidos à frente, lançaram-se assim na produção de um grande número de produtos sintéticos de substituição e cuja importância não pára de aumentar⁸. Para esse último país, a produção de plásticos e de resinas foi multiplicada em torno de

3,5 entre 1953 e 1968, a das fibras curtas não-celulósicas por 30, no mesmo período; a do raiom e do acetato de longas fibras foi multiplicada por 64, entre 1937 e 1968. Os recordes foram batidos na produção de borracha sintética: o índice de produção passou de 0 a 4 330, entre 1937 e 1968.

Essas produções novas têm, pelo menos, duas conseqüências importantes para os países subdesenvolvidos. De um lado, contribuem para reduzir ou para estabilizar as exportações de certas matérias-primas de base⁹ que constituíam até então uma fonte não negligenciável de entrada de divisas. Por outro lado, os países subdesenvolvidos são forçados a comprar dos países desenvolvidos as matérias-primas ou então o equipamento para produzir essas matérias-primas, segundo o nível de industrialização local; em seguida, a produção local se vê parcialmente privada tanto do mercado externo como do mercado interno.

Finalmente, o comércio de exportação, como a indústria de exportação, conduzem a uma concentração da atividade¹⁰. Bauer e Yamey (1957, p. 158) observaram também a tendência monopolística desse comércio. Com um número de firmas reduzido e riscos numerosos, é fácil para as companhias exportadoras entrarem num acordo para impor um preço aos produtores. Isso se explica pelo fato de que há menos competição na atividade comprador-exportador devido aos grandes investimentos que o negócio representa, o que equivale a uma verdadeira proteção para os exportadores já existentes (Hawkins, 1965, p. 13a). A mesma tendência se manifesta nas indústrias de exportação, cuja base local de atividade é antes de tudo o comércio.

Essa concentração dos negócios permite aumentar os lucros, o que já provocou o protesto das instâncias políticas locais, como por exemplo em Serra Leoa, onde o Parlamento compreendeu essa forma de exploração e votou medidas restritivas (Saylor, 1967, p. 97).

O comércio de exportação e a indústria de exportação são uma fonte de extração do excedente dos países subdesenvolvidos, particularmente em detrimento dos produtores e principalmente em benefício das firmas multinacionais.

AS INDÚSTRIAS "MODERNAS" DE EXPORTAÇÃO

Entre 1899 e 1959, a parte relativa às importações de têxteis e de vestuário pelos países industriais reduziu-se brutalmente (E. Hagen, 1968, quadro 19-1). Esses países aumentam as trocas entre eles, sobretudo no ramo das máquinas e equipamentos de transportes, e também no da química. Mas continuam a exportar os têxteis para os países subdesenvolvidos. Logo, estes começam a importar máquinas. A indústria têxtil é a primeira a se instalar fora dos países desenvolvidos. Pelo fato de a industrialização ter-se realizado com defasagens entre os diversos países do Terceiro Mundo, foram os países que primeiro começaram sua industrialização (países semi-industrializados na terminologia de Hagen) que tiveram uma diminuição mais espetacular nas taxas de importação de produtos da indústria têxtil e de vestuário¹¹.

A tendência constatada no início deste século inverteu-se daí em diante. Os países subdesenvolvidos, em sua maioria, não só se libertaram da necessidade de importar produtos têxteis e de vestuário, mas também se tornaram grandes fornecedores dos países ricos. E isso se reafirma na segunda metade do período tecnológico em que vivemos atualmente.

O período tecnológico divide-se em duas fases ou dois segmentos históricos do ponto de vista do comportamento dos pólos do sistema. Esta subdivisão impõe-se, quando se considera a história do subdesenvolvimento como um aspecto da história da divisão internacional do trabalho. Assim, na primeira fase do período tecnológico ocorreu o que os economistas sul-americanos chamaram, com justiça, "a internalização da divisão internacional do trabalho", ou seja, houve, da parte dos países desenvolvidos, mediante certas condições e garantias, transferência de uma parte do aparelho produtivo industrial para os países subdesenvolvidos, com a utilização, aí, do "proletariado externo", como o chama Toynbee, mas retendo nos países dominantes um "terciário externo", externo do ponto de vista do país dominado, cujos escalões superiores, por conseguinte, irão faltar aos países em vias de industrialização.

Na segunda fase a situação é diferente. A *growthmania* (a expressão é de Esra J. Mishan, 1967, pp. 3-8), tendo atingido seu paroxismo, justapõe um mercado interno comprimido a uma necessidade crescente de exportar. A deterioração dos termos de troca agrava-se e as contradições entre necessidade simultânea de importar e de exportar enfraquecem o valor internacional das moedas dos países subdesenvolvidos. A internalização da divisão internacional do trabalho da primeira fase continua, enquanto outros elementos são enxertados com o desenvolvimento das exportações de produtos manufaturados. Esta é uma nova tendência que se afirma no processo de industrialização dos países subdesenvolvidos. Para utilizar as vantagens locacionais, as economias externas fixas (Chisholm, 1966) ou o mercado de mão-de-obra barata, ou ainda os incentivos governamentais específicos, vêm-se instalar, em certas aglomerações já existentes, indústrias cuja produção é, de longe, superior à capacidade de absorção do mercado e que, portanto, destina-se à exportação.

São indústrias "coloniais" de um novo tipo, não necessariamente ligadas às necessidades de exportação dos produtos brutos locais, porém mais ligadas às necessidades de importação de produtos acabados ou semi-acabados pelos países desenvolvidos. Esse tipo de indústrias assemelha-se às culturas industriais de exportação, por sua estreita dependência frente aos mercados e conjunturas externas à região e/ou ao país, e também pelo protecionismo que exige.

Não é necessário se enganar com a leitura de estatísticas aparentemente tranquilizadoras. Trata-se, na realidade, de uma transferência para os países do Terceiro Mundo de capitais próprios ou acumulados nos países desenvolvidos.

A exportação de produtos industriais pelos países subdesenvolvidos conhece, na verdade, duas fases. Na primeira, o esforço vem dos próprios países exportadores e as dificuldades com as quais se defrontaram para exportar são muito grandes. A segunda fase caracteriza-se pela decisão dos países ricos de produzir nos países pobres uma parte daquilo de que têm necessidade, para importar em seguida a baixo preço.

Portanto, não é de se espantar que uma bola de beisebol fabricada no Haiti ou uma calça vinda de Formosa possam ser encontradas em Nova Iorque por preços inferiores aos que pagariam as pessoas dos países exportadores, caso esses produtos fossem vendidos no mercado local.

Para retomar os traços mais característicos dessa nova situação, diríamos que os países subdesenvolvidos atualmente passam por um aumento das exportações de produtos manufaturados com um aumento concomitante das importações provindas dos países desenvolvidos. Essa evolução recente é particularmente sensível e rápida nos ramos têxteis e do vestuário (quadro 1). Entretanto, outros produtos, entre os quais os produtos metálicos, passam igualmente por progressos importantes (quadro 2). O quadro 3 dá uma idéia geral da situação dos diferentes ramos de fabricação.

QUADRO 1

EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS PARA OS PAÍSES DESENVOLVIDOS (EM MILHÕES DE DÓLARES)

	1965	1968
Vestuário	763	875
Têxteis	410	473

PAÍSES COMPRADORES (EM MILHÕES DE DÓLARES)

Países	Têxteis		Vestuário	
	1965	1968	1965	1968
Estados Unidos	300	338	190	399
Inglaterra	140	156	77	119
Suécia	10	12	19	31
França	84	96	69	76

Fonte: United Nations, 1971, p. 235.

Os progressos das exportações podem atingir também os setores mais complexos da produção como, por exemplo, a exportação de

QUADRO 2

IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES DESENVOLVIDOS DE PROVENIÊNCIA DOS PAÍSES
SUBDESENVOLVIDOS (EM MILHÕES DE DÓLARES)

	1965	1968
Mínerais ferrosos	2 213	2 393
Mínerais não-ferrosos	965	1 016
Metais não-ferrosos	1 875	3 036
Produtos alimentares	7 952	8 980
Matérias-primas	7 064	7 466
Indústria de base	3 695	5 525
Máquinas	176	424
Outras indústrias de transformação	727	1 378
Total dos produtos manufaturados	5 003	7 818

Fonte: Adaptado de United Nations, 1971, pp. 226, 227, 228, quadros A-19, A-31.

	757	1 025
Madeiras e cortiças		
Indústrias de madeira e de cortiça	133	249
Indústrias de couro	105	156
Vestuário	410	743
Fiação e tecelagem	763	875

Fonte: Adaptado de United Nations, 1971, pp. 234-235.

QUADRO 3

	<i>Média 1959-1961 Índice 100</i>	<i>Índice 1960</i>	<i>1969 Índice</i>
Alimentos	100	100	105
Matérias primas	100	104	93
Óleos combustíveis	100	99	93
Produtos manufaturados	100	101	140

Fonte: United Nations, 1971, p. 318.

peças de automóveis destinadas a serem montadas em outros países¹². Assim firmas americanas enviam para a América Latina as peças de roupa já cortadas para serem costuradas aí (Chandler, 1970); operação que G. Jones (1971, p. 30) considera aceitável, apesar do risco de ser tachada de neocolonialismo.

A média de importações de produtos manufaturados que vêm dos países subdesenvolvidos situa-se em torno de 8% das importações totais em 1968, alguns países ultrapassando 10%: é o caso da Bélgica, do Japão, da Inglaterra e dos Estados Unidos. Baseando-se na média *per capita*, os principais países importadores são: Bélgica, Inglaterra, Suécia e Noruega (United Nations, 1971, p. 151). Mas, no plano das quantidades importadas, a lista é diferente. Os Estados Unidos compram sozinhos a metade das exportações dos países subdesenvolvidos de máquinas elétricas e de material eletrônico (provenientes em particular da Ásia, Formosa, Coréia do Sul, Filipinas, onde são fabricados pelas filiais das empresas americanas), um terço dos produtos químicos, 70% da produção exportável dos produtos de madeira, mais da metade do vestuário e cerca de 60% de outros bens de consumo. Finalmente, quase a metade das importações de vestuário dos Estados Unidos e Inglaterra vêm dos países subdesenvolvidos (United Nations, 1971, pp. 151, 152, 153).

O fenômeno não é exclusivo do mundo capitalista. As importações totais da União Soviética dobraram entre 1960 e 1969. Registram-se significativos aumentos das importações de produtos têxteis, de calçados e couro e também de cacau, café, arroz e frutas frescas (United Nations, 1971, p. 154).

A nova situação é facilitada pelo baixo custo da mão-de-obra¹³. O caso de Formosa é típico em relação a isso. Com a mão-de-obra das mais baratas da Ásia (30% menos que a do Japão, 60% menos que a de Hong Kong) e com relações políticas estáveis com os Estados Unidos, estes, com uma ajuda avaliada em 1,5 bilhão de dólares em dez anos, instalaram na ilha várias indústrias manufatureiras, cujo produto é destinado à exportação (L. Simon, 1971). Isso permite a Formosa ter uma taxa de crescimento de 10% ao ano, comparável à do Japão e

à do Brasil. Mas o que significa, na verdade, essa taxa de crescimento? Esse país põe à disposição das companhias estrangeiras uma série de vantagens apreciáveis: isenção de taxa para a maior parte das importações de máquinas e de materiais, repatriamento, sem restrição dos lucros, propriedade total das firmas pelo investidor, cinco anos de isenção de impostos sobre a renda, empréstimos a baixas taxas de juros cobrindo até 70% do valor de uma fábrica e transporte gratuito das mercadorias, dos navios e para os navios (*Business Week*, novembro de 1970). Portanto, não é de admirar que os preços estabelecidos por essas firmas multinacionais em seu país de origem sejam sensivelmente inferiores aos preços locais.

Finalmente, um país como os Estados Unidos registra lucros mais importantes fora de seu território que em seu interior: 16% contra 11% em 1954, e 14,2% contra 9,2% em 1960 (Bognar, 1968, p. 183). A produção no exterior cresce a uma taxa de 10%, isto é, o dobro da taxa da produção interna (Neil H. Jacoby, *The Multinational Corporation*, citado por O. Sunkel, 1970, p. 36). Calcula-se que a indústria americana no exterior é a terceira no mundo, depois da dos Estados Unidos (produção interna) e da da União Soviética (O. Sunkel, 1970, p. 36), situação tanto mais vantajosa que uma boa parte de tal comércio é feita entre subsidiárias, o que multiplica seus lucros¹⁴.

Isso significaria para os países desenvolvidos pelo menos duas vantagens notáveis (Bognar, 1968, p. 555). Antes de tudo, uma parte de sua mão-de-obra empregada nas indústrias leves seria transferida para as indústrias dinâmicas, a construção e os serviços, permitindo assim economia no custo da mão-de-obra. Em seguida, as possibilidades de exportar bens de capital com nítidas vantagens aumentaria, pois estes têm um efeito multiplicador mais forte.

Assim, Raul Prebisch (*The New York Times*, 28 de janeiro de 1972, p. 57) parece se enganar quando acentua a necessidade de os países subdesenvolvidos exportarem os produtos manufaturados, pois, no caso presente, não se pode falar de industrialização nacional. Trata-se antes de uma falsa industrialização.

Tal orientação para a exportação não está ligada ao problema da capacidade ociosa, mas à estreiteza do mercado interno. A "conquis-

ta” do mercado externo não é senão uma consequência do estrangulamento do mercado interno, ele próprio provocado pela industrialização periférica (Maza Zavala, 1969a, p. 74). Nos dias de hoje, as indústrias de exportação de bens intermediários ou acabados instalam-se sem se preocupar com os mercados internos, pois de qualquer maneira a produção é escoada para os países desenvolvidos investidores; o problema do excesso de capacidade é, por isso mesmo, suprimido. Os *inputs* vão baixar o custo de fabricação das indústrias dinâmicas do centro (para o Extremo Oriente, ver T. G. McGee, 1971b).

Esta atividade também não é vantajosa do ponto de vista da acumulação de divisas fortes. Pelo, contrário, é necessário cada ano uma produção maior para cobrir as despesas crescentes com bens de equipamento, matérias-primas etc.

Entre os resultados desse novo tipo de industrialização pode-se reconhecer também a desorganização da atividade agrícola do país¹⁵, devido à substituição das matérias-primas locais por outras importadas e uma situação de permanente ameaça de crise¹⁶, devida à total ausência de direção da atividade industrial, no interior do país.

É evidente que essa situação coloca os países subdesenvolvidos ainda mais sob controle dos países ricos e freqüentemente provoca uma deformação da atividade regional. Portanto, é de se ficar perplexo quando G. Jones (1971, p. 24) sugere que, se os países desenvolvidos adotassem políticas comerciais mais liberais, os países subdesenvolvidos poderiam aumentar suas exportações de produtos manufaturados. Por seu lado, R. McNamara, presidente do Banco Mundial, se regozija com a política de exportação de produtos manufaturados. Em seu discurso diante do Conselho de Administração [*Board of Directors*] do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial, ele sugere que essa política se torne uma maneira de se libertar da dependência do mercado interno e um trampolim para o crescimento industrial (Sherfhau, 1971).

Outro homem de Estado, o Governador Nelson Rockefeller, em seu relatório dirigido ao Presidente Nixon após sua viagem à América Latina (1969, p. 66), propõe uma política de porta aberta aos produtos

dos países do subcontinente. Entre as condições que ele coloca: § c) "As preferências tarifárias deveriam ser estendidas aos artigos que, depois de cuidadoso exame, provem que os lucros para os consumidores americanos ultrapassam de modo nítido os custos do acordo entre os países; § b) Os Estados Unidos deveriam reservar suas vantagens tarifárias para os países que ainda não tenham acordos com outras nações desenvolvidas, ao menos até que esse acordo de preferência se torne generalizado".

Mas também é sintomático que economistas não-capitalistas (Bognar, 1968, p. 555) façam parte dos que pedem aos países desenvolvidos para reduzir as barreiras à entrada de produtos industriais dos países pobres. Talvez seu raciocínio corresponda simplesmente às necessidades da civilização tecnológica na qual também eles estão engajados. Bognar admite que os países socialistas também deveriam adotar essa solução já praticada pelos países capitalistas.

O impacto dessas intervenções dos países ricos é tanto mais forte quanto mais subdesenvolvido for o país receptor, porque entre os pobres há os mais pobres, agora chamados os "não-viáveis". Estes são em número de 25, classificados segundo três critérios: menos de 100 dólares de renda *per capita* anual, taxa de industrialização inferior a 10%, baixa taxa de alfabetização¹⁷. São as condições ideais para que certos *experts* internacionais possam sugerir "planos especiais". As condições são ideais também para a implantação das novas indústrias de exportação: estas só necessitam de pouca infra-estrutura local e podem dispensar economias externas; o baixo nível de vida assegurará a mão-de-obra barata e a baixa taxa de alfabetização preservará as usinas vindas do exterior de uma contestação emocional e política muito forte. Os lucros encaminhados para o exterior serão importantes e em troca o país terá um pouco mais de assalariados; por esta forma de modernização e industrialização, será desencadeada uma tendência a consumir e a produzir copiada dos países ricos e por isso mesmo suas chances de chegar a um real desenvolvimento local serão reduzidas. Haverá também o aparecimento de uma classe média inferior ciosa de suas prerrogativas, enquanto o grosso da população se sentirá mais

empobrecido. Não obstante, o PNB aumentará a cada ano, enquanto a maior parte dos lucros será recolhida pelas firmas multinacionais que vieram "ajudar" o país.

O CIRCUITO SUPERIOR MARGINAL

A atividade de fabricação do circuito superior divide-se em duas formas de organização. Uma é o circuito superior propriamente dito, a outra é o circuito superior marginal, constituído de formas de produção menos modernas do ponto de vista tecnológico e organizacional.

O circuito superior marginal pode ser o resultado da sobrevivência de formas menos modernas de organização ou a resposta a uma demanda incapaz de suscitar atividades totalmente modernas. Essa demanda pode vir tanto de atividades modernas, como do circuito inferior. Esse circuito superior marginal tem, portanto, ao mesmo tempo um caráter residual e um caráter emergente. Nas cidades intermediárias é o caráter emergente que domina.

Não se pode levantar a hipótese de um comércio marginal no circuito superior. O comércio moderno é prisioneiro de obrigações rígidas, que devem ser cumpridas em datas precisas e tem pagamento de empregados ou de impostos, predial ou de rendas. Se o comerciante é faltoso, pode passar para o circuito inferior, mas deve então mudar de comportamento. Ele também não pode ter atividades de serviços de tipo marginal no circuito superior.

Por conseguinte, a expressão circuito moderno marginal é sinônimo de atividades de fabricação moderna marginal.

Outras classificações foram tentadas (por exemplo, Ramos, 1970, p. 15) para distinguir as atividades de fabricação segundo os graus de intensidade¹⁸. Preferimos uma classificação mais simples, adaptada a nosso estudo dos dois circuitos econômicos urbanos e que permita ao mesmo tempo distinguir os tipos de atividades manufatureiras e estudar suas repercussões espaciais. Nosso ponto de vista poderia ser aproximado de G. Jones (1971, p. 20)¹⁹. Todavia, ao contrário dele, não pensamos que, fora as firmas estrangeiras, haja apenas empresas fami-

liares modernas ou pequenos negócios sem competência técnica e organizacional.

Em nosso estudo sobre Guadalajara, no México (Santos, 1967, 1969), colocamos em evidência, ao lado do artesanato, dois setores de atividade de fabricação: 1) um setor de indústrias "maduras" desde a sua instalação, e compreendendo as empresas inteiramente modernas e sem disparidades de organização no interior de cada ramo; 2) um setor onde a concorrência ainda é possível entre indústrias de diferentes níveis de técnica, de capital, de porte do estabelecimento e de mão-de-obra. As disparidades aqui são importantes, a procura de homogeneidade é possível em alguns ramos e impossível em outros, onde o peso de uma população em crescimento e de baixo nível de vida representa uma possibilidade de manutenção das formas menos modernas.

Mason (1967, p. 94) examinou o caso da Grécia onde em "um certo número de indústrias, duas ou três grandes empresas estão cercadas de pequenos concorrentes que trabalham com custos elevados".

Para alguns, seriam as condições da formação dos preços que teriam papel importante. Segundo Utton (1970, p. 21), "nos ramos em que o custo médio não aumenta rapidamente e para os estabelecimentos de porte inferior à escala ótima, as pequenas fábricas podem coexistir com as concorrentes maiores sem sofrer muito as desvantagens devidas às diferenças de custo".

Para outros, seria a questão do montante de capital mobilizado. Mas o problema se situa muito mais no nível tecnológico e na "administração" do que na quantidade de capital empregado. Na Birmânia, em quatro dos 17 ramos estudados, o montante de capital fixo por operário era mais elevado nas pequenas indústrias. Na Índia e no Paquistão, a diferença, em geral a favor das grandes indústrias, era ordinariamente reduzida (Kuzmin, 1969, pp. 21-23).

É difícil aceitar a hipótese de Ranis (1962, p. 345), segundo a qual "as pequenas firmas podem desejar permanecer pequenas, de modo a escapar à legislação das empresas, beneficiando-se de uma estrutura de preços oligopolística". Seria colocar-se na contracorrente das leis

de crescimento em regime capitalista. Mas também é verdade que o fato de pertencer ao circuito marginal assegura a essas firmas numerosas vantagens. Elas podem, assim, escapar mais facilmente dos impostos e das contribuições ao seguro social. Os salários são também inferiores aos pagos pelas grandes firmas. Como estas utilizam um grande montante de capital e poucas pessoas, liberam mão-de-obra, o que faz baixar os salários no mercado de trabalho. Por outro lado, nessas grandes firmas, uma parte dos salários é paga frequentemente sob a forma de benefícios sociais (alojamento, saúde, educação, lazer, cooperativas etc.). Contudo, no mercado de trabalho, essas vantagens não entram em conta na fixação do salário, cuja tabela é somente a remuneração em dinheiro, e as firmas do circuito marginal ordinariamente só pagam salário monetário. As despesas em publicidade são igualmente menores ou mesmo nulas: os produtos, freqüentemente de qualidade inferior, beneficiam-se indiretamente com a propaganda feita pelos produtos similares de nível mais elevado. Graças a essas vantagens, as firmas industriais do circuito superior marginal garantem sua permanência no mercado. Sua produtividade chega a ser mesmo superior à das grandes firmas. "O mito da produtividade elevada da grande empresa deve ser reduzido às dimensões reais. As capacidades de produção não correspondem exatamente aos indicadores de produtividade." (J. Messner, 1966, p. 243.)

A existência desses dois níveis de circuito superior deve-se antes de tudo às bases de organização. Pode-se dizer, do conjunto, que ocorre uma forma de organização oligopolística, "com uma importante franja competitiva das pequenas indústrias" (Bain, 1967, p. 168). Ora, se o capitalismo monopolista é um sistema dominado pelas empresas gigantes, é necessário não esquecer, como observam Baran e Sweezy (1968, p. 63), o setor do pequeno capital, das firmas médias e mesmo pequenas que também ocupam um lugar "nos cálculos e na estratégia do grande capital". Frequentemente é o governo que desempenha o papel de árbitro, em diferentes ocasiões, entre firmas gigantes e pequenas empresas (R. A. Brady, 1971, p. 186), entre o circuito superior típico e o circuito superior marginal, assegurando assim a continuidade

do sistema. A manutenção dos preços elevados seria um dos elementos da estratégia, assegurando a continuidade do circuito superior marginal, trazendo total proveito ao circuito superior que produz assim com custos mais vantajosos. Num mercado imperfeito, preços diferentes podem coexistir sem provocar um movimento de todos os compradores para as firmas que vendem a preços melhores. De resto, as próprias condições do mercado, que não é unificado, favorecem a permanência de preços diferentes e a coexistência, no circuito superior, de dois níveis de produção.

O BANCO, UM TRAÇO DE UNIÃO

O banco cobre o conjunto das atividades do circuito superior, que controla direta ou indiretamente em seu próprio nome ou como representante de instituições de crédito mais poderosas, sediadas no país ou no exterior.

Sua presença, no país, consiste numa pirâmide de sedes principais, de sucursais e agências em todos os escalões, ao mesmo tempo em que se liga direta ou indiretamente, claramente ou sob um nome local, a um banco estrangeiro. Mais freqüentemente este último controla os bancos nacionais. É assim que as atividades essenciais da economia moderna do país e mais especialmente do circuito superior são, de um modo ou de outro, dirigidas pelo aparelho bancário internacional.

A monetarização dos países freqüentemente desencadeia uma proliferação de bancos que se disseminam através do território seguindo a difusão da monetarização²⁰. Entretanto, de um modo geral e como em Serra Leoa, por exemplo (Ridell, 1970a), a atividade bancária privada é precedida pelas das agências financeiras de caráter público, como os correios, as caixas econômicas e mesmo os bancos estatais. O banco privado só tem um papel pioneiro para apanhar a poupança das zonas em que se desenvolvem atividades assalariadas ou que têm rendas monetárias importantes.

De um modo geral, o banco prefere financiar as atividades de comércio²¹ que lhe proporcionam, num prazo mais curto, com uma

rotatividade (*turnover*) do capital mais rápida e, por conseguinte, lucros maiores e riscos menores. Ao mesmo tempo, ele assegura o controle da atividade.

Os bancos financiam indiretamente as atividades agrícolas, particularmente aquelas cujos laços com o exterior são dominantes, como a agricultura de exportação. Esta, às vezes, beneficia-se de créditos sazonais para o financiamento de colheitas (Engberg, 1967, p. 68). Mas, não são somente os produtos exportáveis em estado bruto que se beneficiam com o apoio bancário. Sobretudo num período que precede a industrialização de um país ou de uma região, os bancos facilmente concedem créditos aos exportadores de produtos que sofreram uma primeira transformação. Essa característica foi colocada em evidência para Soussee, no Marrocos (Troin, 1968) ou para Salvador, no Brasil (Santos, 1956, 1959), mas é um fato geral a todos os países subdesenvolvidos. O fenômeno deve-se à relativa ausência de riscos nesse tipo de operação que tem todas as características de uma simples operação bancária de tipo comercial. É também um meio de ajudar as indústrias de transformação estrangeiras, às quais os bancos, em geral, estão ligados direta ou indiretamente.

Os bancos governamentais são submetidos a pressões por parte da administração, sobretudo nos períodos em que as receitas provenientes dos impostos são pequenas e em que as necessidades de financiamento da atividade do Estado obrigam-no a recorrer a seus próprios organismos financeiros, assim como ao sistema bancário privado. O sistema bancário internacional é nitidamente menos dependente de rigidez dessa ordem, devido às facilidades que ele tem de trazer fundos do exterior, vantagem apreciável quando as autoridades monetárias do país, freqüentemente aconselhadas pelo FMI, decidem combater a inflação através de restrições ao crédito.

Os bancos estrangeiros preferem trabalhar com o setor externo da economia. As normas de funcionamento que adotam, "rígidas e conservadoras", fazem com que um número muito reduzido de homens de negócios locais, mesmo os mais poderosos, possam satisfazê-las (Myint, 1965b, p. 73; Bauer, 1954a).

De ordinário, o banco não trata diretamente com os agricultores, mas passa antes por intermediário das casas de comércio e do sistema de "compradores". Isso reduz consideravelmente as entradas de dinheiro dos produtores. Como os créditos só são concedidos por períodos curtos e para objetivos bem determinados, o papel dos bancos freqüentemente é negativo do ponto de vista regional. Eles agem mais como coletores de fundos, que são enviados para as cidades maiores (Rozental, 1968, p. 47), e de lá, quer sejam reutilizados ou não, esses fundos se dirigem em grande parte para o exterior.

Por causa disso, mas também porque o mesmo fenômeno ocorre em relação à atividade industrial, a atividade bancária cria o que certos autores de língua inglesa chamam de *perverse flow of credit*: em vez de encaminhar fundos dos países ricos para os países subdesenvolvidos, os fluxos executam exatamente o papel oposto (Myint, 1965b, pp. 73-74). Aliás, ocorre algo comparável entre as regiões deprimidas e as regiões em crescimento de um mesmo país, entretanto, com consequências menos pesadas.

Mas do mesmo modo que o banco tem esse papel de desencorajamento das iniciativas e transformações locais, ele canaliza capitais externos à região e freqüentemente mesmo estrangeiros, para a criação de atividades modernas que escapam ao controle da economia local e cujo *output* muitas vezes se destina a outros lugares.

Portanto, o banco não tem de modo algum um papel pioneiro no campo das atividades locais. Ao contrário, drenando os capitais para fora da região, ele priva as pequenas e médias cidades do dinheiro que lhes permitiria estabelecer as atividades modernas que se dirigissem ao consumo local. Isso significa que o banco é um instrumento dos desequilíbrios regionais. Os esforços para corrigir essa situação raramente são eficazes. As tentativas para dar ao aparelho bancário nacional um papel motor só são válidas nos países que já atingiram um nível elevado de poupança nacional. A dependência frente aos bancos estrangeiros é um problema estrutural que se inscreve no quadro da vida econômica mundial²². O banco tem um papel de traço de união numa relação assimétrica, favorecendo as atividades cuja sede estão nas ci-

dades de escalão superior e, portanto, prejudica as que estão instaladas nos escalões urbanos inferiores. Sem dúvida, há exceções, com alguns bancos locais que não se deixaram absorver pelos grandes bancos, mas isso não é suficiente para desmentir a regra. E a regra é a existência de uma verdadeira rede de dependências, cujo vértice está fora do país, no sistema bancário internacional.

A NECESSIDADE DE IMPORTAR

A modernização tecnológica – aqui a modificação das estruturas do consumo pelo efeito-demonstração – desencadeia uma modificação dos elementos da balança comercial dos países atingidos por ela.

Os níveis da demanda externa são função do nível de industrialização nacional, do momento em que esta foi encetada e do ritmo de sua evolução, e, enfim, do grau de abertura da população aos novos tipos de consumo. Os processos de modernização e industrialização são, em todas as suas fases, tributários de grandes importações e se realizam num sistema econômico que é mundial.

Nas primeiras fases de industrialização, as importações de bens de capital são a maior fonte de despesas¹³. Com efeito, os inícios do processo de substituição de importações marcam uma mudança da estrutura das importações.

As novas necessidades em equipamentos são, sem dúvida, devidas às novas fabricações, mas elas correspondem também ao apogeu do período tecnológico que exige uma contínua renovação dos estoques de bens de capital. Nos países que já atingiram um elevado grau de industrialização a produção interna pode, em parte, satisfazer essa nova demanda. Para os outros países, a necessidade de recorrer ao exterior aumenta. É necessário acrescentar que a novidade técnica dos equipamentos freqüentemente induz a importações de bens intermediários e de matérias-primas correspondentes. A dependência frente a esse tipo de importação testemunha também a falta de integração da indústria local.

As importações não representam os mesmos problemas financeiros para todas as firmas. Mesmo que o país que as acolhe adote uma polí-

tica de câmbio estreita, as empresas multinacionais encontram os meios de contornar as dificuldades de financiamento arranjando-se com as empresas matrizes do exterior. Para as outras, levando-se em conta as regras monetárias, sua sorte depende de sua capacidade de autofinanciamento e de acesso – freqüentemente aleatório –, aos bancos públicos e privados, sem o que a única solução é dirigir-se aos importadores.

Essa última atividade com freqüência conduz à formação de monopólios. Para estar em condições de manter e renovar os estoques, as firmas importadoras devem ser ao mesmo tempo empresas de fundos importantes, tanto mais que freqüentemente é necessário conceder crédito aos compradores. Se acrescentarem-se as incertezas da política de câmbio e os regulamentos aduaneiros, compreende-se sem dificuldade que somente os mais poderosos têm condições de manter-se no mercado.

Mas as necessidades de importar, já tão pesadas para os países pobres, não se limitam aos simples imperativos da economia. Cada vez mais, suas pobres reservas em divisas são sangradas por despesas do tipo compras de armamento. Em 1950, as importações dos países subdesenvolvidos totalizavam cerca de 300 milhões de dólares. Nos fins dos anos 1960, as compras de aviões, navios de guerra, mísseis e veículos blindados atingiam uma soma superior a 1 400 milhões de dólares e a cerca de 1 100 milhões se excetuarmos o Vietnã (G. Myrdal, 1972, p. 21). O crescimento médio do PNB dos países subdesenvolvidos foi de 5% ao ano nesse período, mas suas compras de guerra aumentaram 9% ao ano (11% se incluir o Vietnã). Para completar o quadro seria necessário acrescentar a produção de armamentos nos próprios países subdesenvolvidos.

A venda das armas representa um negócio duplamente vantajoso para os países ricos. As armas tornam-se obsoletas rapidamente e é comum enviarem os estoques ultrapassados aos países pobres. Além disso, como lembra Bognar (1968, p. 557), os armamentos modernos exigem menos recursos materiais que os armamentos tradicionais, mas um maior esforço científico. Isso coloca mais uma vez os países subdesenvolvidos na dependência dos países ricos.

A DEPENDÊNCIA DO SETOR EXTERNO

Exportar e importar tornam-se, portanto, sinônimos para os países subdesenvolvidos, tanto os mais pobres como os mais industrializados. O conselho de Labasse (1966, p. 233), segundo o qual “[...] é necessário viver antes de trocar e só trocar em seguida para adquirir os bens de equipamento ou de consumo indispensáveis [...]” é, nessas condições, impossível de se seguir. Sua modernização é feita em troca do agravamento da dívida externa e, no fim das contas, incitados a seguir os modelos de crescimento dos países ricos, eles não têm nenhuma esperança de atingi-los.

O leque dos produtos trocados varia em função do nível de industrialização do país, das possibilidades políticas e técnicas de exploração das matérias-primas, da criação das infra-estruturas, do papel do Estado na modernização do país e na política internacional. As exportações se caracterizam pelo número reduzido de produtos que variam com as condições naturais do país e com as vantagens políticas e financeiras de sua exploração, encorajada ou realizada diretamente pelas firmas multinacionais. Mais recentemente, a mão-de-obra barata constitui um novo dado locacional, que atrai os equipamentos estrangeiros destinados à fabricação de produtos de consumo para exportar aos países ricos.

A capacidade de exportação repousa na capacidade de produção do país. A capacidade de importação, por sua vez, deveria estar estreitamente ligada ao potencial de exportação. De qualquer modo, a condição básica é a existência de facilidades para a produção. A possibilidade de um mercado não seria suficiente para dar impulso a uma atividade produtora se as condições materiais e institucionais para a produção não estivessem desenvolvidas (Maza Zavala, 1969a, p. 67).

Os países, cuja renda vem em grande parte das exportações, são prisioneiros das crises e flutuações da economia mundial, que não têm meios de dominar. Esses países estão destinados a se voltar mais para o exterior que para o interior (McKee e Leahy, 1970a, p. 84). Mas, eles são também objeto de mudanças estruturais, mesmo na construção de

suas infra-estruturas, “que constituem freqüentemente a maior ameaça a seu desenvolvimento” (Desmond, 1971, p. 73).

Entretanto, o problema é mais complexo. Assim, Abdelkader Sid Ahmed (1969b) nos mostra através das análises dos relatórios do Banco Central da Venezuela como, apesar do aumento do volume das exportações entre 1950 e 1963, os preços de exportação não pararam de baixar desde 1959 e os termos de troca seguiram esta última tendência. Na realidade, os termos líquidos de troca se deterioraram desde 1957 e com eles a capacidade de importar. Esta, que era de 196,1 em 1957 (índice 100 em 1948) – taxa bem superior às dos anos precedentes – não atinge mais que 130,9 em 1963. Essa degradação dos termos de troca é um dado geral para todo o Terceiro Mundo.

Essas opções de política econômica encerram o país num círculo vicioso. A cada dia tem-se maior necessidade de importar para poder exportar e mais necessidade de exportar para poder importar. Isso representa um duplo empobrecimento, porque essa política de exportações conduz, de um lado, à necessidade inelutável de utilizar uma tecnologia em nível internacional e, de outro lado, à procura de uma competitividade impossível. E são as classes pobres que, no final, pagam a conta. E pagam-na duas vezes: a primeira pelo sistema de impostos, que é formado principalmente de impostos indiretos, e que grava particularmente os mais pobres; uma segunda vez, porque o ajuste entre as necessidades, dotadas de um estímulo recíproco de importar e exportar, impede, na lógica do monopólio, que uma produção orientada para o consumo das massas possa encontrar a expansão desejável. Essa colusão reduz as possibilidades de uma política econômica independente.

Assim, se entre os países industriais desenvolvidos há interdependência, com relação aos países industriais subdesenvolvidos o que existe é dependência. Na realidade, quanto mais “modernizados”, mais dependentes eles são. Objeto e sujeito de uma troca cada vez mais desigual²⁴, são levados a ter uma produção voltada para fora, o que contribui para impedir uma industrialização nacional.

Como afirma Dagnino Pastore (1966, p. 3), “o setor externo constitui o estrangulamento que impede um crescimento econômico rápi-

do". Os recursos já escassos dos países subdesenvolvidos são insuficientes para impedir a difusão da modernização além de um certo limite e, por isso, o processo conduz ao controle estrangeiro de uma parte da economia (Singer, 1970, p. 69). A situação de dependência do setor externo faz com que o endividamento dos países subdesenvolvidos tenda a se agravar (de 9 bilhões de dólares em 1955, passou a 33 bilhões em 1964) e com que eles recorram cada vez mais aos capitais estrangeiros.

OS CAPITAIS ESTRANGEIROS E SEUS SETORES PREFERENCIAIS

Os capitais estrangeiros são investidos nos ramos da indústria mais interessantes para eles. Suas preferências variam em relação ao nível de industrialização do país que os acolhe, às infra-estruturas existentes, às possibilidades de amortização rápida e de repatriação dos lucros, à importância destes em relação ao *output*, à estabilidade da situação política etc.

Se no fim do século XIX e no início do XX os portos e as vias férreas eram os investimentos escolhidos, a carga atualmente é confiada aos organismos bancários internacionais sobre os quais as grandes potências têm estreito controle. As minas sempre foram consideradas um bom negócio, com a necessidade de os países desenvolvidos controlarem a produção das matérias-primas indispensáveis a seu próprio crescimento. Mas essa exploração é sempre limitada às necessidades dos países dominantes, necessidades de consumir e de constituir estoques que permitam um controle mais estreito dos preços²⁵. Quanto ao comércio e aos serviços, são setores cada vez mais abandonados pelos capitais estrangeiros.

A criação – geralmente nos portos – de indústrias que correspondem à primeira fase de industrialização ou ao acondicionamento de produtos agrícolas para exportação para os países investidores obedece igualmente à lógica do lucro.

Com a revolução do consumo, revelou-se rentável investir para o consumo das classes médias e abastadas, por exemplo, no automóvel.

A gama dessas indústrias certamente varia em função do nível de industrialização e de modernização do país.

No caso das indústrias modernas, cujo *output* se destina ao consumo interno, os capitais estrangeiros vão mais para os ramos estratégicos, como, a química ou o setor siderúrgico, quando o país já dispõe de infra-estruturas bem desenvolvidas, mesmo que apenas numa região, e quando as indústrias a montante podem ser controladas. Assim, o Japão está interessado, no Brasil, na siderurgia e na construção naval²⁶. Na Venezuela, o capital estrangeiro dirige-se às atividades que acrescentam um valor mais importante. São as indústrias químicas, de cimento, de borracha etc. Outras indústrias, para as quais a porcentagem de investimento estrangeiro é elevado, podem dispensar um valor agregado relativamente alto graças ao volume importante da produção, como a de automóveis, a de derivados do petróleo ou de alimentos²⁷. Mais recentemente, como já vimos, o interesse dos países desenvolvidos dirige-se para um certo número de indústrias leves como a têxtil²⁸ cujo *output* se destina a ser comercializado no país de origem dos capitais.

FIRMAS MULTINACIONAIS E CONGLOMERADOS

Essas tendências foram agravadas mais recentemente pela formação de firmas multinacionais e de conglomerados que são gigantes financeiros que operam acima das fronteiras dos países²⁹. A diversidade de suas atividades é imensa, indo, como por exemplo a ITT (International Telegraph and Telephone Co.), das comunicações à atividade hoteleira, e seu campo de ação é o mundo, o que é uma garantia suplementar contra os acasos da conjuntura. Furtado (1970a, p. 10) faz um retrato feliz disso quando diz que “se os portadores de ações das grandes companhias multinacionais conhecem sua cotação em bolsa, não sabem onde as fábricas de que são considerados possuidores estão localizadas”.

A grande empresa multinacional pode, segundo J. Houssiaux (1966, p. 296), ser definida segundo três critérios: a unidade de gestão, a con-

cepção internacionalista de desenvolvimento da empresa, o caráter internacional do seu contexto e instituições. Ela se caracteriza, por outro lado, pela remodelação contínua do grupo e pela extensão de seu controle sobre novas firmas antes nacionais, assim como pela organização das transferências e dos serviços coletivos segundo uma política global estabelecida e executada pelo pólo de coordenação (Houssiaux, 1966, p. 209). Sobre essa base, a evolução dos conglomerados para a concentração se faz numa marcha muito rápida. Enquanto diminui o número das empresas multinacionais que produzem até 15 classes de produtos, o número das empresas cuja produção engloba uma cifra mais elevada aumenta. A evolução é tão rápida que se admitiu que “numa geração, cerca de 400 a 500 corporações multinacionais serão proprietárias de dois terços do ativo fixo do mundo” (A. Barber, 1968, p. 7). Paralelamente, o número dessas grandes firmas que operam nos países subdesenvolvidos está aumentando, o que significa um agravamento do domínio dos capitais estrangeiros sobre sua economia.

AS OPERAÇÕES DE 187 CONGLOMERADOS TRANSNACIONAIS NA AMÉRICA LATINA
(NÚMERO DE EMPRESAS)

	1945	1967
Firmas norte-americanas com filiais na América Latina	93	182
Firmas norte-americanas com filiais manufatureiras na América Latina	74	171
Firmas norte-americanas com filiais não-manufatureiras na América Latina	19	11
Filiais de firmas norte-americanas	452	1 924
Filiais manufatureiras	182	950
Filiais comerciais	73	233
Filiais extrativas	35	56
Outras filiais	70	338
Filiais de atividades não-conhecidas	92	347

Fonte: J. W. Vaupel e J. P. Curhan, 1969.

Se as uniões entre capitais nacionais e capitais estrangeiros serviram às indústrias de propriedade das burguesias nacionais dos países subdesenvolvidos, elas provocaram também uma dependência maior

(O. Sunkel, 1972). Se isso não atingia desmesuradamente os empresários locais, cujos interesses dessa forma eram defendidos por ocasião das crises mundiais do mercado, não é menos verdade que o país perde ainda mais o comando de sua economia. A progressão dos conglomerados leva a uma desnacionalização da grande indústria: entre as dez maiores empresas privadas no Brasil [1969], somente duas pertencem a capitais nacionais (Matarazzo e Companhia Paulista de Luz e Força). As outras oito são: Light-Canadá (depois BRASCAN), Volkswagen, Rhodia, Ford, Pirelli e General Motors (*Quem é Quem*, 1968).

O problema não é somente estatístico. Estamos assistindo à instalação de um novo equilíbrio nas relações internacionais em detrimento dos países pobres. Contudo, certos economistas continuam clássicos, apesar da mudança brutal das condições de funcionamento da economia, e se atêm a abordagens microeconômicas, analisando o papel do empresário na economia dependente (como J. Harris e Mary Rowe fizeram para a Nigéria, 1971), como se este fosse um personagem soberano. Desse modo, ignoram, por inocência ou deliberadamente, o papel da empresa moderna e principalmente das grandes firmas multinacionais, “assim como o essencial dos mecanismos decorrentes de sua atividade”. Entretanto, o conglomerado transnacional constitui uma estrutura produtiva internacional com a superestrutura correspondente, o sistema de relações internacionais bilaterais e multilaterais (O. Sunkel, 1970, p. 39).

TRANSFERÊNCIAS DE RECURSOS E REINVESTIMENTOS

Uma das conseqüências da presença dos investimentos estrangeiros no Terceiro Mundo é a transferência de capitais para os países ricos, operação que freqüentemente não tem relação com o montante das demandas.

No que concerne somente aos investimentos privados diretos americanos, as vendas anuais oficialmente repatriadas mostram uma taxa de 15,7% em 1974 e de 14,6% em 1965 (USA, 1966-1967). Tendo-se em conta os lucros de investimentos transferidos vindos dos países sub-

desenvolvidos e as entradas de capitais a título dos investimentos privados diretos nos países, o balanço dessas entradas e dessas transferências estabelecia-se em torno de um déficit anual de 3,5 bilhões de dólares do ativo do Terceiro Mundo. Esse déficit seria hoje da ordem de 4 a 5 bilhões (Bognar, 1968, p. 183).

Ao se comparar os fluxos de investimentos diretos provenientes dos Estados Unidos e os lucros desse capital transferidos aos EUA, no período que vai de 1950 a 1965, encontram-se os lucros para a Europa e o Canadá, respectivamente 2,6 e 0,9 bilhões de dólares; e as perdas para a América Latina e as outras regiões; respectivamente -7,5 e -9,1 bilhões de dólares (Magdoff, 1970, p. 193).

O esforço empreendido pelos países latino-americanos e outros países subdesenvolvidos para aumentar suas exportações foi em grande parte anulado pela perda de divisas correspondente ao pagamento ao estrangeiro de fretes, seguro e remunerações do capital³⁰. É uma sangria de recursos penosamente acumulados que poderiam ter servido ao esforço de equipamento desses países, mas que serão utilizados para financiar os investimentos nos países desenvolvidos (Baran, 1971, p. 306).

Entre 1961 e 1968, a saída de capitais da América Latina (14 bilhões e 741 milhões de dólares) ultrapassou a entrada (11 bilhões e 493 milhões de dólares), o que representa uma transferência líquida da ordem de 3 bilhões e 256 milhões de dólares. Ao mesmo tempo, o pagamento de serviços absorveu mais de 23 bilhões de dólares, no mesmo período³¹. E essas são cifras oficiais publicadas num relatório do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do Fundo Monetário Internacional.

O caso da Colômbia ilustra bem essa situação de espoliação. Para cada dólar dos Estados Unidos investido no país pelas firmas americanas em 1968, quatro dólares eram reexpedidos para o país de origem (Havens e Flinn, 1970a, p. 5). No Peru, nos últimos vinte anos, para cada 30 dólares de investimento estrangeiro, 100 dólares deixaram o país a título de pagamento de *royalties*, de lucros e do serviço da dívida (G. Jones, 1971, pp. 109-110).

O medo da desvalorização do capital e da moeda, assim como a instabilidade política, leva as corporações a uma política desenfreada de transferência de lucros, freqüentemente colocando esse princípio como condição para virem se instalar no país³².

Um documento do Banco Interamericano de Desenvolvimento mostra os mecanismos de garantia postos em prática pelos Estados Unidos para se garantirem contra os riscos, como a inconversibilidade, a expropriação e a guerra. Os países devem se comprometer a reconhecer as reclamações dos Estados Unidos concernentes aos ativos garantidos, a dar à empresa garantida um tratamento tão favorável como o das outras entidades que desejem transferir fundos para o exterior e, no caso de expropriação, a submeter-se a uma arbitragem internacional, cada vez que não seja possível chegar a uma solução através de negociações diretas (Ikonicoff, 1970, p. 682).

O problema da utilização dos lucros das corporações nos países pobres deve ser também encarado do ponto de vista dos reinvestimentos. No período 1956-1966, o montante anual dos novos investimentos privados diretos provenientes dos países desenvolvidos diminuiu no conjunto em valor absoluto e o relatório do Fundo Monetário Internacional de 1968 mostra que a fraca taxa de 1966 só foi ligeiramente ultrapassada em 1967. Para o conjunto dos cinco anos de 1962 a 1966, os lucros investidos aumentaram para 3 818 milhões de dólares enquanto as quotas de capitais externos atingiam 5 109 milhões de dólares. Os investimentos diretos desses cinco anos são, por conseguinte, divididos em 43% dos lucros reinvestidos e 57% somente das quotas de capitais novos (OCDE, 1966 e 1967). De todo modo, e se bem que uma parte seja reinvestida no lugar, as transferências de lucros para o país de origem dos capitais atingiam cifras consideráveis, o que mostra a rentabilidade desses investimentos e a mais-valia extraída do Terceiro Mundo.

De uma maneira ou de outra, isso resulta num aumento do poder das empresas. É por isso que Baran (1957, cap. 6) se perguntou qual era o maior perigo para os países pobres: o reinvestimento no lugar ou a entrada de novos capitais. Constata-se por toda parte que a parcela das rendas das empresas estrangeiras tende a aumentar³³.

Diante da linguagem tão clara dos dados apresentados, afinal é curioso observar que autores marxistas “durante muito tempo consideraram os países subdesenvolvidos como um exutório dos capitais acumulados nas metrópoles imperialistas. Só recentemente passam a colocar o problema em termos inversos” (Jalée, 1969, p. 158). Com efeito, os países subdesenvolvidos são os multiplicadores de capitais que retornam revalorizados aos países do centro.

A DEPENDÊNCIA TECNOLÓGICA

Agora que “a ciência tornou-se uma força produtiva direta” (J. Thibault, 1967), a pesquisa constitui um dos pilares das grandes firmas industriais internacionais. Como vimos, é por intermédio dos progressos tecnológicos assim obtidos que os monopólios e as corporações afirmam seu poderio sobre as outras firmas e sobre os países menos desenvolvidos.

Pode-se, portanto, falar de um duplo monopólio da pesquisa, esse “colonialismo tecnológico” (Urquidi, 1962, p. 108) ou “monopólio intelectual” como o chama Bogner (1968, p. 47): o dos países desenvolvidos frente aos países subdesenvolvidos e o dos monopólios e das empresas multinacionais frente às outras firmas e às nações pobres, qualquer que seja seu grau de industrialização. Segundo os dados da UNESCO, os países desenvolvidos detêm sozinhos 95% da capacidade científica necessária à expansão da atividade econômica, o que é tanto mais grave se se considerar como são difíceis as transferências tecnológicas³⁴.

Existem, sem dúvida, diferenças entre os países desenvolvidos no que concerne às despesas para P&D (Pesquisa & Desenvolvimento). Entretanto, como se considera que esses países fazem parte de um mesmo bloco, em vista de sua comunidade de interesses e da existência de conglomerados, há um verdadeiro monopólio dos países desenvolvidos. Ele se deve ou aos esforços das firmas privadas ou aos do Estado³⁵ ou, ainda, à combinação dos dois. Mas o Estado financia também as pesquisas das empresas privadas, como mostra Jalée (1969, p. 110):

Nos Estados Unidos, cerca de 54% dos fundos públicos eram utilizados pelas empresas privadas (taxa que passou a 69% em 1968), 48,5% na Grã-Bretanha, mas apenas 28% na França e 23,5% na Alemanha. A França despense a maior parte de seus fundos públicos no setor de pesquisa do Estado e a Alemanha Federal, cerca de metade dos seus no setor de pesquisa do ensino superior.

O tipo de pesquisa realizada nos países subdesenvolvidos dirige-se aos setores econômicos em que a produtividade é menor. De qualquer maneira, alguns tendem a comprometer uma grande parte de seus fundos nas pesquisas de base, abandonando, por falta de uma política apropriada ou por falta de fundos, a pesquisa-desenvolvimento. As diferenças nesse domínio entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos são gritantes³⁶. Como esses últimos se voltam, cada vez mais, para as exportações, “as exigências da competição internacional acarretam uma demanda crescente de *know-how*” (G. Jones, 1971, p. 20). A esse respeito, eles encontram enormes dificuldades. As transferências de tecnologia se chocam com os segredos comerciais ou a exclusividade do *know-how*, e também com os preços elevados das patentes (United Nations, 1964).

As necessidades de serviços ligadas aos progressos tecnológicos constituem assim um aspecto importante da dependência dos países subdesenvolvidos. Os quadros seguintes permitem-nos avaliar o déficit registrado nesse domínio, exceção feita ao México, onde as receitas do turismo asseguram um excedente de ativo crescente.

A menos que a situação atual mude e que o Terceiro Mundo decida ser menos dependente de tecnologias importadas, os países subdesenvolvidos terão, durante muito tempo, que enfrentar problemas muito graves por causa disso. Um aspecto da questão liga-se ao fato de as empresas multinacionais realizarem sua pesquisa principalmente no país em que têm seu quartel-general, justificando sua atitude pelo problema de economia de escala (G. Jones, 1971, pp. 110-111). Em todo caso, os países subdesenvolvidos encontram-se desprovidos desse instrumento fundamental ao desenvolvimento e devem pagar caro por seu atraso nesse terreno.

IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE SERVIÇOS DE ALGUNS PAÍSES
LATINO-AMERICANOS

	1960	1965	1966	1967	1968
Guatemala					
Importações	27,3	50,6	60,8	54,8	59,7
Exportações	15,6	34,0	29,2	28,8	30,4
México					
Importações	331,7	502,0	558,8	622,0	737,0
Exportações	576,0	826,0	904,0	1 004,0	1 191,0
Argentina					
Importações	279,9	336,0	394,0	437,0	416,0
Exportações	159,2	163,0	190,0	229,0	190,0
Brasil					
Importações	493,0	339,0	400,0	439,0	487,0
Exportações	189,0	151,0	134,0	167,0	190,0
Chile					
Importações	171,2	147,0	174,0	186,0	212,0
Exportações	77,0	100,0	117,0	117,0	126,0
Colômbia					
Importações	138,0	223,0	228,0	224,0	236,0
Exportações	93,8	118,0	129,0	146,0	162,0

Fontes: International Monetary Fund, 1968; Estimativa CEPAL, 1965;
Ministerio de la Economía y del Trabajo, 1969.

BALANÇO DOS PAGAMENTOS TECNOLÓGICOS: ESTIMATIVAS PARA 1964

	% das Sommas recebidas	% das Sommas pagas
Estados Unidos	57	12
Inglaterra	12	11
Alemanha Federal	6	14
França	5	11
Outros países da Europa ocidental	18	25
Japão	1	13
Outros países desenvolvidos	1	6
Países subdesenvolvidos	1	8

Fonte: G. Jones, 1971, p. 13 (extraído de C.D.G. Oldham; G. Freeman e E. Turckan,
Transfer of Technology to Developing Countries, Universidade de Sussex,
tese apresentada na Conferência da UNCTAD, 1967).

Por outro lado, certos institutos de pesquisa dos países subdesenvolvidos não renovam a lista de questões que devem ser estudadas (T. Ree, 1968, p. 40), impedindo assim uma compreensão mais exata dos problemas reais do país. O mesmo fenômeno ocorre nos países desenvolvidos, quando não há pressão do setor privado, nas áreas em que o atrativo do lucro não é suficiente. Também acontece, com frequência, de os pesquisadores dos países subdesenvolvidos, formados em universidades americanas ou européias, orientarem seu trabalho segundo modelos transferidos das metrópoles, sem levar em consideração as realidades locais. Essa espécie de colonialismo cultural aceito não é tão benigna como se poderia imaginar, mas frequentemente se apresenta sob formas menos inocentes quando a pesquisa, na realidade, é feita no interesse dos países desenvolvidos, sem levar em conta as necessidades do país (G. Henderson, 1970; G. Jones, 1971, p. 27; H. Rattner, 1972b). Isso, entre outras coisas, lança o descrédito sobre a pesquisa de uma maneira geral e faz com que se perca a confiança numa instituição destinada a contribuir eficazmente para um desenvolvimento mais rápido do país. Felizmente se vislumbra uma nova orientação. A Argélia, por exemplo, tenta desenvolver uma pesquisa segundo suas opções (Bardinet, 1971, p. 373).

Se faltam recursos financeiros, institucionais e humanos para certas modalidades de pesquisa, outras podem ser realizadas no quadro das possibilidades locais. Entre elas, a pesquisa social é a mais importante, no país em que a riqueza principal, se bem que não utilizada, é justamente o homem.

Entretanto, a centralização da pesquisa nos países ricos é um sorvedouro para os recursos nacionais³⁷, um meio a mais de polarização e uma fonte de dependência.

DA NÃO-INTEGRAÇÃO LOCAL AO SISTEMA MUNDIAL DE RELAÇÕES

A modernização acarreta um deslocamento da decisão e da dependência sob formas variadas. No nível da cidade isso se exprime pela não-integração das atividades do circuito superior.

Os investimentos são feitos, em geral, em indústrias que não têm conexões umas com as outras. Salvo em nível elevado de complexidade, raramente constatado nos países subdesenvolvidos, a articulação é feita fora da cidade, num meio econômico de nível mais elevado, no interior ou fora do país.

Tanto nos maiores países como nos menores, a problemática é a mesma, apesar da diferença de nível em que o problema se coloca. De resto, é nas cidades mais importantes que o fenômeno de polarização para o interior manifesta-se com mais intensidade, devido à dependência tecnológica.

Em outras palavras, isso significa que as verdadeiras possibilidades de crescimento endógeno do circuito superior são mínimas em toda parte. A política seguida pela grande empresa não se insere num desenvolvimento planejado da cidade. Ela é elaborada fora da cidade, em função da vida e dos problemas internos das empresas (M. Frankman, 1970). Ora, um crescimento harmonioso do circuito moderno só pode ocorrer a partir do momento em que sua política for elaborada no âmbito da cidade e do país. É a partir do momento em que eles se articulam que os laços de dependência locais se criam e tendem a se fortalecer. Quer dizer que assim a cidade recupera uma parte do poder de decisão que antes lhe escapava completamente ou quase completamente.

Contudo, isso é muito raro. A partir da internacionalização da economia, todos os países desejosos de obter créditos ou investimentos estrangeiros tiveram que adotar um mesmo modelo fornecido pelo exterior. Exceção feita aos casos em que a situação é estrategicamente melhor do ponto de vista econômico ou militar, os países que controlam os capitais podem escolher entre várias nações que têm os mesmos recursos naturais. Onde o alinhamento, quase geral, dos países da periferia capitalista aos modelos de crescimento que servem, em primeiro lugar, aos países ricos.

A observação feita por Y. Lacoste (1966, p. 664) sobre os geógrafos é válida tanto para o conjunto dos especialistas em ciências sociais como para os planejadores e os homens de Estado: "Num espaço

limitado, que não é uma unidade funcional integrada, é difícil apreender a atuação dos fatores complexos que atuam do exterior". Entretanto, os elementos modernos "revolucionários" são responsáveis pelas deformações das diferentes regiões do mundo, numa nítida tendência à uniformização (G. Lasserre, 1958, p. 358). Esta uniformização é fruto da modernização, melhor ainda, é resultado das atividades modernas impostas do exterior, como observou A. M. Cotten para a África (1966), mas sobretudo da ação das grandes corporações multinacionais sobre regiões onde a diferença de condições de toda ordem impede uma integração e um efeito multiplicador. Essa política econômica contribui para agravar a desarticulação do aparelho de produção e reduz as possibilidades de crescimento econômico e de produtividade espacial.

Pode-se pensar, como E. A. Johnson (1970, p. 258), que o Estado disporia da força necessária, se quisesse, para estabelecer uma estrutura industrial espacialmente unificada e articulada? O que na realidade existe é um sistema mundial de relações comandado pelos interesses privatizados, que por natureza se opõem brutalmente a todo esforço de integração local e contribuem assim para bloquear os esforços de desenvolvimento nacional.

NOTAS

1. Myint (1970, p. 140) reproduz esses velhos argumentos sobre as relações entre a insuficiência dos suportes financeiros para o comércio, o baixo nível dos estoques e a instabilidade especulativa dos preços. Ele lembra que a fraqueza do financiamento às atividades do comércio advém do fato de serem consideradas "improdutivas". O uso produtivo dos capitais disponíveis seria, segundo Myint (1970, p. 139), somente para a atividade industrial, principalmente a produção de bens de capital e a compra de máquinas.

Todavia, se o crédito nunca faltou ao comércio de exportação e importação, nem para os atacadistas, quando a economia se moderniza ele é necessariamente concedido ao comércio moderno para o escoamento da produção industrial. Só o comércio não-moderno, o pequeno comércio, não é assistido por formas burocráticas de crédito.

2. Pesquisas realizadas sob nossa direção em oito cidades da Venezuela em 1968-1969 ilustram esse fato. Resultados semelhantes foram obtidos por nossos colaborado-

res, no mesmo período, na Bahia. Mais recentemente, um grupo de pesquisadores do IEDES, também sob nossa direção junto com G. Coussinas, obteve resultados idênticos na região urbana de Saída, Argélia.

3. Comércio alimentar moderno, cidade de Calabozo (Venezuela):

<i>Origem do abastecimento</i>	<i>Número de informantes</i>	<i>Local</i>	<i>Valencia</i>	<i>Maracaibo</i>	<i>Caracas</i>
Arroz	17	17	0	0	0
Feijão	9	2	0	1	6
Açúcar	9	3	-	4	1
Milho	3	1	0	0	1
Cereais preparados	12	5	2	1	4
Alimentos encaixotados	15	2	6	2	8
Ovos	9	7	0	1	1
Frutas	12	1	0	2	8
Café	9	6	0	2	2
Legumes	5	0	0	0	4
Óleo	9	2	7	0	2

Outras exceções verificaram-se em outras cidades com relação ao abastecimento de pão, carne, café moído, massas e bebidas, em função da própria natureza da produção e do consumo (cf. Erdens, 1969; Valladares, 1969; Lamicq, 1969).

4. Na Nigéria, o crescimento do consumo de bens de consumo duráveis entre 1950 e 1957 (de 10 milhões a 19 milhões de libras) corresponde a uma importação de 100% desses mesmos produtos. Quanto aos bens de consumo não-duráveis, as porcentagens de importação caíram apenas para o fumo; aumentaram notadamente para os alimentos, as bebidas, o vestuário (Olakanpo, 1967, p. 195, quadro 2).
5. O comércio moderno lá é representado por 62 firmas européias, 58 sírio-libanesas e 14 africanas, enquanto no pequeno comércio varejista os estrangeiros não estão representados e os africanos detêm 5 742 estabelecimentos (*Etude Régionale de Bouaké*, 1966, p. 218).
6. Segundo Paul Bairoch (1963), a despesa de entrada mínima em capital para as indústrias modernas registrou um aumento da ordem de 1 para 250 em relação aos países que iniciaram sua industrialização imediatamente após a Inglaterra. Portanto, a evolução técnica constitui uma desvantagem em constante agravamento para as economias subdesenvolvidas contemporâneas (Freyssinet, 1966, p. 168).
7. O fenômeno de "internalização" é assim descrito por J.-M. Martin (1966): "[...] produz-se uma 'internalização' de uma nova divisão internacional do trabalho através da qual a troca de matérias-primas por produtos manufaturados é substituída pela divisão entre nacionais e estrangeiros da produção local para o mercado interno, de acordo com o valor estratégico ou a maior rentabilidade".

8. ESTADOS UNIDOS: PRODUÇÃO DE MATÉRIAS-PRIMAS E FIBRAS SINTÉTICAS
(EM MILHÕES DE TONELADAS MÉTRICAS)

	1936	1945	1950	1953	1960	1964	1968
Plásticos e resinas	-	-	-	1 871,8	2 849,6	4 852,7	6 648,9
Raiom e acetato de fibras longas	125,9	282,9	432,7	402,3	296,9	352,7	365,2
Raiom e acetato de fibras curtas	5,6	76,4	138,6	140,6	169,6	296,8	357,9
Fibras longas não-celulósicas	-	-	-	88,6	198,4	384,5	748,2
Fibras curtas não-celulósicas	-	-	-	23,1	108,6	253,6	697,6
Borracha sintética	0,5	833,5	483,8	862,1	1 459,5	1 791,3	2 165,3
Total	131,5	1 192,8	1 055,1	1 416,9	5 082,8	7 663,6	11 019,1

Fonte: *United Nations Statistical Yearbooks, 1959, 1966, 1969.*

9. A importação da borracha caiu de 716 milhões de dólares para 629 milhões entre 1965 e 1968, enquanto, para o mesmo período, a importação de produtos industrializados à base de borracha passou de 11 milhões de dólares para 17 milhões (*United Nations, 1971, p. 233*).

10. No Rio de Janeiro, duas firmas exportavam 33% do total do café comercializado. As nove mais importantes eram responsáveis por 70% da exportação. As outras 57 firmas tinham que se contentar com os 30% restantes. As maiores firmas eram americanas: Anderson Clayton (que é também a maior firma exportadora de algodão do Brasil) e American Coffee Corporation (Accioly Borges, 1957).

Na Venezuela, em 1970, um investimento de cerca de 100 mil dólares permitiu a um pequeno grupo controlar a totalidade do mercado de banana produzida na região ao sul do lago Maracaibo (*La Investigación de Diputados, 1970*). Tendo a questão atingido uma dimensão política, o Congresso Federal instituiu uma comissão de inquérito.

Na maior parte das regiões de Tanganica, não há mais de cinco ou seis compradores, em geral somente um ou dois, e que parecem sempre dispostos a chegar a um acordo "para que um não corte a cabeça do outro" (Hawkins, 1965, p. 139).

11. PORCENTAGENS DE TÊXTEIS E DE VESTUÁRIO SOBRE O TOTAL DAS IMPORTAÇÕES
POR GRUPOS DE PAÍSES, 1899 E 1959

	1899	1959
Países industriais	38%	11%
Países semi-industriais	55%	9%
Resto do mundo	44%	15%

Fonte: Hagen, 1968, quadro 19-1.

12. A exportação de peças de automóvel pela Índia passou de 3,8 milhões de rúpias em 1968-1969 para 9 bilhões em 1969-1970 (*Far East Trade and Development*, 1970, p. 437).

13. SALÁRIO MÉDIO POR HORA NA INDÚSTRIA EM ALGUNS PAÍSES ASIÁTICOS
(EM DÓLARES AMERICANOS)

Birmânia	0,22	1966	somente homens
Hong Kong	0,41	1969	operários da construção civil
Índia	0,13	1966	
Paquistão	0,28	1969	operários da construção civil
Filipinas	0,22	1969	
Cingapura	0,35	1969	operários da construção civil
Coreia do Sul	0,13	1969	
Vietnã do Sul	0,36	1969	operários da construção civil
Formosa	0,17	1969	
Tailândia	0,16	1967	
Malásia Ocidental	0,35	1969	

Fontes: *Yearbook and Quarterly Bulletin International Labour Organization; United Nations, Monthly Bulletin of Statistics.*

14. "A metade das exportações de firmas norte-americanas na América Latina foram exportações entre firmas subsidiárias, o que dá uma boa indicação do principal beneficiário da integração latino-americana." (O. Sunkel, 1970, p. 36).
15. Em Catanga, por volta de 1950, as indústrias têxteis que utilizavam algodão, dando trabalho a milhares de pessoas, asseguravam aos agricultores de Kasai e de Catanga uma importante parte de suas rendas. A introdução dos têxteis artificiais provocou uma crise da produção agrícola comercializável (*L'Industrie Katangaise*, 1961, p. 225).
16. Como a economia de Formosa está inteiramente voltada para a exportação, 94% da qual é destinada aos Estados Unidos, a ameaça de crise é permanente (L. Simon, 1971). O país vive com o temor de possíveis restrições de compras americanas.
17. Os 25 países cujas rendas anuais *per capita* são inferiores a 100 dólares: Somália, Burundi, Alto-Volta, Togo, Daomé, Mali, Malavi, Laos, Haiti, Chade, Niger, Ruanda, Guiné, Iêmen, Afeganistão, Nepal, Tanzânia, Sudão, Zaire (antigo Congo-Kinshasa ou Congo Belga [em 2003, Congo]), Etiópia, Birmânia, Vietnã do Norte, Nigéria, Paquistão, Indonésia. A Índia foi excluída da lista devido a seu nível de industrialização bastante elevado e a seus índices de alfabetização (G. Jones, 1971, p. 3) (baseado em dados do Banco Mundial, 1967).

18. "A produção manufatureira pode se dividir segundo os níveis de qualificação de mão-de-obra. Antes de tudo pode-se distinguir um setor 'tradicional' e setor 'moderno'. Em seguida, no interior do setor 'moderno', pode-se distinguir dois subsetores de produção: as indústrias que apresentam uma demanda relativamente grande de mão-de-obra não-qualificada e aquelas cuja demanda de mão-de-obra qualificada é importante. Numa ordem crescente do grau de qualificação, pode-se identificar três níveis de produção manufatureira: a produção tradicional (que representa cerca de 25% do emprego manufatureiro); a produção de alto coeficiente de emprego não-qualificado (cerca de 50% do emprego manufatureiro); e a produção de alto coeficiente de emprego qualificado (cerca de 25% do emprego manufatureiro)." (Ramos, 1970, p. 151).
19. "A estrutura industrial de um país subdesenvolvido compreende as filiais de companhias estrangeiras, freqüentemente empreendimentos familiares, baseados principalmente num *know-how* importado; e pequenos empreendimentos locais, de baixo nível de organização e de tecnologia." (G. Jones, 1971, p. 20).
20. Na Tailândia havia cerca de 100 agências bancárias em 1953. Em 12 anos esse numero se multiplicou por 4, e em 1968, havia 500 (Rozental, 1968).

21. COMPOSIÇÃO DOS EMPRÉSTIMOS E ADIANTAMENTOS NA
ÁFRICA DO LESTE, 1950-1963 (em %)

	<i>Indústria</i>	<i>Agricultura</i>	<i>Outros (a)</i>
1950	23	22,8	54,2
1955	17,4	21,6	61
1960	19,2	24,2	56,7
1963	16	22,3	61,7

Fonte: H.-L. Engberg, 1967, p. 65.

22. Mesmo num país como o Líbano, onde a acumulação de capital é enorme, é difícil, por exemplo, obter-se a criação de um banco de desenvolvimento industrial (R. Debono, 1965).
23. O caso dos países do Extremo Oriente, que encetaram suas industrialização bem tarde, ilustra bem a dependência da importação dos bens de capital. Isso consome uma parte muito grande de suas disponibilidades de importação, variando em 1960 entre 21% e quase 45% do total de disponibilidades.

IMPORTAÇÃO DE BENS DE CAPITAL EM ALGUNS PAÍSES DO EXTREMO ORIENTE

Birmânia	1958	40,8
Camboja	1958	26,7
	1963	27,6
Indonésia	1958	27,3
Malásia	1958	13
Cingapura	1963	21,1
Filipinas	1958	33,6
	1963	44,6
Tailândia	1958	36
	1963	44,2

Fonte: United Nations, *Industrial Development in Asia and Far East*, dezembro de 1965.

24. Ver a esse respeito a obra de A. Emmanuel (1969). Nesse livro são examinadas as condições do comércio e de outras trocas entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos e as conseqüências para esses últimos. O prefácio é de Charles Bettelheim que, aliás, não está inteiramente de acordo com os pontos de vista do autor quando este considera que as classes operárias dos países ricos são, talvez inconscientemente, solidárias com a exploração dos países pobres pelos países ricos.
25. Assim, para o conjunto do Terceiro Mundo "se nos ativermos aos capitais dos Estados Unidos que são significativos do conjunto, 44% deles são investidos no petróleo e 12% nas minas, ou seja, claramente mais de metade nas indústrias extrativas" (*Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso*, Washington, fevereiro de 1966).
26. BRASIL: DISTRIBUIÇÃO POR SETORES DO CAPITAL ORIGINÁRIO DE CERTOS PAÍSES DESENVOLVIDOS (EM %)

	Inglaterra	EUA	França	Japão	Alemanha Federal
Produtos alimentares ...	31	8			
Têxteis	20		10		
Petróleo (distribuição) .	17	7			
Seguros	8				
Automóveis		23			45
Indústrias químicas		14	28		21
Máquinas		10			
Produtos farmacêuticos		8			
Derivados de borracha.		6			
Siderurgia, metalurgia..			10	44	6
Construção naval				14	
Banco			8		
Vidros			8		15
Outros	24	24	40	42	

(Quadro elaborado com as cifras extraídas de J. M. Martin, 1966)

AS PREFERÊNCIAS DO CAPITAL ESTRANGEIRO E VALOR AGREGADO EM
CERTOS RAMOS INDUSTRIAIS DA VENEZUELA

	1 Porcentagem do investimento estrangeiro 1963	2 Valor agregado em milhões de bolívares 1964	3 Produção em milhões de bolívares 1964	2/3 em %
Cosméticos	19,5	65	89	73
Pinturas	19,5	86	145	59
Montagem de veículos	17,4	188	674	28
Borracha	16,9	173	280	62
Derivados de petróleo	16,9	467	2 885	16
Fumo	14,8	256	359	71
Produtos químicos	8,8	519	754	69
Alimentos	8,6	835	2 909	28
Têxteis	4,4	395	687	57
Papel, papelão	3,8	188	383	50
Cimento	2,9	130	187	70
Produtos metálicos	0,4	140	207	68

Cálculos segundo CORDIPLAN, *El Desarrollo Industrial de Venezuela*, Caracas, 1968

28. Na Tailândia (1959-1969), 21,33% dos investimentos industriais estrangeiros vão para a atividade têxtil (ECAFÉ, 1970).
29. As filiais das corporações são conhecidas sob três denominações principais: *subsidiárias*, quando mais de 51% das ações pertencem às sociedades; *filiais*, quando a propriedade é de 100%; *associadas*, quando a sociedade possui menos de 50% das ações.
30. "Entre 1950 e 1967, as entradas de divisas somente na América Latina foram de 3 bilhões de dólares e as saídas atingiram 12 bilhões e 800 milhões de dólares. Vale dizer que, para um dólar recebido, os latino-americanos desembolsaram quatro." (Josette Alia, 1972, *Nouvel Observateur*, p. 49).
31. TENDÊNCIAS NAS TRANSAÇÕES DE SERVIÇOS NA AMÉRICA LATINA (EM MILHÕES DE DÓLARES)

	Exportações de serviços	Importações de serviços	Déficit de serviços
1961	1 731	- 3 828	- 2 097
1962	1 541	- 3 971	- 2 430
1963	1 526	- 3 997	- 2 471
1964	1 753	- 4 676	- 2 923
1965	1 902	- 4 829	- 2 827
1966	1 978	- 5 364	- 3 386
1967	2 208	- 5 895	- 3 687
1968	2 827	- 6 412	- 3 585

Fonte: *Journal do Brasil*, 12-13 de julho de 1970. Segundo o Relatório do BID 1969 e *Balance of Payments Yearbook*, Fundo Monetário Internacional, 1969.

32. Quando o Eximbank concedeu um empréstimo à Argentina em 1950, ao mesmo tempo foi convenicionado que o governo autorizaria as empresas norte-americanas a repatriar 5% dos lucros correntes (J. Fuch, 1959, pp. 101-102).
33. Entre 1950 e 1965, a parte das rendas das grandes empresas na Costa do Marfim passou de 28% das rendas estrangeiras para 41%. De igual modo, a parte das rendas das pequenas e médias empresas estrangeiras passou de 25% a 31% (Samir Amin, 1967, p. 187).
34. A tecnologia não é tão acessível, em parte devido ao sigilo industrial e aos direitos de propriedade, mas também porque a tecnologia se aprende com a prática. Trata-se da experiência, o que é, por conseguinte, muito mais difícil de transmitir (G. Jones, 1971, p. 6).
35. Nos Estados Unidos, a Pesquisa-Desenvolvimento é financiada em 60% por fundos federais (G. Owen, 1968, cap. 9).
A parte dos fundos do Estado (para a Pesquisa-Desenvolvimento) sobe a mais de 60% do total nos Estados Unidos e na França, e a 60% no Canadá, a mais de 50% na Grã-Bretanha, a 40% na Alemanha, a 37% na Itália. A porcentagem dos Estados Unidos permaneceu a mesma em 1968, a da França parece ter decrescido ligeiramente (P. Jaléc, 1969, p. 109).
36. "Assim, em 1969, por exemplo, a França gastou 14,5 bilhões de francos (2,9 bilhões de dólares) com a pesquisa-desenvolvimento, quer dizer, 14 vezes o orçamento da Costa do Marfim para o mesmo ano; os Estados Unidos, nesse mesmo ano, destinaram a essa pesquisa-desenvolvimento 26 bilhões de dólares, equivalente ao PNB de toda a África (exceto a África do Sul)." (L. Kamara, 1971, p. 745.)
37. O papel do progresso tecnológico nas relações de dependência internacional é tão importante do ponto de vista econômico que, em 1973, um terço dos investimentos diretos norte-americanos na América Latina eram representados por *royalties* (Dorfman, 1967, p. 108).

OS MONOPÓLIOS

KW. Rothschild, em 1947, escrevia que “toda economia política dedicada à organização dos mercados deve ser abolida e substituída por um livro intitulado *Princípios da Guerra Oligopolística segundo Clausewitz*”.

A questão dos monopólios torna-se de fato essencial para a compreensão dos problemas microeconômicos e macroeconômicos. Também é fundamental quando se deseja fazer um trabalho sério em outros ramos das ciências sociais como a sociologia, a ciência regional ou a geografia (considerada como a disciplina da organização do espaço), as ciências políticas, a teoria do desenvolvimento e a planificação em todos os seus níveis.

Apesar da afirmação pessimista de Sylos Labini (1962, p. 9), para quem a teoria do oligopólio está num estado “caótico”, é necessário notar, como Baran e Sweezy (1968, p. 65), que numerosos autores se dedicaram ao problema logo depois que Joan Robinson (1933) e E. H. Chamberlin (1935) haviam, quase simultaneamente, apresentado as primeiras críticas sistemáticas contra a teoria tradicional dos preços e proposto as teorias da “concorrência imperfeita” e a da “concorrência

monopolística”. Só se pode lamentar que, em seguida, o estudo dos monopólios tenha se tornado limitado ou sido negligenciado por muito tempo (Merhav, 1969, p. 14) e que haja apenas poucos artigos e livros que tratem desse assunto em determinados países¹. Se em seu *Syllabus*, o Instituto de Desenvolvimento Econômico do Banco Mundial apresenta praticamente todos os aspectos do desenvolvimento econômico, as questões das relações entre o monopólio e desenvolvimento estão ausentes (Mason, 1967, p. 77). O diretor encarregado da publicação oficial teria dito que essa falha “era devida somente ao fato de que não pudera encontrar material significativo”. Isso é uma provocação ou um desafio a todos aqueles que querem realmente compreender a totalidade dos problemas que têm de ser enfrentados pelos países subdesenvolvidos de hoje.

DEFINIÇÃO DE MONOPÓLIO

Queremos advertir que neste capítulo e aliás em toda a obra utilizaremos a palavra *monopólio* ou a expressão *estruturas monopolísticas* no mesmo sentido geral empregado no passado por Lênin e no presente por Galbraith (1967), Merhav (1969) e Jalée (1969), e por vários outros, tanto com o significado de monopólio como de oligopólio².

De qualquer modo, não há monopólio perfeito (Ayres, 1952, p. 384) e certos economistas empregam indiferentemente os termos “concorrência monopolística” (*monopolistic competition*) e “concorrência imperfeita”, considerados como “construções capazes de definir a área intermediária entre concentração e monopólio” (Vito, 1939, p. 60).

CONCENTRAÇÃO

Na maior parte dos países subdesenvolvidos, a contemporaneidade entre dependência tecnológica no mais alto grau e início de industrialização acarreta a instalação de firmas que já aparecem numa situação de concentração, sem passar pela situação de concorrência atomizada, característica dos países da Europa ocidental e dos Estados Unidos no início da sua industrialização.

O fenômeno não é exclusivo dos países que começam agora seu processo de industrialização. Ele é geral para todos os países do Terceiro Mundo. É uma consequência do progresso tecnológico ocorrido nos países ricos e de suas repercussões na organização da produção moderna.

Se a revolução científica e tecnológica dos dias atuais não é a primeira, como observa P. Jalée (1969, p. 103), o que o atual período tecnológico tem de diferente dos outros períodos é que nele a tecnologia torna-se a variável autônoma e motriz (já mencionamos esse fenômeno no capítulo 2).

Já se conhece o fenômeno, tão carregado de consequências para os países pobres, que é a internacionalização dos mercados, que obriga a elevar “o limiar em que a empresa deixa de ser competitiva nas condições de uma concorrência multinacional” (J. Magniadas, 1967, pp. 70-71).

Esse é um aspecto suplementar da solidariedade da economia mundial. Os países dominados se acham sem defesa frente a fenômenos cujo alcance é internacional. Ao aumento da produtividade nos países desenvolvidos corresponde a implantação de uma nova tecnologia “intramuros”.

Economia de Escala e Concentração

Tal situação está ligada à lógica interna das situações de monopólio. A indivisibilidade cada dia maior do investimento³ contrasta com a fuga dos capitais para os países desenvolvidos. Esses capitais retornam em seguida sob a forma de nova tecnologia através dos monopólios e, portanto, com o poder de impor preços administrados, o que libera a nova firma das possíveis coações de um mercado estreito. A própria dimensão da empresa constitui uma garantia suplementar do controle do mercado.

Há relações entre esta situação e a dimensão do país? Para alguns, como De Vries (ver Mason, 1967, p. 94), quanto menor o país maiores são as possibilidades de concentração, mas essa opinião não é geral.

Para outros, nos países maiores as possibilidades de guerra dos preços seriam mais importantes, com tendência ao aumento do porte das firmas e um equilíbrio dos preços ainda mais frágil, sem que haja acordos entre produtores.

Sem dúvida, as economias de escala não têm mais uma importância tão decisiva na implantação de indústrias quando os produtos parecem ter um mercado externo assegurado. O problema do mercado interno nem mesmo é levado em conta em certos ramos industriais. Portanto, resta apenas o papel dos custos das matérias-primas, do transporte, assim como das relações privilegiadas entre países. Já falamos dessas indústrias modernas de exportação. Mas, para a maior parte da indústria mais nacional, o problema das economias de escala, resultado direto da revolução tecnológica, coloca-se com toda sua força e agrava a dependência dos países subdesenvolvidos que, cada vez mais, precisam apelar para capitais estrangeiros.

A concentração econômica ocorre em todos os escalões, segundo o nível de industrialização do país e dos setores de atividade. Mas, nenhum país escapa desta tendência, que tem sua origem nos próprios países desenvolvidos, capitalistas ou socialistas⁴. O problema é antes de tudo técnico. Se ele se apresenta com outras variáveis, a tecnologia é o fator dominante e motor. Suas conseqüências são universais e apresentam-se quantitativa e qualitativamente tanto nos países desenvolvidos como nos subdesenvolvidos. Embora os dados relativos aos países subdesenvolvidos nem sempre sejam facilmente acessíveis e os índices estatísticos tenham, nesse domínio, um valor discutível (Sylos Labini, 1962, p. 5; Merhav, 1969, pp. 42-44), a situação é comparável entre os países do centro e os da periferia capitalista no que diz respeito à concentração numa extensa gama de setores de produção (quadro 1).

Sem dúvida, as variáveis de ordem mundial não agem sós nem isoladamente. É necessário, como Kiskor e Singh (1969, pp. 386-390) fizeram ao estudar a Índia, considerar a existência de causas universais e de causas particulares ou locais para a concentração. Dentre os fatos mundiais, esses dois autores indicam o crescimento das corporações, os progressos tecnológicos, e o processo que chamam de bola de neve.

QUADRO 1

	<i>% de firmas</i>	<i>% da produção</i>
Alimentação:		
Colômbia	3,4	50,7
El Salvador	3,4	65,0
Malásia	4,6	55,8
Filipinas	1,3	47,3
Alemanha	3,3	53,3
Grã-Bretanha	2,8	49,4
EUA	2,9	46,0
Couro:		
Colômbia	1,5	44,5
Alemanha	4,1	49,2
EUA	10,1	55,3
Química:		
Colômbia	8,6	55,7
Malásia	8,9	52,8
Filipinas	4,5	52,5
Alemanha	2,5	66,6
Grã-Bretanha	2,9	46,9
EUA	2,2	54,1
Metais básicos:		
Colômbia	12,9	79,8
El Salvador	33,3	90,7
Filipinas	14,7	75,0
Alemanha	3,6	67,5
Grã-Bretanha	5,5	62,3
EUA	3,0	60,2
Máquinas:		
Colômbia	3,4	56,5
Filipinas	10,7	53,9
Alemanha	3,1	46,3
Grã-Bretanha	4,6	53,2
EUA	1,7	50,1
Equipamentos de transportes, material de transporte:		
Colômbia	3,1	50,0
El Salvador	2,0	57,2
Filipinas	11,1	46,3
Alemanha	2,9	86,3
Grã-Bretanha	6,6	52,2
EUA	2,3	60,0

Fonte: Mechav, 1969, p. 46, quadro 1

Dentre os fatores locais são citados: a industrialização rápida do país, a indianização com *take-overs* dos antigos empresários ingleses, o sistema de patentes, o controle das importações e do comércio estrangeiro, o embargo dos recursos disponíveis, a entrada no mercado de uma nova linha de produção, a intercambialidade dos diretores de companhias, o acesso às técnicas, assim como outros fatores ligados a cada ramo de atividade.

Como se vê, são primeiro os dados tecnológicos e, em seguida, os dados organizacionais, aliás, como em toda parte, que comandam o processo de concentração. As particularidades constatadas em cada país subdesenvolvido vêm precisamente dos diferentes níveis de industrialização e das condições históricas da industrialização e de seu contexto.

Concentração e Monopólio

Os fenômenos de concentração e de monopólio aparecem com maior frequência paralelamente. Reconheceram-se, contudo, diferenças entre as duas situações.

Assim, para Kiskor e Singh (1969, p. 391), o monopólio é uma manifestação da estrutura e do comportamento dos mercados, enquanto a concentração é um reflexo da estrutura da organização econômica. Nós nos perguntamos se tal distinção é válida para o período atual, em que a estrutura e o comportamento dos mercados são muito mais um corolário da própria organização econômica, sendo o todo comandado pelas novas condições tecnológicas. Tal distinção seria mais válida para o período anterior à Segunda Guerra Mundial⁵.

Concentração e monopólio são praticamente sinônimos, ou em todo caso, as duas situações têm a mesma filiação. Se, como crê Schneider (1967), o progresso técnico não acarreta forçosamente uma tendência para as unidades de produção maiores nos países desenvolvidos, o mesmo não ocorre nos países subdesenvolvidos, muito mais sensíveis às mudanças tecnológicas, onde o fenômeno da concentração atinge a todos os países sem exceção, grandes ou pequenos, de industrialização recente ou mais antiga, e sem consideração com a herança histórica⁶.

Um estudo empreendido na Índia por R. K. Hazari (1966, p. 48) chega a conclusões eloqüentes sobre a evolução nesse domínio, entre 1951 e 1958. Ele analisou o crescimento de 20 sociedades, entre as quais as quatro maiores tiveram um crescimento de 227% a 244%, enquanto para as outras as taxas situavam-se entre 311% e 700%. Os grupos Tata, Birla, Martin Burn e Dalmia-Sahu-Jain possuíam 17,91% do capital total das companhias privadas em 1951 e 22,34% em 1958. Ao considerar o conjunto das firmas pertencentes aos conglomerados, as porcentagens sobem a 21,85% e 26,60%, respectivamente⁷.

O que caracteriza a situação de monopólio não é o número de firmas que controlam uma grande parte do mercado, mas o próprio controle⁸. “Nesse contexto, a comparação das taxas de concentração e de sua mudança no tempo parece pedantismo.” (Merhav, 1969, p. 47).

AS CONDIÇÕES DE ENTRADA NO MERCADO

Com efeito, não é o nível de industrialização nem a dimensão do país que constituem o fator determinante, mas as “condições de entrada”⁹ das indústrias modernas, isto é, sua capacidade de impedir a concorrência. Trata-se, segundo Bain (1956), de um conceito estrutural “definido por referência ao custo mínimo médio que é possível obter com a escala mais eficaz da firma e a uma taxa ótima de utilização de sua capacidade”.

Bauer e Yamey consideram que os obstáculos a entrada de novas firmas no mercado variam de natureza e de dificuldade segundo as situações. De acordo com eles (Bauer e Yamey, 1957, pp. 185-186), três tipos de restrições podem ser identificados: as barreiras que a legislação pode criar, mas que ela também pode derrubar; barreiras criadas pelos próprios monopolistas; barreiras criadas independentemente dos poderes públicos e dos monopólios já estabelecidos, como a necessidade de certas categorias de mão-de-obra qualificada requerida ou de pessoal que possua conhecimentos e uma experiência particular, ou, ainda, a necessidade de grandes investimentos (também W. Lean, 1969, p. 8). Aqui a importância dos avanços tecnológicos aparece de novo

com toda a nitidez como uma das causas fundamentais da criação de estruturas monopolísticas, sobretudo nos países subdesenvolvidos. Mas a opinião que Bauer e Yamey exprimiram no fim da década de 50 já provocava objeções.

A teoria criada por Bain (1956), Sylos Labini (1962) e Modigliani (1958) preocupa-se mais com as “condições de entrada” como fator determinante do comportamento do mercado e do equilíbrio em longo prazo; quer dizer que ela se dedica antes de tudo a procurar o que determina o aparecimento da própria estrutura, em vez de se preocupar com as oscilações de conjuntura que são um resultado das relações entre preço e *output* (Merhav, 1969, p. 72). Contudo, as condições atuais da economia internacional, as condições de entrada não têm muito a ver com o tamanho do mercado.

Para as empresas multinacionais e os monopólios, o investimento não é decidido em relação ao tamanho do mercado. Ele se torna “autônomo”¹⁰. As previsões nesse terreno são possíveis porque ou as corporações têm domínio das dimensões do mercado local, ou não têm necessidade dele, no caso das indústrias de exportação.

Eis porque, nas condições atuais, é difícil aceitar o postulado de Myint (1965b, p. 157), segundo o qual “a taxa de crescimento do setor industrial doméstico é função do tamanho do mercado local para cada um dos produtos importados em relação com o *output* do menor estabelecimento que possa ser instalado para produzi-los”.

Ao contrário, é a falta de investimentos que atrofia o mercado, enquanto a presença de novas atividades acarreta um efeito multiplicador¹¹. Isso, de resto, ajuda a explicar, como veremos adiante, o papel dos monopólios como freio do crescimento econômico.

Existe uma Destruição Criativa?

Segundo o modelo schumpeteriano da *creative destruction*, a situação de monopólio nos países subdesenvolvidos seria apenas uma situação de transição, e as próprias condições do mercado provocariam a erosão do monopólio e o retorno a uma situação de concorrência.

O monopólio seria criado somente para ser destruído, segundo Schumpeter, mas seria necessário para o desenvolvimento, por duas razões principais: em primeiro lugar, os empresários são um elemento raro e deve-se permitir que eles utilizem melhor todos os recursos de que disponham, mesmo com o risco das concentrações; em segundo lugar, os empresários têm necessidade de ter um poder de mercado (*market power*), ou seja, uma proteção indispensável ao sucesso das inovações (Mason, 1967, pp. 88-89). Esse último autor vê uma semelhança entre a primeira das posições de Schumpeter e a de Hirschmann, no que concerne à concentração da decisão.

Nos países subdesenvolvidos, onde o mercado está em desenvolvimento muito rápido, o mecanismo da *creative destruction* teria possibilidade de funcionar mais efetivamente “se as posições de monopólio, uma vez estabelecidas, não fossem tão fortemente protegidas por diferentes controles governamentais”¹². Assim se reconhece que essas posições não podem ser facilmente erodidas pela concorrência devido à falta de um mercado de capitais e à mobilidade da mão-de-obra, bem como à proteção representada pelos custos elevados dos transportes de matérias-primas e de produtos acabados, e à limitação na escolha das técnicas.

Se nunca se pode falar de vantagens temporárias de algumas firmas sobre suas concorrentes quando elas adotam inovações e aumentam sua escala de produção, “as vantagens temporárias tornam-se freqüentemente permanentes e irreversíveis” (Merhav, 1969, p. 32) e, uma vez estabelecido, o monopólio tende a tornar-se uma estrutura estável (Merhav, 1969, p. 47; Griffin, 1971, p. 5). Isso ocorreu no Paquistão, devido à história do comércio e às desigualdades de acesso ao capital (G. Ranis, 1962, p. 345, citado por Mason, 1967, p. 98), assim como na Índia (Mason, 1967, p. 99) e pode-se dizer que a situação é geral no Terceiro Mundo. Assim, uma vez criadas, as estruturas monopolísticas não têm nada de efêmero e não são suscetíveis de segregar, elas próprias, as forças capazes de anulá-las, como acreditava Böhm-Bawerk, entre outros¹³.

A FORÇA DOS MONOPÓLIOS: CONDIÇÕES E CONSEQUÊNCIAS

Nessas condições, uma vez instalado, o monopólio dispõe de um poder exorbitante, que tende a aumentar por acumulação.

Duas causas podem explicar essa força. A grande firma teria dois papéis fundamentais a desempenhar na economia moderna: “o de determinar em que quantidade e a que preço os bens e serviços devem ser fornecidos, e o de decidir como, onde e quando os recursos existentes e potenciais devem ser alocados” (A. Chandler Jr. e S. Salsbury, 1971, p. 101).

Esses comportamentos resumem a problemática global dos monopólios que poderíamos enumerar da seguinte maneira: relações entre *output*, preço e consumo interno; relações entre dimensão do mercado assim criado, condições de entrada de outras firmas, possibilidades de criação de empresas de diferentes portes e de diferentes ramos; relações também entre, de um lado, as formas de distribuição do excedente entre as empresas gigantes, o Estado e as empresas domésticas e, de outro, as possibilidades de acesso da população aos diferentes produtos.

Isso nos coloca três problemas de base: o da capacidade utilizada pela firma e de sua explicação; o dos preços estabelecidos e de sua justificação; o da previsão, da acumulação de recursos e de sua utilização.

O Excesso de Capacidade

Freqüentemente associou-se, sobretudo na década de 1950 e início da década de 1960 (Borde, 1954; Almeida, 1965), excesso de capacidade e estreiteza do mercado. Isso se devia ao estágio da teoria do desenvolvimento e ao desconhecimento dos efeitos dos monopólios. Portanto, acusava-se a capacidade ociosa de ser responsável pelo estrangulamento da economia. Também se afirmou com freqüência que a estreiteza do mercado, que se pretende estatisticamente provada pela *operation rate* de várias indústrias, é, em muitas ocasiões, responsável pela orientação para a exportação e, portanto, pela dependência.

Essas interpretações, assim como outras¹⁴, merecem ser revistas e já o foram. Se inúmeras indústrias instalam-se e podem contornar tudo, acumulando lucros importantes apesar de sua capacidade ociosa, isso se deve a seu poder de fixar os preços independentemente do custo dos fatores da produção, como a matéria-prima, a energia e a mão-de-obra (aliás barata), o que lhes permite taxas de rendimento elevadas para os capitais empregados. Mas, entre os fatores favoráveis é necessário, sem dúvida, acrescentar a proteção do Estado¹⁵.

Além do mais, freqüentemente os monopólios obtêm maior lucro mantendo até o *break even point*¹⁶ seu excesso de capacidade, para bloquear a entrada de um concorrente no mercado. Se antes dos atuais avanços tecnológicos as indústrias tinham interesse em ampliar ao máximo seu mercado, o mesmo não ocorre agora. A estreiteza do mercado pode ser, ao contrário, um resultado do excesso de capacidade deliberadamente desejado pelas grandes empresas monopolistas, nacionais ou multinacionais, nos países da periferia capitalista.

Sem dúvida, pode-se falar do excesso de capacidade num país de economia dirigida como a Argélia¹⁷, mas os resultados são inteiramente diferentes, pois a escolha das tecnologias, se bem que subordinada às condições internacionais, não é exclusivamente um dado da política das firmas, mas constitui igualmente um elemento da estratégia do desenvolvimento nacional (Destanne de Bernis, 1971). Além disso, os preços são fixados pelo Estado em função de sua própria ideologia de crescimento e a parte dos lucros que, nos países subdesenvolvidos da periferia capitalista constitui fundos de depreciação e reserva, aqui é retido pelo Estado, árbitro dos novos investimentos. A supressão da autonomia financeira das firmas, que se faria às custas do consumo e da poupança interna, foi concebida com o objetivo de impedir as grandes indústrias modernas, mesmo que elas sejam privadas e de capital estrangeiro, de ter um controle sobre a situação presente e sobre o futuro da industrialização do país.

Os preços constituem uma fonte de poder dos conglomerados e dos monopólios. Já Adam Smith (*The Wealth of Nations*, cap. 8) dizia que, quando o número de produtores é pequeno, eles podem estabelecer entre si a fixação dos preços. Esse dado é, sem dúvida alguma, um dos traços fundamentais do regime de monopólio. Em relação à época em que escrevia um dos fundadores da economia clássica, a diferença é que as situações monopolísticas se estendem, por toda parte, à maioria dos setores de produção e, com frequência, também aos do comércio. É uma situação inerente à própria natureza do regime e às condições de seu funcionamento normal. Ainda uma vez, isso se relaciona com as exigências de uma situação de progresso tecnológico permanente.

Todas as grandes firmas se dedicam a assegurar margens de lucro importantes, ao menos suficientes para lhes permitir criar fundos de depreciação e de reserva e, se possível, diversificar sua atividade pelo investimento nos outros ramos rentáveis, em que outros monopólios se criam. As grandes firmas evitam assim a concorrência sobre os preços, mas adotam outras formas de concorrência como a promoção de vendas e a publicidade (Cross, 1970, p. 14). Essa colusão constitui, talvez, o aspecto principal da atividade monopolística¹⁸. É assim que as firmas mais poderosas arrastam, em seu próprio jogo, o que está em torno delas (Adelman, 1966, p. 49), quer dizer, num mesmo ramo, as empresas menores e até mesmo as bem pequenas, se for o caso. Essa forma de "colusão tácita" é conhecida pelo nome de *price leadership* (Baran e Sweezy, 1968, p. 69). As empresas do ramo têm consciência das dificuldades que teriam de enfrentar se não aceitassem as novas condições de preço assim impostas; sabem igualmente que podem tirar proveito das novas situações. De outro modo elas reagiriam, como já ocorreu, e a firma mais poderosa teria de procurar um outro compromisso (Baran e Sweezy, 1968, p. 71).

Não é preciso dizer que as oscilações dos preços de um setor têm repercussões nos outros ramos, o que obriga todo o sistema a uma política de preços organizada. Mas, de todo modo, "o sistema de pre-

ços funciona numa única direção, quer dizer, para cima” (*Business Week*, n.º 15, junho de 1957).

O reforçamento do poder das estruturas monopolísticas (Vito, 1967, p. 300) deve-se ao fato de seus elementos característicos tornarem-se mais fortes. Os progressos tecnológicos desencadeiam um aumento modesto dos salários e, às vezes, uma redução mais limitada dos preços (Sylos Labini, 1962, p. 123), graças, em grande parte, ao condicionamento da demanda, orientada artificialmente, de modo que o consumidor se submete sem reticências aos novos preços pedidos pelos artigos que não sofreram maiores modificações. E. B. Weiss (1965) diz “que pelo menos 80% dos novos produtos não são de todo novos”. A palavra *novo* prestou-se a abusos tais que já permitiu sábios exercícios de taxonomia como os de Buzzel e Nourse, que dividem os produtos “novos” em três categorias: *innovative*, *distinctly new* e *metoos* (Cross, 1970, p. 30). Por aí, percebe-se a importância que a publicidade assumiu na ação de atrair, aumentar e manter uma clientela que em geral ignora o que há por trás do negócio. Claude Quin *et al.* (1965) referem-se a um *cercamento*: “interroque, diz ele, 100 pessoas. Oitenta e cinco por cento delas conhecem o preço de dez artigos e 15% o de 45. Você tem cinco mil artigos, mas será julgado sobre o preço de somente 45”.

Os produtos alimentares vêm à cabeça aos montes¹⁹, mas a prática está generalizada. Os efeitos são desastrosos nos países subdesenvolvidos onde os hábitos tradicionais, ligados mais freqüentemente às possibilidades locais, são rapidamente destruídos pela publicidade a serviço das grandes sociedades. Celso Furtado (1970a, p. 194) condena, com razão, o efeito devastador de tais práticas sobre a economia nacional dos países pobres²⁰.

A marca aparece como um elemento mágico²¹, dando a impressão de continuidade de uma qualidade sem par (W. Lean, 1969, p. 7)²². Seu efeito é limitar as possibilidades de escolha do varejista e eliminar os eventuais concorrentes (Baleste, 1972, p. 185). Se a publicidade provoca uma queda para certos produtos, é sem dúvida devido à redução de sua eficiência, provocada pelos efeitos negativos do abuso de seu uso. Nos Estados Unidos, 84% das mensagens publicitárias passariam

despercebidas (Cross, 1970, p. 37) e em São Paulo, há uma porcentagem elevada de aparelhos de televisão desligados. Talvez sejam essas constatações que levaram à piada de Lord Leverhume, *chairman* da Lever Bros.: “provavelmente a metade das mensagens publicitárias se perde, mas ninguém sabe qual metade”. Donde a continuação e mesmo a exacerbação do processo para tentar atingir mais pessoas...

Entretanto, se a publicidade estivesse realmente perdendo a eficácia, poder-se-ia imaginar que teria sido introduzida uma fenda no sistema e que ele estaria comprometido. Mas é necessário reconhecer que ela ainda é o pilar de sustentação e de expansão do sistema, notadamente para a diversificação da produção, com o aumento do número de produtos similares oferecidos ao público. O quadro 2 mostra esse fenômeno nos Estados Unidos, onde o número de produtos típicos expostos à venda nos supermercados passou de 3 mil em 1946 para 8 mil recentemente (Cross, 1970, p. 29). A situação não é diferente nos países subdesenvolvidos, onde o número de marcas de veículos, por exemplo, em geral é maior que nos países desenvolvidos²³, em termos relativos de comparação com o mercado, e, às vezes, mesmo em termos absolutos.

No ano de 1967, *Progressive Grocer* fez um estudo da proliferação de marcas numa cadeia de mercearias durante os 10 anos precedentes. Eis alguns resultados:

QUADRO 2

	Número de marcas		Aumento em %
	1957	1967	
Leveduras	14	28	100
Alimentos dietéticos	72	127	76
Sopas	52	89	71
Bebidas em pó	18	30	67
Alimentos para animais domésticos ..	58	89	61
Papelaria	130	200	54
Cigarros	39	60	54
Cervejas	20	30	50
Sucos de frutas enlatados	57	83	46

Fonte: Cross, 1970, p. 229.

A Necessidade de Previsão e Seus Corolários

A previsão é fundamental para o equilíbrio das corporações e de outras empresas modernas. A projeção no longo prazo é considerada como a segunda das características dominantes da grande empresa, depois da dimensão (Demonque, 1966, p. 73), pois o comportamento de uma empresa multinacional está ligado a fatores mundiais, como a evolução das rendas e da demanda (Houssiaux, 1966, p. 293). Para que a grande firma possa, nos dias de hoje, ter operações “regulares e rentáveis”, ela deve evitar toda instabilidade e adotar uma política de previsão (Baran e Sweezy, 1968, pp. 67-68).

As necessidades da previsão supõem, em primeiro lugar, que o capital financeiro substitua o capital bancário, condição essencial para que a firma persiga seus objetivos de maneira independente. Essa condição não poderia ser preenchida antes da afirmação do período tecnológico, ou seja, antes que o monopólio, que se tornou uma forma “normal” de organização da economia capitalista no nível superior, fosse capaz de acumular os excedentes sem relação direta com as dimensões do mercado. É apenas com o advento do período tecnológico, compreendendo o primado da publicidade, que as grandes firmas puderam manter um desvio permanente entre os custos e os preços, que lhes permite aumentar os lucros.

Mas, porque as tecnologias evoluem rapidamente, a firma é obrigada a se precaver contra a possibilidade de se encontrar sem meios para renovar seu estoque de capital fixo. Daí a criação dos fundos de depreciação e de reserva técnica, indispensáveis para assegurar sua autonomia financeira face a outras firmas e aos bancos²⁴ e sua sobrevivência frente aos acasos da evolução tecnológica.

A autonomia financeira não é um traço específico das grandes indústrias dos países desenvolvidos. É encontrada nos países subdesenvolvidos, nas indústrias recentes, como na África (Afana, 1966, p. 139), mas, sobretudo, nos grupos capitalistas estrangeiros.

Nos Estados Unidos, antes da guerra, as sociedades financiavam sua expansão com 50% de reinvestimentos, mas atualmente 90% dos

novos investimentos vêm dos fundos de reserva (Furtado, 1970a, p. 189). O mesmo ocorre nos países subdesenvolvidos²⁵. A taxa recentemente atingida nos Estados Unidos já se verificava no Brasil em 1962-1965. Nesse período, a média dos investimentos americanos diretos era de 10 milhões de dólares, enquanto os investimentos vindos dos fundos de reserva (sem contar os fundos de depreciação) estavam próximos da taxa de 90 milhões de dólares (Furtado, 1970a, p. 193).

Mas o domínio do futuro não vem unicamente do controle dos preços e de seu resultado imediato, a acumulação. A diversificação dos investimentos, como meio de “assegurar uma dominação estratégica da conjuntura dos negócios” mediante os acordos com outras firmas, constitui um fator importante, como já havia sido observado por Thorstein Veblen (1904, p. 24), desde o início do século. O procedimento, todavia, generalizou-se e, para dizer a verdade, foi imposto pela influência das novas tecnologias e do ritmo acelerado de sua obsolescência. Este leva a uma corrida desenfreada para os setores em que mais convém investir, a fim de manter o equilíbrio interno da firma²⁶, mesmo que seja às custas do desequilíbrio da economia global.

Os capitais assim acumulados podem ser reinvestidos no mesmo ramo, o que se torna cada vez mais raro. Eles também podem servir tanto à criação de novos estabelecimentos no país como no exterior²⁷.

A formação de conglomerados e de firmas multinacionais, fenômenos que não se excluem mutuamente, constitui uma das formas de previsão mais eficazes. Isso dá ao monopólio uma nova imagem, pois assim ele se torna mais poderoso e muito mais incontrolável. Essas novas formas de organização são carregadas de conseqüências no plano da vida internacional, onde esses novos gigantes desafiam os Estados, e no interior dos países onde eles concluem, e às vezes impõem, alianças com o Estado, à custa do crescimento da economia nacional, de uma distribuição mais justa das rendas e, enfim, em detrimento da própria autoridade pública.

Vimos, portanto, qual é o peso do monopólio na vida e na economia nacional dos países subdesenvolvidos, quais são suas interferências no crescimento (ou estagnação) da economia, na distribuição de rendas e no poder do Estado. Enfim, vimos de que instrumento fundamental ele dispõe para controlar os preços e agir sobre seu ambiente.

As conseqüências são graves para o conjunto da economia, pois, devido ao aumento relativo dos preços dos produtos industriais consumidos por outros ramos da economia, o coeficiente de eficácia do capital destas diminui e o resultado é uma “diminuição de produtividade, que se propaga ao interior do sistema e tende a reduzir a taxa global de crescimento” (Ikonicoff, 1969, p. 197).

A existência de capacidade ociosa é um fator de fortalecimento dos monopólios e, por conseguinte, um obstáculo ao crescimento nacional. Sendo essa capacidade estreitamente ligada ao sistema, toda solução proposta influiria obrigatoriamente no conjunto do setor. O processo assim preparado conduz a uma retribuição cada vez maior do capital, e as grandes firmas conservam o lucro do progresso tecnológico em vez de reinvestir. Além do mais, o progresso só é capitalizado por alguns e não atinge a massa.

Outra evidência: a relação produto-capital tende a aumentar, enquanto a taxa de investimento baixa²⁸. Enfim, “a tecnologia intervém para engendrar um subdesenvolvimento ainda mais profundo nos países satélites. Sua importância advém do fato de ela se tornar rapidamente, e cada vez mais, a nova base da dominação da metrópole sobre seus satélites” (Gunder Frank, 1968). As condições clássicas de crescimento, contrariadas pelas condições de desenvolvimento das empresas monopolistas, não podem se realizar²⁹, e a economia é condenada a estagnar em médio prazo³⁰. Esse bloqueio pelos monopólios tem um duplo sentido, pois ele não atinge somente o crescimento de outras indústrias, mas também o de suas próprias empresas (Baran, 1957, cap. 6). Se, como indica Gunnar Myrdal, “a produção engendra sua própria demanda e a dimensão do mercado depende do volume da

produção”, a situação é duplamente inquietante. A indústria moderna que mata o artesanato e subemprega seus próprios recursos, provoca, assim, uma dupla redução da produção, portanto, da dimensão do mercado e, por conseguinte, do crescimento. A redução de parte dos salários acarreta uma queda relativa do consumo e isso funciona como uma causa suplementar de contração do setor tradicional da economia e de uma parte do setor moderno.

Com a regressão, às vezes brutal, do artesanato, a economia do país torna-se mais vulnerável porque mais dependente. A grande indústria moderna impõe-se de modo chocante a um mercado duplamente dependente: é junto a ela que o artesanato deve fazer suas compras a preços muito elevados; ele vê assim reduzir-se suas possibilidades de expansão quantitativa e qualitativa. Portanto, são a elevação do nível de vida da população e as possibilidades de crescimento nacional que estão em jogo. Esse fenômeno é típico da situação de monopólio provocada por uma concentração industrial rápida.

Cada vez mais, os lucros dos monopólios retornam às firmas, criando obstáculo a uma distribuição de rendas mais justa, o que não favorece absolutamente a formação de capital (A. Sturmtal, 1955, p. 194).

Raul Prebisch (1972, p. 57) engana-se, portanto, quando imagina que o desemprego e os excedentes de mão-de-obra na América Latina resultam de um crescimento insuficiente. Trata-se antes do contrário: crescimento insuficiente da economia e não-emprego são um resultado direto das estruturas monopolísticas. Estas têm uma ação que atinge todos os setores da vida da nação, tanto no domínio privado (sobretudo os setores dinâmicos) como no domínio do poder público. Por exemplo, quando as sociedades e os monopólios controlam os materiais de base, de certo modo administram os recursos nacionais, visto que são eles que fixam os preços administrados. Elas intervêm também no plano do consumo privado e público. Sua presença provoca uma retração da demanda interna, levando a economia a se orientar para a exportação (Griffin, 1971, p. 5) e a agravar sua situação de dependência.

As decisões da firma em matéria de salário, preço, dividendos e investimentos afetam diretamente objetivos importantes do Estado tais

como o crescimento econômico, o pleno emprego, a estabilidade dos preços. Essas decisões são tomadas em função dos interesses da firma e não dos da economia em seu conjunto (Reagan, 1971, pp. 3 e 141). E as conseqüências são muito mais graves nos países subdesenvolvidos que nos desenvolvidos³¹.

As indústrias monopolísticas, embora já associadas à organização do governo, julgam, não obstante, necessário forjar as armas suscetíveis de assegurar sua sobrevivência e sua dominação sobre o mercado³². Por isso, utilizam sua parte no controle do poder para aumentar a cada ano suas reservas técnicas ao preço de saques sobre a poupança coletiva, através dos preços administrados. Isso equivale a reduzir a capitalização do Estado e, portanto, sua capacidade de investimento. Assim, a situação de desinvestimento é dupla, pois ela afeta tanto o setor privado como o setor público. Os resultados são cumulativos, e agravados pelo fato de o Estado, tornando-se relativamente menos rico, estar cada vez menos livre de escolher os setores para onde dirigir seus investimentos.

O estudo das relações entre as atividades modernas (das quais o monopólio constitui o ponto mais alto) e a ação do Estado impõe-se, portanto, como um instrumento indispensável à compreensão da vida econômica e social dos países subdesenvolvidos.

NOTAS

1. Para o Brasil, o estudo de Celso Furtado (1968) assim como os de Ruy Mauro Marini (1972a, 1972b) constituem modelos, cada um adotando um ponto de vista particular. Para a Grécia, há o estudo de Ellis, Psilos, Westebbe e Nicolaou (1964). O tema também foi estudado na Costa do Marfim por Samir Amin (1967), na Índia por Charles Bettelheim (1962) e, na Venezuela, por Maza Zavala (1964). É na América Latina que os estudos dessa ordem são mais numerosos, se bem que recentes e nem sempre completos, devido à dificuldade de se obterem dados.
2. Galbraith diz que "o oligopólio não é tão iníquo como o monopólio" mas não é "por não querer, mas por não poder, porque o oligopólio é um monopólio imperfeito". Assim, é fácil empregar esses termos indiferentemente (Jaléc, 1969, p. 7), a seguir o ponto de vista de Merhav, segundo o qual as duas expressões equivalem

"exceto quando a precisão se impõe ou nos casos que dependem de uma significação técnica" (1969, p. 6).

3. No Brasil, os investimentos em capital fixo por operário na indústria têxtil ultrapassaram 6 mil dólares em 1950, 12 mil em 1960 e 19 mil em 1965 (Furtado, 1968, p. 36). No Zaire, ex-Congo Belga, em 1969, os investidores tiveram que desistir da implantação de uma usina de adubos que devia custar, nessa época, cerca de 1 bilhão de francos belgas (o mesmo custo de uma fábrica de cimento), cuja produção deveria ser dez vezes superior às possibilidades de consumo do país (*L'industrie katangaise*, 1961, p. 396). O mesmo problema colocou-se para uma indústria de alumínio, cuja criação verificou-se impossível sem uma proteção aduaneira muito grande (*op. cit.*, p. 94).

4. Segundo um estudo publicado em setembro de 1971 pelo Conference Board, que é um organismo de pesquisa sem fins lucrativos, verificamos que:

"De um produto mundial bruto de 3 trilhões de dólares, cerca de um terço é produzido pelos Estados Unidos, um terço pelos países industriais da Europa, o Canadá, o Japão e a Austrália e o terço restante pela URSS, Europa do Leste, China e países do Terceiro Mundo.

Cerca de 15%, ou seja, 450 bilhões de dólares, são produzidos pelas empresas multinacionais; do total, 200 bilhões pelas companhias instaladas nos EUA e 100 bilhões pelas filiais instaladas nos outros países.

A proporção relativa às empresas multinacionais aumenta a uma taxa de 10% ao ano. A esse ritmo, as multinacionais serão responsáveis pela metade ou mais do produto mundial bruto em menos de 30 anos" (citado por Rattner, 1972a).

5. "A estrutura do mercado torna-se menos competitiva que antes da concentração porque os elementos oligopolísticos tornam-se mais fortes [...] O progresso tecnológico acarreta uma mudança na estrutura do mercado e afeta o comportamento dos produtores..." (Vito, 1967, p. 293).

6. "No Egito, a produção dos vinhos e álcoois é monopolizada por dois homens de negócios gregos: Bolonachi e Gianaclis. A cerveja, domínio do Banco Belga, recentemente nacionalizado, é produzida apenas por duas firmas. A indústria de águas gasosas, outrora monopolizada por um empresário grego, cuja firma fornecia 50% da produção nacional – dividindo-se o restante entre centenas de pequenos produtores – sofreu a concorrência da Coca-Cola fabricada com licença americana por firmas egípcias" (Ryad, 1964, p. 115).

Mesmo a produção avícola, desde que foi modernizada, não escapa ao monopólio. Na Venezuela, para uma produção de frangos igual a 51 milhões de bolívares, só uma empresa garantia a produção de 35 milhões de bolívares (*L'Avicultura Criolla*, 1970).

Em Cartum, um moimho abastece o país (Sudão) com dois terços da farinha (J. Labasse, 1966, p. 232).

Nos países africanos de língua francesa, de industrialização recente, as situações de monopólio, absoluto ou quase, são muito numerosas, e isso nos mais diversos ramos da produção industrial.

ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS EM FUNCIONAMENTO EM 1.º DE JANEIRO DE 1966:

	Senegal	Mali	Mauritânia	Costa do Marfim	Alto-Volta	Uroné	Nigéria	Togo	Camargos	Congo - Brazzaville	Gabão	R.C.A.	Chade	Zaire
Refinaria de açúcar ...	1	1								1			1	3
Cervejaria	1			2	1	1			1	2		1	1	14
Indústria de calçados	4			5	1		1		4	1	1	2		3
Indústria de fósforos .	1			1					1					
Vidraria	1			1										1
Indústria de cimento e trituração de clínquer	1			1										6
Construção e reparo de navios.....	5	1	1	8					1	2	2			1
Veículos, autos e caminhões	6			3		1			1					5
Bicicletas, motocicletas	2			2	1			1		1		1	1	1
Fumo	1	1		1					1	1				6
Papel	1			2										8
Indústrias de material elétrico	1			1		1		1		1			1	5
Indústrias petrolíferas, refinarias, lubrificantes	1			1						1				
Artigos de material plástico	2			8			1		2	1		1		9

Fontes: Possibilités d'industrialization des E.A.M.A. (États africains et malgaches);
Rapport de synthèse 1967; C.E.E. - Développement de l'Outre Mer.

A mesma situação em numerosos ramos aparece claramente nos dados obtidos para a Colômbia, El Salvador e Filipinas (Merhav, 1969, p. 48):

NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS QUE REÛNEM MAIS DE 40%
DA PRODUÇÃO BRUTA POR INDÚSTRIA

	<i>Colômbia</i>	<i>El Salvador</i>	<i>Filipinas</i>
Papel	3	2	16
Couro	4	7	7
Borracha	6	2	5
Petróleo	2
Metais de base	4	1	5
Máquinas elétricas	7	...	10
Equipamentos, transportes ...	19	4	6
Têxteis	-	2	15
Madeira	-	2	-
Química	-	6	14
Máquinas	-	2	6

Merhav, 1969, quadro 1.6, p. 48.

(...) porcentagens não indicadas no quadro.

(-) porcentagens suprimidas pelo autor por não corresponderem aos fins da demonstração.

7. Ainda na Índia, entre 100 produtos estudados por uma Comissão de Inquérito em 1963-1964, três firmas reuniam 75% da produção para dois terços dos produtos e algumas chegavam mesmo a 100% (leite para crianças, lâmpadas fluorescentes, agulhas para máquinas de costura, certos produtos químicos, motocicletas, fósforos, acumuladores, *corn flakes*, *wheat flakes*), outras ultrapassavam 90% (chocolates, relógios, máquinas de escrever, fogões, lâminas de barbear etc.) (Kiskor e Singh, p. 384).
8. Os monopólios na indústria metalúrgica de São Paulo:

<i>Ramo de Atividade</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Produção das três maiores empresas (%)</i>
Armações metálicas	8	76
Instrumentos agrícolas	9	97
Arados	17	76
Motores elétricos	9	86
Refrigeradores	8	91
Máquinas de lavar	6	82
Balanças	19	74
Elevadores	6	99

Citado por T. dos Santos, 1968, p. 44.

9. As "condições de entrada" (Bain, 1956) são consideradas por Merhav como o principal conceito da nova teoria do oligopólio. Por "condições de entrada" entendem-se as vantagens de que são dotadas as firmas já instaladas em relação às concorrentes potenciais no mesmo ramo, ou seja, a sua capacidade de impedir a concorrência. Trata-se, segundo Bain, de um conceito estrutural "definido em referência ao custo mínimo médio que se pode obter com a escala mais eficaz da firma a uma taxa ótima de utilização de sua capacidade".
10. A publicidade a serviço das inovações permite a estas ter um papel independente na criação de novas oportunidades de investimento. Trata-se do investimento autônomo em relação a qualquer aumento da demanda (Sylos Labini, 1962, p. 161).
11. Assim, da mesma maneira que o investimento tem uma tendência à automultiplicação, a falta de investimento tende a autopropor-se. Sem o impacto do investimento, o mercado primitivamente estreito permanece obrigatoriamente estreito (Baran, 1957, cap. 6).
12. Voltaremos a examinar mais demoradamente esse assunto na parte deste volume reservada às discussões entre o Estado e as atividades do circuito superior.
13. A posição desse autor foi sistematicamente criticada por numerosos economistas, entre os quais Preiser (1971, p. 124), que considera o argumento de Böhm-Bawerk inconsistente e errôneo.
14. Várias indústrias da Birmânia trabalham com 50% de sua capacidade instalada e apontam como causas a falta de matérias-primas, o custo elevado dos produtos locais, sobretudo o aço, a variação da demanda sazonal e, é claro, as inquietações do setor privado (C. Angrand, 1968).
15. O excesso de capacidade pode ser uma consequência das proteções tarifárias concedidas pelos países em vias de industrialização aos empresários que neles se instalaram. O resultado pode ser, como no Equador, a investida nos ramos favorecidos como o têxtil, onde 90% das firmas em 1961 trabalhavam com menos de 48% de sua capacidade (Bottomley, 1965, pp. 84-94). Essa situação não é um privilégio do Equador: ela se repete em vários países (Frankman, 1969, p. 18), sobretudo nas primeiras fases da industrialização.
Mas a falta de proteção, abrindo as portas do país à entrada de produtos estrangeiros que a indústria local também fabrica pode provocar o mesmo fenômeno. Assim é que no Laos uma fábrica de fósforos trabalha abaixo de suas possibilidades devido à concorrência dos fósforos importados (C. Labarthe, 1969, p. 64).
16. Na Venezuela, uma pesquisa realizada pela Oficina de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la República (CORDIPLAN), em 1966, dava os seguintes resultados:

CAPACIDADE UTILIZADA NAS INDÚSTRIAS MANUFATUREIRAS 1961 E 1966 (%)

	Capacidade utilizada declarada pelos industriais		Capacidade utilizada segundo avaliação do CORDIPLAN	
	1961	1966	1961	1966
<i>Setores industriais:</i>				
Indústrias tradicionais	43	62	46	58
Indústrias de bens intermediários	58	69	56	67
Indústrias mecânicas	42	55	38	48
Grupo residual	43	59	42	52
Total	50	63	47	60
<i>Segundo o tamanho:</i>				
Indústrias grandes (100) ...	53	67	51	64
Indústrias intermediárias (50-100)	46	54	42	47
Indústrias médias (21-50) .	38	49	35	43
Indústrias pequenas (5-20)	52	51	52	47

É nas indústrias tradicionais e intermediárias que a utilização de capacidade é maior. As indústrias mecânicas têm uma taxa muito baixa.

17. Na Argélia, em 1964, a capacidade ociosa era a seguinte nos setores abaixo indicados:

Indústrias metalúrgicas	45%
Indústrias mecânicas	45%
Indústrias de material elétrico	45%
Algodão	60%
Couro, calçados	30%
Papel, química	20%

Isnard, 1965, p. 187.

18. "Não é a competição monopolística, mas a *colusão* monopolística que define o controle e a concentração do poder de determinar a política dos negócios em domínios cada vez mais amplos" (Brady, 1971, pp. 171-172).
19. O orçamento de publicidade de uma firma como a Kellog representa 9,6% das vendas (Cross, 1970, p. 198). Não temos os dados dessa ordem para os países subdesenvolvidos, mas esse índice, concernente aos Estados Unidos, é expressivo.

20. "Em 1960, as despesas de publicidade no Brasil, subiam a cerca de 111 milhões de dólares, ou seja, 14% da renda nacional. Essas despesas eram divididas entre a televisão (37%), o rádio (35%) e outros veículos de publicidade [...] Entre as 300 agências de publicidade estabelecidas no Brasil, oito firmas, todas estrangeiras, tinham um montante de negócios correspondente a 35 milhões de cruzeiros, de um total de 120 milhões" (T. dos Santos, 1968, p. 93). As oito empresas de publicidade controlavam as outras 292, o que significa que as firmas estrangeiras detinham assim um suplemento de poder não negligenciável, por intermédio dos veículos locais de propaganda.
21. "A produção de uma corporação freqüentemente se identifica com o seu nome; assim, não há substitutos possíveis para os compradores" (Baran, 1969, p. 74).
22. Uma publicidade intensiva resulta numa afirmação repetida de superioridade. Um velho adágio dizia: "a repetição faz a fama" (Heflebower, 1967, p. 179).
23. Na Venezuela, encontram-se 14 marcas diferentes de veículos (americanos, franceses, alemães, italianos), que apresentam mais de 122 modelos (*El Universal*, 1970).
O Irã possui 30 fábricas de montagem de veículos, de tal sorte que o custo final é duas vezes maior que o do mercado mundial (*Industrialisation in Developing Nations, Engineering Foundation Research Conference*, University School, Milwaukee, agosto de 1969, *Summary Report*, p. 13. Citado por G. Jones, 1971, p. 99).
O Brasil fabrica nove diferentes marcas de veículos, mas isso é resultado de uma recente contração. A União Sul-Africana tem 11 marcas, Portugal 15, Espanha 10, Argentina e México 7, Filipinas 9, enquanto os EUA, Alemanha Ocidental, França, Inglaterra e Itália têm, respectivamente, 11, 9, 6, 5 e 3. Na Itália, as três marcas dependem da Fiat (UNIDO, United Nations Industrial Development, 1969).
24. "Os monopólios industriais tornaram-se mais ou menos independentes dos bancos. No presente, os monopólios industriais, em regra geral, aumentam seu capital fixo tirando de seus próprios recursos" (E. Varga, *Le Capitalisme de XX^e Siècle*, Ed. du Progrès, Moscou). A Pietre (citado por Jalée, 1969, p. 129) indica que para o período de 1962-1964, a taxa média de autofinanciamento das empresas privadas foi de 99,3% nos Estados Unidos, 109% na Grã-Bretanha, 79% na Alemanha Federal, e 61,8% na França.
25. No Paquistão, durante o período de maior expansão (da metade da década de 1950 até metade da década de 1960), o setor das grandes indústrias poupou e investiu cerca de 75% de seus lucros (Government of Pakistan, 1965, p. 463).
O Banco Central da Venezuela (BCV, 1967, fig. A-66) fez uma pesquisa junto a 815 sociedades anônimas, para obter informações sobre a porcentagem dos lucros destinados à formação de reservas.

Os resultados para 1967 são concludentes:

	<i>Pequenas (%)</i>	<i>Médias (%)</i>	<i>Grandes (%)</i>
Indústria	70,6	69,3	76,6
Construção	77,5	69,3	90,0
Eletricidade, gás, água	-	36,2	50,0
Comércio	50,5	59,4	56,8
Transportes e comunicações	90,0	50,0	65,6
Serviços	56,8	64,7	60,2

No decorrer do ano de 1967, em todos os ramos industriais, exceto no de bebidas (43,5%) e de alimentos (49,3%), mais da metade dos estabelecimentos utilizava entre 80 e 100% de seus lucros como reservas. Na Nigéria, em 1963, de uma formação de capital bruto do montante de 182 milhões de libras, 35,6 milhões constituíam provisões para amortizações (Lewis, 1967).

26. Adelman (1966, p. 34) considera que "as relações com o mundo exterior só ocupam uma parte bem modesta do tempo e dos esforços da gestão de uma firma". Se tais relações não são menos importantes, a gestão se preocupa mais tempo em organizar todos os pormenores "para que a firma se mantenha e não se desarticule em peças destacadas".
27. Apesar de sua capacidade ociosa de cerca de 50%, os Grandes Moinhos de Dacar, em 1962, tinham acumulado lucros suficientes para abrir padarias modernas em cinco outros países: Chade, Gabão, Alto-Volta, Congo Brazzaville e República Centro-Africana.
28. Na Venezuela:

	<i>Taxas de investimentos</i>	<i>Relação produto-capital</i>
1950	25,6%	0,48
1954	30,8%	0,47
1961	15,0%	0,48
1964	16,2%	0,53

29. "A generalização do monopólio, como resultado quase imediato do crescimento industrial, significa que a concorrência dos preços, a liberdade de entrada, o aumento constante de escala, quer dizer, todos os elementos fundamentais de um processo clássico de crescimento continuo num sistema de empresa privada, não existem" (Merhav, 1969, pp. 6-7).

30. "Para E. Varga, existe uma 'tendência essencial ao afrouxamento do crescimento da produção no mundo capitalista' e para Baran e Sweezy, o capitalismo monopolista, minado por suas contradições internas, tende a criar um excedente crescente que, em condições normais, não pode ser absorvido e, portanto, não será produzido; donde uma tendência à subutilização dos recursos e à estagnação" (Jalée, 1969, p. 164).
31. Harberger (1954), num estudo sobre a economia americana, em 1929, mostra que a eliminação dos monopólios contribuiria para elevar a renda nacional em 0,07% no máximo. Mas em sua análise da mesma questão, no Chile, o mesmo professor Harberger (1959) considera que o aumento da eficácia no uso dos recursos humanos e de capital permitiria um aumento da renda nacional de 9% a 15% ... (Griffin, 1971, p. 6).
32. "... há estreitas ligações entre formas de mercado e dependência e, por conseguinte, entre forma de mercado e poder" (J. Pen, 1971, p. 114).

O ESTADO E O CIRCUITO MODERNO

O Estado apresenta-se como um aliado do circuito moderno da economia nos países subdesenvolvidos. O apoio que ele dá às diferentes modalidades de modernização tecnológica assume os mais variados aspectos. Esse apoio é oferecido ora abertamente, ora de modo mais discreto, mas leva invariavelmente ao agravamento da dependência externa do país e faz a população sofrer as cargas fiscais, sem mesmo dar a contrapartida de uma melhoria da situação de emprego ou de um aumento de bem-estar.

A generosidade oficial para com os monopólios e as corporações ocorre em detrimento da população, particularmente das camadas mais desfavorecidas.

Entre as formas de apoio do Estado ao nascimento e ao desenvolvimento do circuito moderno, encontramos a proteção concedida à concentração e aos monopólios, financiamento direto ou indireto das grandes firmas através da construção de infra-estruturas caras, a formação profissional, a promoção das indústrias de base, os subsídios à produção e à exportação e todas as formas de acordos com as firmas dominantes da economia, tais como legislações fiscais discriminatórias, leis

de investimentos e planos de desenvolvimento. Tudo isso certamente reduz a capacidade de investimento dos Estados nacionais nos setores que interessam diretamente à população.

Essa lista de favores oficiais não esgota o assunto. Existem outras formas de discriminação do Estado que beneficiam as atividades do circuito superior, especialmente as firmas maiores.

Inúmeros países, como o Brasil (M. Arraes, 1969, p. 212), têm dificuldades internas de crédito, que fazem parte da luta contra a inflação, donde uma necessidade de recorrer ao crédito externo (O. Ianni, 1971, p. 26) que torna mais fácil a penetração dos capitais estrangeiros (Ayres, 1952, p. 383; Mason, 1967, p. 102), tendo como conseqüência imediata uma concentração, mais poderosa e a desnacionalização da economia (H. Rattner, 1967, Mahon, 1970). Acrescentemos que o aparelho burocrático do Estado, cujo volume aumenta sem cessar, é um outro instrumento a serviço da economia moderna, quer dizer, da economia estrangeira.

Mas o preço que o Estado paga protegendo o setor moderno da economia não é somente financeiro, é também político. O Estado vê assim seu poder de decisão reduzir-se e, por isso mesmo, seu próprio papel de Estado, porque tem que conceder cada vez mais recursos para responder a uma modernização cumulativa. Por esse motivo torna-se cada vez menos independente.

INDUSTRIALIZAÇÃO E POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO

Todos os Estados atuais são modernos. Nenhum pode se manter fora da vida internacional, que exige, mesmo para os menores ou os mais pobres, uma adaptação a um certo número de condições novas. Isso é particularmente verdadeiro no domínio das relações diplomáticas, bem como no do comércio com o exterior ou no da moeda. As modalidades de transferência das inovações tecnológicas produzidas nos países do centro dependem também do comportamento dos Estados locais que detêm o poder de deformar ou não o impacto exterior. Dessa atitude dependem os modelos de modernização e de industrialização.

Para resumir, e sabendo que talvez nos arrisquemos a deixar escapar algumas categorias, pensamos poder identificar três modelos no papel do Estado frente à industrialização.

O primeiro é o de uma dependência desejada pelo exterior e aceita, por falta de vontade ou por falta de meios de defesa. O segundo modelo é o de uma dominação desejada e planejada de dentro. O terceiro tipo é representado pelos países que procuram encontrar um caminho independente. Cada modelo apresenta naturalmente submodelos, em função da história e das condições atuais.

Entre os do primeiro tipo, encontramos a maioria dos países subdesenvolvidos, principalmente aqueles que estão nos primeiros estágios de industrialização¹. Mas, freqüentemente, é difícil distinguir o primeiro modelo do segundo, porque não é fácil saber até que limite as ações do governo poderiam ter uma forma diferente frente às condições internacionais. Mas há casos evidentes que pertencem ao segundo tipo, como o da Malásia, da Birmânia ou do Brasil.

Na Malásia, o Governo tomou duas séries de medidas para encorajar a instalação de indústrias: o "estatuto de pioneiro" e o *joint-venture*. O "estatuto de pioneiro" corresponde a um certo número de favores oferecidos pelo Estado malaio aos que vêm instalar novas indústrias. Trata-se, entre outros, da isenção de impostos sobre a renda (isenção que varia de acordo com o capital aplicado), da liberdade de troca e repatriamento do capital e dos lucros, da autorização de importar, sem taxas, os bens de equipamento e as matérias-primas necessárias, das tarifas aduaneiras protecionistas, da proteção interna da marca e mesmo dos empréstimos em longo prazo para a construção de usinas². O *joint-venture* é um sistema de associação entre as sociedades locais já existentes, ou recriadas, e a ajuda técnica e os capitais estrangeiros. Assim, por intermédio das empresas locais, médias ou pequenas, os investidores estrangeiros informam-se sobre o mercado local, sobre a psicologia da população e da mão-de-obra. É uma brecha terrível, aberta por iniciativa do Governo, no setor indispensável a um crescimento verdadeiramente nacional. O setor de fabricação malaio está, assim, a

caminho de uma destruição rápida, acompanhada por um desequilíbrio entre migrações e emprego e por uma tendência à concentração, assim como pela expansão planejada da dependência, tanto, mais que essas operações se realizam com financiamento das firmas estrangeiras pelos capitais do país.

Essa política adotada pela Malásia é estimulada pelos organismos de crédito internacionais como o Banco Mundial³. É significativo que um relatório desse Banco elogie a expansão econômica dos últimos anos, observando que ela ultrapassou o crescimento da população. Se acreditarmos nos que imaginam que o subdesenvolvimento pode ser definido pelo desvio entre o crescimento dos recursos e o crescimento da população, a Malásia estaria em vias de desenvolvimento...

Na Birmânia, após o golpe de Estado de 1962, estabeleceu-se uma classificação tripartite da indústria: indústrias de Estado (armamento, energia atômica, energia elétrica, metalurgia de base), indústrias dos cidadãos birmaneses⁴ (alimentação, bebidas, fumo, têxteis, química) e indústrias do setor geral, que podem ser empresas estrangeiras (gás, adubos, papel, fiações de algodão, náilon e certos produtos químicos). É uma repartição sábia, que permite aos estrangeiros terem acesso às indústrias dinâmicas, deixa aos birmaneses as fabricações tradicionais e carrega o Estado com as indústrias de base. Isso equivale a financiar, ainda uma vez por meio de fundos públicos, o crescimento das firmas internacionais nos setores em que a produtividade é mais elevada.

O caso do Brasil apresenta variações porque se trata de um país subdesenvolvido industrializado, também chamado de subimperialista⁵ se utilizarmos a nomenclatura de R. M. Marini (1972a; 1972b).

Em vista do nível de industrialização alcançado, a política oficial é obrigada a adotar um certo número de soluções. As mais significativas são o aumento da exportação de bens manufaturados e o aumento da demanda interna de bens de capital. A expansão das exportações exige a elevação do nível tecnológico, o que implica numa maior absorção de bens de capital, e, como consequência de tudo isso, no aumento das despesas governamentais para o desenvolvimento da infra-estrutura

dos transportes e da eletricidade, indispensável à expansão da produção de bens de capital e à exportação de bens manufaturados.

Essa política tem um preço. As grandes indústrias são desnacionalizadas, as estruturas monopolísticas tendem a se afirmar mais, visando a criar uma estrutura de produção capaz de se alinhar na competição do mercado internacional, mas as empresas do centro se reservam certos domínios da produção industrial, nos quais elas freiam o desenvolvimento local. Isso ocorre com a indústria aeronáutica e a tecnologia nuclear. Esse movimento de concentração e a política de crédito imposta pelo governo, em acordo com o Fundo Monetário Internacional, levam à destruição de numerosas indústrias pequenas e médias, enquanto o salário real dos trabalhadores, tanto o salário mínimo como o salário médio, baixa. A política de exportação de produtos manufaturados, que o Estado apóia através de subsídios, tem como consequência o aumento do Produto Nacional Bruto (PNB) a taxas japonesas e o empobrecimento da maioria da população, segundo um modelo brasileiro. Essa situação desenvolve os apetites imperialistas sobre os países menos desenvolvidos suscetíveis de comprar, donde o "subimperialismo" ou imperialismo dependente.

Também para o Brasil, pode-se dizer que a dominação por intermédio da tomada da indústria nacional pelos estrangeiros foi planejada a partir do exterior e do interior⁶. Ela se manifesta tanto pela importância dos investimentos estrangeiros como pela orientação que tomam esses investimentos, localizados nos ramos estratégicos da economia nacional.

O Brasil talvez seja o caso mais típico de dominação retardada, enquanto a Argentina seria o caso de uma vontade de independência adiada.

Entre os países que têm o objetivo de empreender sua industrialização sem renunciar à sua independência, poderíamos citar o Peru, a Iugoslávia e a Argélia. Nesse último, apesar da existência de inúmeras empresas privadas nos setores dinâmicos, o Estado se reserva o direito de fixar os preços e de, ele mesmo, constituir os fundos de reserva e de depreciação, utilizados em seguida em função dos interesses gerais,

evitando assim que as firmas criem conglomerados e orientem a industrialização para interesses contrários aos do país.

As leis concernentes à indústria constituem o aspecto crucial da orientação atual do governo do Peru, que visa a transformar o setor industrial-urbano no setor dominante da economia. Salvo exceções justificadas, o governo se reserva o controle das indústrias de base. A segunda prioridade é o estímulo às indústrias produtoras de bens essenciais ao consumo popular. Os bens não-essenciais à população e os bens de luxo e supérfluos ocupam a terceira e a quarta posição na escala das prioridades (A. Quijano, 1971a, pp. 70-71). Na sua qualidade de intermediário entre a economia dependente do Peru e a ordem imperialista internacional, o Estado, por suas novas estruturas surgidas da Revolução de 1968, deverá desempenhar "um novo papel como participante ativo na acumulação capitalista" e se esforçará na luta "para ocupar uma posição dominante na regulação do conjunto da economia". Por isso, desenvolverá suas novas funções segundo quatro linhas essenciais:

- 1) o reforço do poder administrativo;
- 2) a reorganização e a racionalização do aparelho fiscal do Estado, cujo controle será estendido à estrutura financeira global do país;
- 3) uma cuidadosa definição da extensão da área do capitalismo de Estado e de suas relações com o capitalismo privado; e
- 4) o reforço do poder de regulação do processo econômico por intermédio do desenvolvimento dos mecanismos de planificação do Estado.

O ESTADO FINANCIADOR DAS GRANDES FIRMAS

A intervenção do Estado na economia pode ser feita através dos investimentos. Nesse caso, pode haver a participação do Estado na indústria privada ou a criação de indústrias de base nacionais com capitais públicos.

Tal política, sem dúvida, tem como pretexto o encorajamento e o estímulo à industrialização, mas freqüentemente ela equivale a um fi-

nanciamento, com os fundos públicos, da indústria privada local ou estrangeira. Quando o Estado se encarrega da criação e do funcionamento de indústrias de base nacionais, as indústrias leves privadas que têm um mercado privilegiado também se beneficiam com uma redução de seus custos de operação. O financiamento pelos investimentos públicos, quer seja direto, quer seja indireto, contribui para criar atrofias ou distorções no crescimento industrial e no crescimento econômico do país.

Assim, na Venezuela, a *Corporación Venezolana de Guayana* (a C.V.G.)⁷ comprou 50% das ações da *Companhia Aluminio del Caroni*, cujo capital se eleva a 50 milhões de bolívares (na época, 11 milhões de dólares). A outra metade pertence à *Reynolds International Inc.*, de Richmond, Virginia (EUA), sucursal da *Reynolds Metals Company*, segunda produtora de alumínio nos Estados Unidos e uma das maiores sociedades do mundo. É característico que o contrato entre a C.V.G. e a *Reynolds* previsse ao mesmo tempo a venda à nova empresa – a um preço privilegiado e em quantidades importantes – de energia elétrica que devia ser produzida pela C.V.G. Além disso, a energia elétrica que move essa usina foi obtida com investimentos nacionais. Trata-se de um caso típico de saque colonial em que o país subdesenvolvido financia o país desenvolvido. Mais recentemente o *Export-Import Bank of Washington* concedeu um empréstimo no valor de 12,5 milhões de dólares à *ALCASA* (*Aluminio del Caroni S.A.*), com a condição de utilizá-lo para compras nos Estados Unidos⁸.

De igual modo, em 1966, na Costa do Marfim, o orçamento especial de investimento e de equipamento destinou uma participação de 500 milhões de francos CFA para uma fábrica de papel *Krupp*, sob o pretexto de que o governo desejava constituir um porta-fólio que lhe assegurasse dividendos mas também a possibilidade de permitir a participação dos marfinenses competentes em empreendimentos rentáveis⁹.

As formas de organização do Estado não mudam em nada a situação, mas, às vezes, multiplicam as possibilidades de seguir uma tal política. Assim, quando se trata de uma Federação, as vantagens oferecidas pelo Governo não se limitam à escala dos governos centrais. Na

Nigéria, por exemplo, os governos regionais antes de 1966 ofereceram concessões especiais e apoio financeiro aos empresários desejosos de lá se instalarem (Harris e Rowe, 1971, p. 184).

Uma outra modalidade, mais discreta embora visível, de financiamento das grandes firmas estrangeiras ou nacionais pelo Estado é a prática de uma espécie de divisão internacional do trabalho que é apenas um aspecto da divisão internacional do trabalho. O Estado se encarrega das indústrias pesadas e deixa às firmas multinacionais os investimentos nos setores mais rentáveis. O quadro abaixo mostra essa desigualdade da divisão internacional do trabalho industrial entre o Japão e certos países asiáticos.

DISTRIBUIÇÃO ENTRE INDÚSTRIA PESADA E LEVE (VALOR AGREGADO
PER CAPITA, EM US\$, EM 1958):

	<i>Indústria leve (%)</i>	<i>Indústria pesada (%)</i>
Filipinas, 1961	72,1	27,9
Birmânia, 1961	73,0	27,0
Indonésia, 1958	71,4	28,6
Malásia, 1958	74,6	25,4
Tailândia, 1961	85,1	14,9
Japão	27,7	72,3

Fonte: *United Nations*, 1971, pp. 207, 209, 215.

O ESTADO FORNECEDOR DE INFRA-ESTRUTURAS

Escrevendo sobre o colonialismo britânico na Índia, Karl Marx (1960, p. 37) lembrava que os ingleses na Índia Ocidental tinham aceitado de seus predecessores a existência dos Departamentos das Finanças e da Guerra, herdados de um passado distante, e tinham desprezado o dos Trabalhos Públicos. Tal posição não é mais aceitável hoje, quando se percebe que a atividade dos trabalhos públicos, que consome uma parte tão grande dos recursos já limitados de um país, constitui atualmente um dos elementos essenciais da dominação dos países desenvolvidos sobre os países subdesenvolvidos.

A criação de infra-estrutura é uma maneira de financiar indiretamente (e às vezes diretamente, em função do nível de corrupção dos planejadores ou dos funcionários) a implantação das indústrias modernas¹⁰. Sem dúvida, é necessário distinguir as infra-estruturas indispensáveis à modernização de um Estado daquelas que são criadas com o objetivo deliberado de atrair investimentos. Mas, nos dois casos, os resultados são mais ou menos os mesmos. De resto, excetuando-se o que concerne às instalações de interesse militar ou geopolítico, os governos são fortemente influenciados e mesmo constrangidos pelas grandes firmas em função de seus interesses.

Nos casos dos países cuja independência é recente, as potências colonizadoras se encarregavam das infra-estruturas de transportes, de acordo com uma política comandada pelos empresários privados, que forçavam o Estado a tomar as iniciativas (Huybrechts, 1970). Quanto aos países independentes, ontem como hoje, a política dos transportes é, na maior parte do tempo, ditada pelos interesses do grande capital. Este pode influenciar diretamente as decisões públicas, ou indiretamente, por intermédio dos organismos financeiros internacionais.

Mesmo se o investimento é privado, o que raramente ocorre, o Estado se vê na obrigação de seguir a tendência imposta pelos interesses particulares, seja para ligar a rede privada à rede nacional, seja pelas despesas de manutenção.

Além do mais, quando, da criação de uma rede de transportes, segundo uma orientação privatizante, as conseqüências de ordem geral do ponto de vista da evolução do tráfego e dos custos, assim como as variações na utilização dos fatores de produção (Caire, 1971, p. 894) geralmente são causa de graves distorções para a economia. As conseqüências, portanto, ultrapassam o interesse exclusivo da firma, e o fato de ter utilizado fundos privados não é desculpa.

Contudo, se é possível que em casos particulares o setor privado se encarregue da realização de certas infra-estruturas, essa tarefa cada vez mais passa a ser do Estado¹¹.

Assim, na Costa do Marfim, a parte dos investimentos privados nas infra-estruturas baixou de 30% no período de 1950-1960 para

27% entre 1961 e 1965. Os investimentos na indústria, por outro lado, subiram de 12% para 30% nos mesmos períodos. Essa evolução não tem nada de paradoxal. Trata-se do encorajamento ao investimento privado, que é em grande parte estrangeiro, enquanto o orçamento público se encarrega do financiamento das infra-estruturas necessárias. Isso se tornou tão banal que deveria ser considerado como uma peça a mais, não somente na divisão internacional do trabalho mas também na das despesas. Essas infra-estruturas são importantes para o aumento do PNB local, porém, ainda mais para o dos países estrangeiros beneficiários. Uma razão a mais para discutir o interesse desse índice de desenvolvimento tão prezado pelos organismos internacionais.

Alguns exemplos suplementares testemunham a mesma situação:

Os "meios de escoamento" (Afana, 1966, p. 132) representam 81,93% dos investimentos públicos da República de Camarões, antes de 1940, tendo essa porcentagem descido para cerca de 70% após a guerra, segundo planos elaborados pelo ministério francês do Além-Mar.

Em Gana, o Primeiro Plano (1950-1959) destinava 88,8% aos serviços sociais e infra-estruturas, tendo essa porcentagem baixado no Segundo Plano (1959-1963) para 79,7% e para 62,7% no Plano setenal seguinte (Afana, 1966, p. 132).

Na Mauritânia, a porcentagem do orçamento destinada às despesas do equipamento diminui entre 1964 (19,8%) e 1967 (9,8%), mas porque, nos anos 1961-1964, o Estado, já sobrecarregado com despesas de funcionamento muito pesadas, teve que tomar a seu cargo as despesas de equipamento e de infra-estruturas destinadas a acolher a MIFERMA (Sociedade das Minas de Ferro da Mauritânia), firma multinacional dedicada à exportação de minério de ferro (Tiercelin, 1968, p. 101).

O problema se coloca em termos igualmente agudos no domínio da produção de eletricidade que, em geral, aumenta mais depressa que a dos outros setores¹². Isso libera as indústrias desejosas de se instalar da preocupação de se proporcionarem um serviço indispensável e que lhes é oferecido a um preço inferior ao que elas pagariam nos países desenvolvidos¹³, quando a produção é planejada e se realiza em grande esca-

la. O Estado se encarrega de todas as operações, pois uma das condições para obter financiamentos externos é o fornecimento barato da eletricidade ao setor industrial, que é um grande consumidor, ou seja, as firmas multinacionais e as grandes empresas do país. Assim, as grandes indústrias açambarcam a produção de eletricidade a preços favoráveis, enquanto a população é insuficientemente abastecida.

Se a porcentagem de energia elétrica produzida pelo setor público e destinada às indústrias é em média de 39% para a América Latina, constata-se, entretanto, taxas diferentes para o Chile, o Brasil, o México e a Argentina (respectivamente, 40%, 36%, 29% e 24%). Pode-se comparar esses números com a porcentagem da população que não consome energia elétrica: Chile 24% , Brasil 26%, Venezuela 35%, México 59%, Peru 61% (Furtado, 1970a, p. 208).

Também é difícil aceitar a opinião de Maddison (1970, p. 165), no caso do México, quando ele confunde a nacionalização das estradas de ferro e das usinas de energia elétrica com a preocupação de independência econômica. Talvez isso tenha sido apresentado com esse objetivo, mas os resultados são bem diferentes.

Assim, quando se fala das rendas fiscais dos países que acolhem grandes empresas industriais e sobretudo a exploração mineral, antes é necessário examinar o destino e a utilização desse dinheiro.

Não é de se espantar que se registrem déficits nos serviços públicos como o correio, as telecomunicações, os transportes urbanos e regionais¹⁴. Isso também faz parte do financiamento indireto, pelo Estado, das atividades capitalistas modernas.

Uma outra situação, ao mesmo tempo irônica e paradoxal, é a do *overhead capital* criado nas grandes cidades pelo Estado. Este encontra na pressão de demanda de uma parte da população uma justificativa para despesas que, no final, vão servir para a expansão, com menores custos, das atividades do circuito superior, reduzindo os fundos utilizáveis para outros projetos de capital (McKee e Leahy, 1970a, p. 487). A utilização dos recursos públicos para favorecer a criação de *overhead capital* contribui para reduzir os custos da produção, mas não os preços. Por outro lado, isso impede a realização de investimen-

tos de ordem social (Robirosa *et al.* 1971, pp. 47-48). É por isso que M. Frankman (1969, p. 13) aconselha que se evitem as despesas antecipadas com o *overhead capital*, o que permite, ao mesmo tempo, evitarem-se capacidades ociosas nesse domínio. Ele sugere que o Estado só responda às “demandas realmente existentes”, o que deixaria uma margem orçamentária para outras utilizações do capital público. Isso, sem dúvida, supõe a previsão do crescimento para cada setor, assim como de nossas necessidades, sob pena de tornar-se um obstáculo à expansão de novas atividades.

Indubitavelmente, a ideologia do crescimento entra como uma parte importante nas decisões de investimento dos poderes públicos. A necessidade sentida por uma equipe governamental de “preparar o terreno” para a chegada de novas indústrias é, no final, aceita pelo povo como um comportamento inteiramente razoável. Sobretudo porque a maior parte das pessoas são tranqüilizadas pelos famosos índices de aumento do produto nacional. Mas as conseqüências dessa evolução dos gastos públicos, já graves no plano econômico¹⁵, igualmente o são no plano social, pois também tende a se reduzir o que resta ao Estado para a realização dos investimentos humanos. Isso também tem repercussões no plano da organização do espaço. Voltaremos a isso no capítulo correspondente.

Também é interessante comparar o crescimento do PIB considerado globalmente com a parte do produto representada pelas infra-estruturas. Isso mostra aonde vai o essencial dos esforços nacionais de investimento.

Na Venezuela, a evolução do Produto Interno Bruto nos revela um crescimento maior do domínio das infra-estruturas. Enquanto o PIB multiplicou-se por 9,7 entre 1950 e 1964, o crescimento correspondente ao setor “água e energia elétrica” sobe a 900%¹⁶.

Essa política conduz, sob diferentes aspectos, a uma dependência crescente do estrangeiro e ao afastamento das soluções próprias para melhorar a redistribuição da renda e do nível de vida da população.

O EMPOBRECIMENTO DO ESTADO, DA ECONOMIA
DOMÉSTICA E DA POPULAÇÃO

Expansão dos Gastos de Funcionamento

O Estado tem não só seu orçamento de equipamento mais pesado devido à carga das infra-estruturas destinadas a atrair investimentos, mas a chegada de novas firmas agrava seu orçamento de funcionamento, obrigando-o a manter um aparelho administrativo maior¹⁷.

Contudo, segundo as interpretações oficiais de certos países e de certos organismos internacionais, quanto mais pobres os países, mais funcionários eles empregam para amenizar o problema do emprego, e isso reduz suas possibilidades de investir. A nosso ver, essa afirmação deve ser matizada porque, na realidade, essa pesada burocracia dos países subdesenvolvidos é consequência da modernização e está, em grande parte, a serviço do setor moderno. E o Estado, já endividado com a criação das infra-estruturas que devem acolher as grandes firmas, vê seu aparelho administrativo inchar¹⁸ e gravar assim seu orçamento, enquanto os lucros dessas firmas são expatriados. Então, ele precisa recorrer a empréstimos e, às vezes, mesmo a doações, para garantir o pagamento da função pública. Acrescentemos a isso que a população dos países ricos, graças a uma publicidade nefasta, mas bem orquestrada, tem a impressão de ajudar os países pobres por intermédio da ajuda e dessas grandes firmas que na realidade se enriquecem às expensas dos Estados pobres.

Empobrecimento do Estado

O empobrecimento crescente do Estado, resultante dessa situação, evolui em termos relativos mas, às vezes, também em termos absolutos.

Os importantes “excedentes” das grandes firmas privadas devem ser colocados em oposição com os “saldos negativos” das empresas públicas: 24 empresas públicas na América Latina têm apresentado, depois da depreciação, um saldo negativo de menos de 21,9% da atividade (Griffin, 1971, p. 17).

Na Colômbia, a poupança do Estado e a poupança privada não param de diminuir (51,9% em 1950; 24% em 1966) em proveito da poupança das firmas e do comércio externo (11,8 em 1950; 46,5% em 1966) (Bird, 1970, p. 19; BRD, 1967)¹⁹.

O mesmo fenômeno se reproduz na África, criando um pesado obstáculo à capacidade dos Estados de realizar investimentos sociais²⁰.

Os Impostos Favorecem as Grandes Firmas

Ao mesmo tempo em que as médias e pequenas empresas desaparecem ou assistem à redução de sua parte na produção, nos lucros e nas possibilidades de crescimento, a população também se empobrece. Ater-nos-emos aqui sobretudo a um aspecto da responsabilidade do Estado nessa questão e que está ligado a seu papel de protetor das firmas modernas: trata-se da taxaço.

Por intermédio do sistema de impostos, o Estado pode escolher entre os setores de produção e as classes sociais quais são os beneficiários e quem deve financiar o crescimento das quantidades globais da economia. O imposto indireto, preferido nos países subdesenvolvidos (Bognar, 1968; Adler, 1960) por estar na lógica do sistema, é um dos meios de fazer a população pagar o preço da modernização tecnológica e da concentração econômica que a acompanha²¹. Se essa modalidade de imposto já é bastante pesada nos países desenvolvidos, ainda o é mais nos países subdesenvolvidos²².

O sistema dos impostos representa uma dupla maneira de proteger a atividade moderna e particularmente a indústria. De um lado o Estado, sobretudo através da coleta de impostos indiretos, transfere para a população, principalmente as camadas menos favorecidas, as cargas que deveriam pesar sobre as grandes firmas²³. Mas, o imposto indireto representa também uma espécie de poupança forçada que permite aos governos facilitar ainda mais a implantação e a expansão das grandes firmas. Enfim, a concentração da economia com a entrada dos monopólios no Mercado freqüentemente desencadeia uma mudança nas modalidades de taxaço, com o agravamento dos impostos indiretos²⁴.

Situações desse tipo são consideradas como irreversíveis pelos respectivos beneficiários. Na Venezuela, por exemplo, o sistema fiscal muito rígido faz o Estado perder grandes volumes de fundos. Mas o Estado, aparentemente para não desagradar os grandes grupos capitalistas, recusa-se a empreender a reforma fiscal necessária. Com um orçamento baseado, de maneira perigosa, nas rendas do petróleo, não parece nem sonhar com a possibilidade de uma redução dessa atividade que, por sua vez, acarretaria uma redução do nível da poupança com o perigo de uma inflação generalizada como mecanismo de absorção do déficit (G. Rodríguez, 1969). Ainda uma vez, a política das grandes firmas voltadas para seus interesses privados opõe-se às soluções ligadas ao interesse da coletividade e do país.

O ESTADO É MENOS ESTADO

Mas o apadrinhamento do circuito moderno da economia, principalmente o das maiores firmas, não pára aí. O Estado também é levado a dividir com os monopólios e as sociedades uma parcela de seu poder²⁵.

O conluio do Estado com os monopólios traduz-se pelo poder, dado a estes, de estabelecer os preços administrados, o que representa um atentado direto ao interesse público e retarda a expansão econômica do país. Como nos lembra Celso Furtado (1970a, p. 185): “Se o monopolista pode, em certos limites, fixar seu próprio nível de renda em detrimento do interesse público, a fonte de legitimidade do poder assim exercido vem exclusivamente do governo”. Assim, a grande empresa exerce praticamente as funções de direito público, dividindo com o Estado o direito de taxar os cidadãos (Furtado, 1968, p. 16).

A situação ideal seria que o Estado corrigisse as distorções do subsistema de preços para aumentar a eficácia dinâmica do sistema econômico global (Lafer, 1970, p. 16), para promover o desenvolvimento econômico. Mas, isso é irrealizável onde os mecanismos monopolísticos se instalaram, quer dizer, em toda a periferia capitalista²⁶. As grandes empresas, portanto, assumem cada vez maior importância no processo das decisões nacionais (Furtado, 1968, p. 10).

Escapar dos laços de dependência assim tecidos parece estar além das possibilidades dos governos. O exemplo da Guatemala, citado por Niedergang (1967), ilustra bem o problema²⁷. Mesmo que esse caso seja extremo, seu princípio é encontrado em todos os países subdesenvolvidos em que os sistemas privados de poder com freqüência influenciam a maior parte das decisões públicas (Hunter, 1953). Assim, na Índia, o Estado recusa-se a conceder facilidades para a entrada de novos empresários, de modo a proteger a posição das empresas já estabelecidas (Mason, 1967, p. 94). Na Grécia, o monopólio na construção naval também é sustentado pelo Estado (Mason, 1967, p. 102). A opinião de Wheaton (1964, p. 182), segundo a qual semelhante estrutura de poder não existe nos países da periferia capitalista, não está de acordo com a realidade. O Brasil até acreditou que seria bom reformar sua Constituição e consignar, nos artigos 163 e 170, que cabe de preferência às empresas privadas, com o encorajamento e o apoio do Estado, organizar e explorar as atividades econômicas (Ianni, 1971, p. 274).

É por isso que, como Baran (1969, p. 74), numerosos autores observaram que freqüentemente a firma mostra-se mais poderosa que o Estado. Quando Perroux (1960) coloca em oposição as “grandes firmas” e as “pequenas nações”, ele está aquém da realidade. Hoje o fenômeno é praticamente geral nos países subdesenvolvidos capitalistas onde os monopólios têm a força de orientar o crescimento em direções não desejáveis²⁸. Por isso foi dito que, na América Latina, o Estado não é um bom instrumento para a mobilização dos excedentes (Griffin, 1971, p. 19). E não ocorre o mesmo em todos os outros países da periferia capitalista?

É dentro de tal contexto que é necessário examinar o papel do Governo no processo do desenvolvimento nacional. O problema, realmente, não pode ser circunscrito a uma simples alquimia do orçamento, mas deve ser encarado no plano das grandes opções que dependem das escolhas que devem ser feitas em matéria de impostos, de política monetária e agrária, de comportamento das firmas multinacionais e dos monopólios, assim como da maneira como, em função das diferentes camadas da população, será utilizado o excedente que cabe ao

Estado²⁹. Ora, todas essas escolhas são bloqueadas pelo conluio entre o Estado e as grandes firmas, consideradas, sem razão, como o único caminho para o desenvolvimento.

A expressão *soft State*, o “Estado mole”, utilizada por Gunnar Myrdal (1969) para definir os países subdesenvolvidos parece assim discutível. Como se fosse possível esquecer o formidável poder que esses Estados manejam contra os adversários de sua política, inclusive sua política econômica, e refletir sobre sua fragilidade frente às sociedades multinacionais! Na medida em que são coniventes com os monopólios, vêm-se enfraquecidos e vexados pelas potências estrangeiras, mas estas têm interesse em mantê-los e fortalecê-los no plano interno. É por isso que eles são capazes de tomar, sem interferências sérias, medidas cada vez mais autoritárias, desaguando na instalação de governos fortes, até mesmo militares.

Teria razão Ayres (1952, p. 393) ao qualificar de profecia a afirmação feita por Veblen no início deste século, segundo a qual o crescimento e a concentração do poder dos negócios levariam os empresários a querer substituir o poder do Estado, o que provocaria o aparecimento de líderes político-militares prontos a dominar todo o cenário?

Griffin (1971, p. 15) chega à conclusão de que “o desenvolvimento econômico não é o principal objetivo dos governos latino-americanos”, porque o controle do poder político pelos proprietários e os monopólios modifica o papel e a natureza do governo. O Estado seria menos Estado, como observou corretamente Quijano (1972). Com efeito, ele se apresenta triplamente enfraquecido: antes de tudo, é incapaz de tomar decisões devido à sua dependência frente ao estrangeiro e a seu conluio com os monopólios³⁰; da mesma forma, está em desvantagem devido, ao aumento de sua dívida e à redução de sua capacidade de investir, o que o obriga a se acantonar em certos setores; enfim, sua terceira fraqueza vem de que os domínios de intervenção do Estado como investidor não são suscetíveis de orientar o país para um caminho de crescimento máximo e de um desenvolvimento autenticamente nacional.

NOTAS

1. A Costa do Marfim é conhecida por seu Código de investimentos de 1959, muito liberal, que consiste em oferecer isenções e reduções fiscais para todas as empresas consideradas prioritárias pelo governo: as empresas imobiliárias, as empresas agrícolas e as de transformação da produção local, as empresas de "substituição de importações" para produtos de grande consumo, as indústrias de extração mineral e finalmente as empresas de produção de energia. Todas essas categorias são isentas dos direitos aduaneiros para a importação de seu material de equipamento e para todos os produtos de seu consumo intermediário que precisem ser importados. As atividades internas de produção também são objeto de isenções permanentes ou temporárias dos impostos e taxas. Além disso, um regime fiscal de longa duração garante a certas empresas uma estabilidade dos encargos fiscais por um prazo máximo de 25 anos. Enfim, é dada uma liberdade muito grande para as operações de desinvestimentos, ou seja, para as transferências para o exterior.
2. Em 1963, os estabelecimentos que tinham o estatuto de pioneiro representavam só 9% do número dos estabelecimentos e 8% do número de empregados, mas 17% da produção. EM 1965, a produção desses estabelecimentos tinha subido para 30% do total e o emprego para 16%, isso porque, sendo empresas muito modernas, apresentam um alto coeficiente de capital e um baixo coeficiente de emprego.
3. O Banco Mundial aprovou um empréstimo de 20 milhões de dólares a fim de permitir a valorização de recursos hidráulicos potenciais importantes. Assim, pôde-se construir a barragem de Phason no rio Nann, cuja conclusão estava prevista para 1971. O Banco Mundial também deu seu consentimento ao MIDL (Malaysian Industrial Development Limited) encarregado de fornecer os créditos em médio e longo prazo para a indústria. Este e outros organismos oficiais devem encorajar as pequenas indústrias de capitais locais que favorecem o sistema de *joint-venture*.
4. De um modo geral as indústrias dos birmaneses têm uma taxa de emprego muito baixa:

	<i>Número médio, de empregos por estabelecimento</i>
Borracha	15,1
Alimentação	9,8
Metalurgia de base	5,4
Indústrias químicas	5,2
Produtos metálicos	4,5
Vestuário	3,3
Madeira e móveis	3,7

E as indústrias do Estado têm uma taxa de emprego mais elevada:

Produtos de papel	66,6
Indústrias químicas	87,0
Metalurgia de base	135,7
Produtos de borracha	146,7

Fonte: Angrand, 1968.

5. Segundo Marini (1972b), a definição do "subimperialismo" pode ser encontrada na conjunção de fatores como: 1) a concentração da produção e da renda cuja consequência é "a superexploração dos trabalhadores, o que constitui o verdadeiro pilar do subimperialismo"; 2) a necessidade de recorrer cada vez com maior frequência ao setor externo; 3) a situação de crise criada por essa política econômica e a necessidade de apelar para novos tipos de consumo do Estado, tais como a instalação de infra-estruturas e indústria militar, utilizados como meios para proporcionar uma nova expansão do mercado dos bens de capital. Esses dados autorizam R.M. Marini a definir a situação de subimperialismo como uma "fusão entre os interesses militares e os do grande capital" [...] "A maneira como o capitalismo dependente atinge a etapa dos monopólios e do capital financeiro", situação na qual "o problema dos mercados é a principal preocupação". O Estado, portanto, ocupa, um lugar fundamental na explicação do subimperialismo com o papel de regulador dos *clashes* entre os diferentes setores.
6. "O Acordo de garantia dos investimentos estrangeiros" assinado em fevereiro de 1965 entre o Brasil (Governo Castello Branco) e os Estados Unidos: "Nos termos deste Acordo, uma empresa norte-americana pode solicitar do governo brasileiro a concessão de uma garantia contra prejuízos de toda ordem: inflação, desapropriação, revolução etc. Uma vez concedida essa garantia, o Governo brasileiro perde automaticamente todo o direito de avaliação: se a empresa declara ter sofrido um prejuízo, o assunto é levado diante do Departamento Ministerial competente em Washington e a indenização julgada conveniente é paga pelo Governo dos Estados Unidos, tornando-se este último credor do Governo brasileiro e se reservando o direito de recuperar essa soma sobre não importa qual crédito de que o Governo brasileiro possa dispor junto aos bancos dos Estados Unidos. O pagamento deverá ser feito sempre em dólares" (Miguel Arraes, 1969, p. 213).
7. Empresa estatal inspirada, de um lado, na experiência do vale do Tennessee e, de outro, na teoria dos pólos de crescimento adaptada aos Estados Unidos sob o nome de descentralização concentrada. Seu domínio é a indústria pesada.

8. Deve-se observar que a própria Reynolds comprou de si mesma provisões por 438 milhões de bolívares, sem contar os serviços. As compras foram feitas de:

	<i>(milhões de bolívares)</i>
The Titan Industrial Corporation	254 000
Great Lakes Carbon Corporation	25 000
Reynolds Metal Company	438 000
L. W. Mash Co.	456 000
Tide-Bay Inc.	166 000
Harnischferger Corporation	120 000
Westinghouse Electric Int. Co.	837 000
Farrell Co.	198 000
Reliance Electrical & Engineering Co.	120 000
Sumbean Equipment Corporation	198 000
Hervith & Robinson Inc.	90 000
Town Motor Co.	50 000
Brown Boveri Corporation	50 000
Patterson Machine & Foundry	50 000
Link-Belt Company	50 000
Tysaman Machine Co.	50 000

ALCASA, 1967.

9. Igualmente, o Daomé havia previsto em seu orçamento nacional de 1966 uma participação de 318 milhões de francos CFA dos quais 10 milhões para uma fábrica de automóveis, 30 milhões para uma empresa têxtil e 70 milhões para uma fábrica de cimento. O Níger, no mesmo ano, havia previsto 202 milhões de francos CFA de um orçamento de 923,5 milhões de francos, para uma participação numa fábrica de cimento, num moinho, numa olaria, e num curtume (Tiercelin, 1968, p. 48).

No Paquistão, o setor privado recebeu incentivos do Estado, que iam da ajuda financeira direta até a proteção do mercado local (Maddison, 1970).

10. Nos países subdesenvolvidos, a parte do orçamento que vai para os investimentos de infra-estrutura seria em média de 25% contra 6% para os países desenvolvidos (Prest, 1962, p. 165).
11. Na Nigéria, 66% das despesas do setor público destinadas à formação de capital fixo em 1963 foram para infra-estruturas. Isso cobre 100% das despesas com estradas e estações rodoviárias, assim como água; 60% com os transportes e comunicações; 70% com a eletricidade. Além disso, o Estado assumiu a totalidade das despesas de educação e saúde (Lewis, 1967).

Os investimentos americanos nos serviços públicos na América Latina estão diminuindo consideravelmente:

1961	8,1%	do total
1965	6,4%	" "
1967	6,0%	" "

Rockefeller, 1969, p. 82.

12. No México, se tomarmos o índice 100 para a produção dos diferentes setores "industriais" para o ano de 1950, a produção de energia elétrica, quase totalmente financiada pelo Estado, atingia em 1968 o índice 514,3, enquanto que a média da produção industrial era de 365,1 (Banco Nacional de México, 1965).
13. Enquanto na França a eletricidade é vendida às empresas industriais a preços que variam entre dois e cinco francos, na República de Camarões a empresa Alucam só paga 0,70 francos por Kw/h. Isso representa 7,6% do preço de venda e 8,6% do preço de custo do alumínio (Afana, 1966, p. 141).

14. DÉFICIT DAS ESTRADAS DE FERRO ESTATAIS DO CHILE:

	1961	1962	1963	1964	
Total (em escudos, ao preço de 1961)	58,5	75,2	62,3	65,6	(milhões)
% do PIB	1,1	1,3	1,0	1,1	

Fonte: Federici, 1965.

15. A progressão dos investimentos de infra-estrutura e de sua manutenção compromete o equilíbrio econômico e financeiro dos países. A essas despesas é necessário acrescentar, quase sempre, os encargos a título do serviço da dívida externa, pois uma boa parte dos trabalhos é financiada por instituições bancárias internacionais ou instituições privadas estrangeiras.

Na Argentina, 75% dos investimentos públicos nacionais iam para o *overhad capital* e para trabalhos de infra-estrutura, em 1970 (80% em 1966) (Robirosa *et al.*, 1971, p. 48).

16. EVOLUÇÃO DO PRODUTO TERRITORIAL BRUTO, NA VENEZUELA:
(MILHÕES DE BOLÍVARES)

	Indústria	Construção	Água e Energia
1950	1 274	827	69
1957	2 766	1 581	238
1964	4 526	1 473	644

Fonte: Avila Bernal, 1969.

No México, para um índice 100 em 1950, os índices da produção elétrica, da indústria e da construção, eram respectivamente de 500, 403 e 379 em 1968 (Banco Nacional de México, 1965).

Na Tanzânia, enquanto o PIB aumentou 67% entre 1960 e 1966, a formação do capital no setor público da construção, excetuados os edifícios, aumentou 181% (Tanzânia, *Economic Survey*, 1967-1968).

17. Na Nigéria, os custos diretos com administração pública representavam 11,3 milhões de libras em 1963, quer dizer, cerca de 18% das despesas do setor público. No mesmo ano, os investimentos estrangeiros na indústria representavam 68% do total do ramo (Lewis, 1967).

18. Porcentagens do orçamento do Estado atribuídas às despesas de funcionamento:

Costa do Marfim em 1965	73%
Senegal	75,7%
Alto-Volta em 1964	93,3%
Mauritânia em 1967	90,2%

19. A partir dos anos 1950, a poupança do Estado na Colômbia não pára de diminuir, enquanto a poupança das firmas aumenta.

	<i>Poupança pública</i>	<i>Poupança das firmas</i>
1950	19,5%	6,5%
1952	28,4%	6,3%
1959	27,5%	14,0%
1960	22,8%	14,1%
1963	7,7%	15,4%

BRD, *Cuentas Nacionales*, 1950-1961 e 1960-1966.

20. Na Costa do Marfim, os investimentos públicos nos setores administrativo e social caíram de 38% para 36% entre os períodos de 1950-1960 e 1961-1965, enquanto o orçamento nacional aumentava consideravelmente (Amin, 1967). Os investimentos destinados à agricultura baixaram - de 12% para 10%. São os setores que se destinam diretamente à população que perdem o apoio financeiro oficial, transferido para a construção de infra-estruturas destinadas a ativar a modernização.

21. "As políticas governamentais de taxas e despesas tendem mais a agravar as desigualdades do que a diminuí-las" (Griffin, 1971, p. 23).

22. Impostos diretos e Impostos indiretos.

	<i>Impostos diretos</i>	<i>Impostos indiretos</i>
Inglaterra (1968)	64%	36%
América Latina (1968)	35%	53%

Fonte: Thurow, 1971, p. 37.

23. "Em geral, só uma pequena fração do excedente vai para o Estado e a maior parte das taxas são adiantadas de acordo com um sistema de taxação indireta poderosamente conservador. Uma política de imposto direto é insustentável devido ao poder

dos ricos. Então o fardo do imposto recai amplamente sobre os pobres" (Griffin, 1971, p. 23).

24. Na Colômbia, os impostos indiretos representavam 9,6% da taxaço global do país em 1951. Em 1966, eles representavam 17,8% (Bird, 1970, quadro 13, p. 10).
No Peru, os impostos indiretos sobem de 61,7% do total, em 1950, para 75%, em 1965 (Griffin, 1971, p. 17).
25. "Quando o Estado se apresenta como a instância universal e a encarnação do interesse coletivo da sociedade, ele oferece o instrumento e a justificativa para a dominação da classe dirigente sobre o resto da sociedade, assim como para a hegemonia de uma fração dessa classe dominante sobre o resto da classe" (Kaplan, 1970, p. 179).
26. "O Estado-monopólio legalizado pela violência cada vez mais institucionalizada, oficializada e organizada" existiria para "permitir a burocracia e aos grupos hegemônicos e dominantes utilizar o poder para seus próprios fins, inclusive contra a sociedade em seu conjunto" (Kaplan, 1970, p. 170).
27. "Em 1954, o governo progressista guatemalteco do Coronel Arbenz Guzman pagou com sua queda a nacionalização de uma parte das terras da toda-poderosa United Fruit Co. Doze anos depois, a United Fruit, se bem que perturbada por uma aplicação mais estrita da 'lei antitruste', tornou-se um Estado dentro do Estado, controlando diretamente ou indiretamente uma parte não negligenciável das atividades econômicas da Guatemala" (Niedergang, 1967).
28. Marx já dizia (*Manifesto Comunista*, Primeira Parte, parágrafo 12) que em regime de capitalismo monopolista, "o poder executivo... do Estado é apenas um comitê de gestão dos interesses comuns de toda a burguesia" (Baran e Sweezy, 1968, p. 72).
29. "O sucesso de [vosso] esforço para acelerar o crescimento econômico pode depender muito mais da maneira como empregais o excedente disponível que de sua importância inicial" (Dobb, 1965).
30. "As corporações multinacionais reduzem a capacidade do governo para exercer o controle da economia nacional" (Sunkel, 1970, p. 41).

Terceira Parte

O CIRCUITO INFERIOR

A POBREZA URBANA E O CIRCUITO INFERIOR

As situações de pobreza no Terceiro Mundo são devidas, em grande parte, à ação conjugada das estruturas monopolísticas e do Estado. Os monopólios de qualquer natureza repercutem negativamente no nível de vida das populações. O Estado, como vimos, participa do agravamento do fenômeno através de sua política econômica e fiscal.

O atual modelo de crescimento econômico é responsável por uma distribuição de rendas cada vez mais injusta (Robirosa *et al.*, 1971, pp. 21-24) e impede a expansão do emprego, assim como o desenvolvimento de um mercado interno para os produtos modernos. A existência do circuito inferior da economia urbana é uma das conseqüências principais dessa situação.

A distorção essencial criada pelas estruturas monopolísticas diz respeito aos tipos de produtos fabricados. A produção das indústrias dinâmicas aumenta mais depressa que a das indústrias ditas estagnantes, e as primeiras se dedicam a produzir, de um lado, para a exportação e, de outro, para a classe rica, muito mais que para as camadas menos favorecidas (Barros de Castro, 1971, vol. II, pp. 113-114). Essa última

tendência pode se manifestar de modo extremo. Kaldor (1965, p. 261) constatou que a proporção de recursos naturais envolvidos na produção de bens e serviços destinados ao consumo das classes abastadas era, pelo menos, três ou quatro vezes mais elevada no Chile que na Inglaterra. E não se trata de um fenômeno isolado. Na Venezuela, a taxa média de crescimento do Produto Industrial foi de 11,2% entre 1961 e 1967. Mas, as indústrias dinâmicas alcançaram índices bem superiores com um máximo de 59,4% para as indústrias metalúrgicas de base (T. Travieso, 1969). A produção brasileira de automóveis aumentou mais de 22% entre 1970 e 1971 (*Correio da Manhã*, 21 de dezembro de 1971) e deve passar de 590 mil unidades em 1972 para 850 mil em 1974 (Brazilian Embassy Bulletin, 1972). A produção das indústrias pesadas teve uma expansão de 10% entre 1955 e 1965, enquanto na indústria têxtil, a expansão foi de apenas 2% (Furtado, 1970a, p. 151).

O desenvolvimento dessas linhas de produção implica numa maior acumulação de capital, tendo como conseqüência final a redução da capacidade de consumo das massas (Marini, 1972b, pp. 14-15) e o açambarcamento da renda nacional por uma minoria. O estudo da CEPAL (1965) colocou isso em evidência em relação à América Latina, McGee (1967) em relação à Ásia, H. Ryad (1964) e S. Amin (1967) em relação à África.

Instaura-se um círculo vicioso. Quanto mais a renda se concentra, mais o consumo dos grupos de alta renda se diversifica e mais inadequada é a evolução do perfil de demanda, tornando evidente uma subutilização dos fatores de produção. Os pobres são duplamente desfavorecidos, pois não podem ter acesso aos bens que os empresários consideram rentável produzir, quando, ao mesmo tempo, declina a produção dos bens de consumo corrente. Isso representa também uma limitação do emprego e uma seletividade acentuada na escolha dos parceiros da modernização.

As desigualdades de renda são mantidas, portanto, por uma estrutura de produção orientada para os ramos mais sensíveis à modernização tecnológica e, por conseguinte, os mais rentáveis. Pelo fato de o

setor capitalista não estar em condições de transferir uma quantidade suficiente de capital para o setor doméstico (Watters, 1967, p. 19), seguem-se as quedas cumulativas de renda para as pessoas ocupadas neste último.

INDUSTRIALIZAÇÃO E EMPREGO

A adoção de um modelo de crescimento importado tem outras conseqüências no nível do emprego.

Cada nova atividade que vem se instalar num país subdesenvolvido leva, como corolário, à criação de um grande número de empregos no exterior. A fabricação de usinas, o fornecimento de matérias-primas, os serviços correspondentes, o transporte e as atividades de ensino e de pesquisa beneficiam-se diretamente com isso. Assim, 600 mil empregos nos Estados Unidos dependem diretamente das atividades, no exterior, de sociedades multinacionais sediadas nos Estados Unidos (pesquisa recente feita pela Harvard Business School, citada por Rattner, 1972a, p. 23)¹.

Também são criados empregos para estrangeiros nos países subdesenvolvidos, sobretudo nos mais atrasados. No Gabão, “menos de dez anos após a independência, os brancos são 2 vezes e meia mais numerosos na capital que em 1960” (Lasserre, 1972). A situação agravou-se quando o governo e os empresários recusaram-se a empregar os indígenas, por acreditarem que pode haver um efeito depressivo sobre os salários pagos aos estrangeiros.

SALÁRIOS DESIGUAIS E CRIAÇÃO DE UMA CLASSE MÉDIA

Dasgupta pensava (1964, pp. 183-188) que os salários ínfimos pagos no setor doméstico da economia não tivessem conseqüências sobre os salários do setor moderno, e, num artigo que se tornou clássico, se perguntava por quê (1964, p. 161). Imaginava que os salários tendessem a subir sempre – e subir rapidamente – no setor capitalista, mesmo frente a uma oferta de trabalho abundante.

Se a situação do México, nos anos 60, levou Ibister (1971, pp. 35-37) a pensar que lá havia um crescimento modesto dos salários, outros dados propostos pelo mesmo autor mostram que não se trata de uma exceção à regra. Considerados em relação ao salário mínimo, os salários dos operários não-qualificados estão em regressão (Ibister, 1971, p. 39).

Na maior parte dos países subdesenvolvidos o preço do capital e o do trabalho não ficam imutáveis numa situação de progresso técnico. Como o número de empregos que não exigem qualificação é elevado no circuito superior, isso permite a utilização de uma parcela da mão-de-obra que vem do outro circuito. O preço dessa mão-de-obra é fixado pelas atividades modernas, mas em função dos fatores de oferta e de demanda existentes no setor doméstico. Como a demanda desse tipo de emprego aumenta sem parar, ocorre uma tendência à queda do salário (Frankenhoff, 1971, pp. 130-131). As vantagens a favor dos assalariados, que poderiam ser esperadas das atividades de alto coeficiente de capital (*capital intensive*), não se concretizam.

Teoricamente, as reduções no custo de produção obtidas pela introdução de técnicas de ponta podem-se traduzir, como observou Sylos Labini (1962, p. 108), por preços mais baixos, lucros mais significativos e aumento dos salários. Na realidade, para que os preços baixassem, seria necessário que houvesse um acordo nesse sentido entre os produtores, o que é impossível. Os lucros, portanto, elevam-se, enquanto os salários aumentam somente em alguns ramos e para algumas categorias de trabalhadores.

Com efeito, nas atividades de alto nível tecnológico, o emprego de operários altamente qualificados tem como contrapartida o pagamento de salários mais elevados. Esses operários não são facilmente substituíveis, o que lhes confere um poder de barganha (*bargaining power*), às vezes, temível. Assim, em São Paulo, 20,8% dos operários da indústria metalúrgica tinham salários que ultrapassavam 370 cruzeiros, em 1968, enquanto na indústria têxtil essa porcentagem era de apenas 6% (Mahon, 1970, p. 67). Na Colômbia, a escala dos salários médios dos operários qualificados varia de 1 a 20, entre a indústria do petróleo e a do vestuário. No Chile, o salário médio da metalúrgica de

base é até 19 vezes mais elevado que na indústria madeireira, para os operários qualificados (Ramos, 1970, pp. 254-255).

Entre os próprios operários qualificados, os salários são bastante desiguais, segundo o ramo de atividade. Mas os salários dos operários qualificados podem ser o dobro daquele dos operários sem qualificação, como, por exemplo, na cidade de Taegu, na Coréia do Sul (Hi-Sang Lee, 1971, p. 203).

Ora, com o desenvolvimento industrial, o número de operários qualificados aumenta mais rapidamente que o dos braçais, sendo estes últimos progressivamente substituídos pelas máquinas. A minoria dos trabalhadores que têm salários relativamente elevados tende, por conseguinte, a aumentar, ao mesmo tempo que se criam condições que impedem a integração de um grande número de trabalhadores.

Assim, o crescimento é mais “oligárquico” e não “igualitário” (Ramos, 1970, p. 231). Como conseqüência, somente uma minoria é beneficiária. Mesmo a melhoria desses poucos não é socialmente significativa, pois a renda *per capita* das pessoas ativas aumenta somente nos grupos de renda superiores (Furtado, 1966, p. 189). Os empregados de setores estratégicos têm direito a uma parcela menos magra do produto obtido na economia capitalista, em troca de sua submissão ainda maior à sociedade de consumo².

Nessas condições, uma expansão limitada das classes médias e de sua capacidade de consumo aparece como um elemento de combate e de afirmação dos setores capitalistas modernos (Niemeyer Pinheiro, 1971, pp. 36-37). Entretanto, segundo nossa interpretação dos dados disponíveis, essa expansão diminuiu nos últimos tempos. A mobilidade social ascendente é seletiva e discriminatória, acarretando uma pressão mais aguda sobre o nível de salário das classes inferiores (Sunkel, 1970, pp. 46-47). O crescimento da classe média não torna a distribuição da renda *mais* igual e sim *menos* igual (McGee, 1971b, p. 26).

NÃO-EMPREGO, SUBEMPREGO, TERCIARIZAÇÃO

O modelo de modernização da economia é acompanhado, como observou Eckaus (1955, p. 548), de imperativos no plano tecnológico

que acarretam a limitação das possibilidades no domínio da substituição dos fatores de produção. Essa rigidez impede a expansão do mercado de emprego. De fato, as técnicas mais eficazes para a expansão industrial foram concebidas como se a mão-de-obra fosse escassa (Ibister, 1971, p. 33). Se o modelo está longe de ser perfeito nos países desenvolvidos, é aberrante para os países subdesenvolvidos (Due, 1963, pp. 17-18) e provoca um crescimento industrial acompanhado do aumento do subemprego e do não-emprego. Chega-se à constatação irônica formulada por Singer (1970, pp. 70-71) para quem “a criação de empregos conduz ao aumento do não-emprego”.

Quando o mecanismo de mercado monopolístico ou oligopolístico se impõe, a absorção dos excedentes de mão-de-obra torna-se ainda mais difícil do que em situação de competição. Segundo Sylos Labini (1962, p. 159), o problema de não-emprego é dinâmico e não estático, pois a organização monopolística tem uma capacidade reduzida de fornecer empregos e envia os candidatos ao trabalho a outros setores da economia, incapazes, na maior parte dos casos, de lhes oferecer salários e empregos permanentes. Sem dúvida, a esse respeito, existem mais que fatores puramente técnicos. As grandes firmas, sobretudo as empresas multinacionais, não têm interesse em utilizar técnicas de alto coeficiente de emprego (*labour intensive*), pois a massa operária representa um perigo, devido à sua força reivindicatória e política.

Não estamos de acordo com Meier (1962, p. 71), quando afirma que o problema reside no lento crescimento do setor moderno, enquanto, no setor “tradicional”, a população aumenta! Assim, diz ele, as oportunidades de emprego não aumentam, e a renda *per capita* permanece baixa e até declina. Na realidade não há dois problemas de emprego no Terceiro Mundo. O problema é um. O mercado de trabalho é global, se bem que com uma estrutura extremamente diferenciada (Quijano, 1971b, p. 324).

Como Durroux observa (1970, p. 1), a chamada superpopulação relativa “é criada pontualmente pelo movimento da acumulação em cada uma das esferas da produção capitalista”. Essa é uma idéia de Marx, para quem “a ‘população relativa’ é constituída pela força de trabalho liberada pelo próprio movimento da acumulação”.

Quanto à criação de empregos indiretos, depende em grande parte do nível tecnológico da indústria instalada. Quanto maior a distorção em relação ao meio econômico e social, mais esse tipo de emprego escapa do lugar que acolhe a atividade, em benefício das grandes cidades do próprio país ou dos países exportadores da tecnologia. O resultado é que, à medida que o país se industrializa, a urbanização torna-se cada vez mais terciária.

MODERNIZAÇÃO, POBREZA E CIRCUITO INFERIOR

“A pobreza é compatível com o crescimento rápido, se este é de origem recente” (E.A. Johnson, 1970). Na realidade, a pobreza agrava-se por toda a parte, tanto nos países subdesenvolvidos que ingressaram recentemente “no caminho do progresso material”, como naqueles que começaram antes seu processo de integração nas idéias de progresso. A razão disso é que a modernização tecnológica engendra disparidades sociais e econômicas crescentes. A alocação de uma importante parte dos recursos nacionais é feita em nome do progresso em benefício daqueles que já são ricos e ao preço de uma injustiça crescente.

A carga mais pesada da modernização é suportada pelos pobres, os que estão bem abaixo na escala dos salários, e os que estão sem emprego e “pagam bem mais que os outros o custo social dos diversos planos de desenvolvimento” (Rattner, 1964, p. 169). Esse exército industrial de reserva funciona como condição geral da produção capitalista (Durrourx, 1970, p. 2).

O empobrecimento é geral, mas no campo ele assume formas gritantes de desigualdade social. Amsdem (1971, p. 145) analisou o caso do Quênia, onde a melhoria relativa dos salários urbanos se dá em parte ao preço da queda dos ganhos no campo. É um fenômeno comum nos países subdesenvolvidos, provocado em parte pela incapacidade do pequeno agricultor de pagar pelas melhorias tecnológicas, mesmo quando elas custam pouco. No México, um trabalhador da indústria ganhava, em 1950, 393% mais que um camponês, e dez anos depois

454% a mais. Na zona de influência das metrópoles econômicas do Terceiro Mundo, a situação só muda porque no próprio campo penetram formas industriais de produção. O desnível dos salários entre o campo e a cidade alimenta o êxodo. Assim, pode-se falar de transferência da pobreza do campo para a cidade (Ardant, 1963).

Já estamos bem longe do tempo em que Hoselitz, escrevendo sobre a Ásia (1957, p. 48), ainda podia se espantar porque a urbanização não trazia consigo a abolição maciça da pobreza. Pensava que, no longo prazo, o processo de urbanização seria acompanhado pela redistribuição das rendas, tanto nas cidades como no campo. Pelo contrário, nas condições atuais, a urbanização facilita o processo capitalista que agrava as desigualdades. Como lembra Rattner (1972b, p. 35), "a concentração econômica e espacial é correlativa de um fenômeno paralelo de acumulação da pobreza [...] nos próprios centros de crescimento econômico". Observou-se mesmo que, nos períodos precedentes, a assimilação dos migrantes no plano da atividade foi feita relativamente mais depressa, do mesmo modo que a dos antigos cidadãos (Muñoz García *et al.*, 1971, p. 104).

Nas cidades do Terceiro Mundo, o aumento das favelas em número, em superfície e em população está em relação com a pobreza urbana e os modelos de consumo importados. O dinheiro líquido é coisa rara, e, em vez de gastá-lo no aluguel de uma casa, as pessoas são induzidas a preferir outros tipos de consumo, que entraram nos hábitos através de um grande reforço da publicidade, e que são pagos à vista ou a crédito, em prejuízo de outros consumos essenciais, como o da alimentação (Frankman, 1970, p. 7). No orçamento deficitário dos pobres e de uma boa parte das classes médias, há uma verdadeira competição para o uso do dinheiro líquido disponível.

Em Porto Alegre, a porcentagem de residentes em favelas aumentou muito rapidamente em 20 anos (1% em 1940, 5% em 1950, 13% em 1960). Mesmo em São Paulo, que é a metrópole econômica do país, as favelas passaram a aumentar recentemente. Em 1957 e em 1960, 2% da população vivia em favelas. Essa porcentagem tinha dobrado em 1966 (Valenzuela Galvez, 1970, p. 207). Em Manilha, a popu-

lação das favelas passou de 360 mil pessoas em 1962 para 727 mil em 1968 (1 102 500 se também se contar os residentes nos cortiços). Ora, essa tendência manifesta-se paralelamente ao crescimento da economia, como em Formosa, onde “um terço da população vive em taperas” (L. Simón, 1971).

Entretanto, a explicação desse fenômeno não se resume aos preços elevados da habitação, e para resolvê-lo não basta construir casas de aluguel teoricamente ao alcance dos assalariados de nível mais baixo ou dos trabalhadores ocasionais. É necessário ainda que essas casas se localizem nas proximidades dos locais de trabalho, sem o que os usuários abandonam as novas moradas para retornar às favelas mais próximas, como ocorreu recentemente no Rio de Janeiro (Valladares, 1972).

Compreende-se facilmente por que os sociólogos sul-americanos usaram o termo *marginal* ao se referirem às massas deserdadas, vítimas do processo de produção capitalista. Eles quiseram, por meio disso, atrair a atenção sobre o problema da pobreza vizinha da modernização. Toda uma teoria então foi desenvolvida em torno do tema da *marginalidade* (Quijano, 1970, 1971b; Cardoso, 1971; Nun, 1969; Cardona, 1968). Trata-se, de resto, de um velho termo empregado para definir uma realidade nova. Park teria sido um dos primeiros a utilizá-lo (1928, p. 892) para se referir aos híbridos culturais (*cultural hybrids*), ao homem que vive “a margem de duas culturas e de duas sociedades”. Cuber (1940, p. 28) falava igualmente das “pessoas que têm uma posição periférica entre dois organismos sem relações ou entre dois complexos culturais ou outros segmentos culturais”.

Mas, a respeito do empobrecimento de amplas camadas da sociedade pela economia moderna, não se pode falar de marginalidade com a mesma acepção. Se Joan Nelson afirmou que a expressão é correta (1969, p. 5), ela se pergunta, com razão, se os pobres das cidades se reconhecem, a si mesmos, como marginais. Essa população, ou superpopulação, como querem alguns, não é excessiva no país, não é inútil do ponto de vista econômico (Bettelheim, 1950, p. 74; Niemeyer Pinheiro, 1971, p. 14). Trata-se mais de uma deformação do processo de desenvolvimento pela modernização tecnológica, e desvia a partici-

pação de uma parte da população chamada de “protoproletariado” por McGee (1972b).

Esses pobres, como Gunder Frank disse enfaticamente, (1968, p. 1), “não são economicamente marginais, mas explorados, não são politicamente marginais, mas oprimidos”.

Essa situação é responsável pela criação ou pela manutenção do que chamamos de circuito inferior da economia urbana dos países subdesenvolvidos. Os pobres não têm acesso aos produtos modernos e os mais pobres dentre eles só podem proporcionar-se consumos correntes por intermédio de um sistema de distribuição particular freqüentemente completado por um aparelho de produção igualmente específico e que é uma resposta às condições de pobreza da grande massa da população.

Portanto, sem se levar em consideração esse circuito inferior, a compreensão da cidade é incompleta. Sem dúvida, este pode igualmente aparecer como uma herança de condições econômicas tradicionais. É o caso de se dizer que tradição e pobreza são sinônimos? Se se discute a questão de um ponto de vista absoluto e a-histórico, o paralelismo não é obrigatório nem evidente. Mas, nas condições atuais, permanecer prisioneiro de uma economia tradicional significa estar privado das formas de consumo que definem, nos dias de hoje, os limites entre os providos e os desprovidos. Assim, pobreza e circuito inferior aparecem com relações de causa e efeito inegáveis.

NOTAS

1. A terceira indústria americana de produtos químicos, a Monsanto, possui grandes fábricas na Espanha, no Japão, mas também na Argentina, Colômbia, México, Panamá, Venezuela, Bélgica, Alemanha Federal, Austrália, Hong Kong, França, Israel, Luxemburgo, Inglaterra. Ela emprega 65 mil pessoas das quais somente 14 mil fora dos Estados Unidos (*O Globo*, Rio de Janeiro, 21 de dezembro de 1971).
2. No Brasil, entre 1955 e 1965, os salários aumentaram 2% ao ano nas indústrias pesadas, enquanto ficaram estagnados na indústria têxtil (Furtado, 1970b, p. 151).

O CIRCUITO INFERIOR

ORIGINALIDADE E COMPLEXIDADE

Apresentação Geral

As condições de evolução da economia moderna e o enorme peso de uma população urbana com baixo nível de vida, que não pára de aumentar com a chegada maciça de migrantes vindos do campo, acarretam a existência, ao lado do circuito moderno, de um circuito econômico não-moderno, que compreende a pequena produção manufatureira, freqüentemente artesanal, o pequeno comércio de uma multiplicidade de serviços de toda espécie. As unidades de produção e de comércio, de dimensões reduzidas, trabalham com pequenas quantidades.

G. Lasserre (1958) descreve o pequeno comércio de Libreville, instalado nas "aldeias" africanas da capital do Gabão como ... "lojas de mau aspecto [...] cigarros e torrões de açúcar são vendidos, em geral, por unidade". As empresas familiares e os autônomos são numerosos, o capital é muito pequeno, a tecnologia, obsoleta ou tradicional e a

organização, deficiente. A procura de dinheiro líquido é desenfreada. As despesas de publicidade são quase inexistentes. Poucos comerciantes se preocupam em arrumar suas vitrinas.

Portanto, eis aí um mundo bem original, onde, na marcha dos negócios, o endividamento substitui a poupança, onde não se pode falar de desemprego sem deformar a realidade. Como designar essas atividades que freqüentemente constituem formas de subemprego, e como distingui-las?

A organização desse mundo pôde passar despercebida aos olhos de certos observadores ocidentais desorientados por um funcionamento que lhes parece oposto à lógica.

Assim, o controle dos custos e dos lucros é raro (Hawkins, 1965, p. 138 e 145; Katzin, 1964, p. 196; Geiger e Armstrong, 1964, p. 49; Man-Gap Lee, 1971, p. 361; Fox, 1967, p. 303), e a contabilidade praticamente ausente. Lisa Peattie (1968, p. 36) constatou que, nas favelas de Ciudad Guayana (Venezuela), “nenhum negociante tinha livro de contas e não seria capaz de organizá-lo, nenhum era capaz de dizer com precisão o que vendia, se bem que isso não os impedisse de compreender os traços gerais de sua situação econômica”. Se o bom *management* consegue lucros importantes, isso não é necessário para a sobrevivência do negócio (Orlove, 1969, p. 59).

O sistema dos negócios freqüentemente é arcaico. Há, é claro, o caminhão, mas seu uso pode ser limitado pelo estado das estradas, pelo preço de sua utilização, pela pequena quantidade de mercadorias a ser transportada. O transporte animal ou nas costas do homem é muito freqüente.

O equipamento é de má qualidade, por falta de dinheiro. Assim, a máquina de costura representa o capital do alfaiate, mas seu preço relativamente elevado freqüentemente o obriga a alugá-la e depois a comprá-la de segunda mão. Ele só poderá adquirir um modelo novo se seus negócios forem muito bem (Bettignies, 1965).

O artesanato, atividade em geral herdada, quase sempre é marcado pelo arcaísmo. Assim, em Medellín (Colômbia), 47% dos artesãos de

couro aprenderam sua profissão de modo tradicional, retomando técnicas antigas. Cada unidade de produção fabrica um número limitado de produtos e a venda é feita em pequenas quantidades. Cinquenta e três por cento dos artesãos só produzem um artigo e 56% só trabalham sob encomenda (Uribe e Uribe, 1965). Do mesmo modo, a fabricação dos produtos pelos artesãos não segue uma padronização. Ainda em Medellín, 67,5% dos artesãos não utilizam o sistema de *standard*. A venda direta é comum. Em Medellín, ainda recentemente a situação se apresentava da seguinte maneira:

	<i>Venda direta</i>	<i>Venda aos intermediários</i>	<i>Os dois</i>
Cerâmica	23	1	—
Madeira	101	5	17
Ferro	37	2	2
Tecidos	100	4	4
Velas	10	1	4

Lopez et al., 1968.

O circuito inferior também poderia ser bem definido segundo a fórmula de Lavoisier: “Nada se perde, nada se cria, tudo se transforma...” O jornal usado torna-se embalagem, o pedaço de madeira se transforma em cadeira, as latas, em reservatórios de água ou em vasos de flores etc. Isso ocorre também com as roupas que passam do pai para o filho, do irmão mais velho para o irmão mais novo, se já não foi comprada de segunda mão; na construção das casas aproveitam-se todos os tipos de materiais abandonados ou vendidos a baixo preço. Muitos utensílios comerciais e domésticos são produtos de recuperações e a vida de uma peça, aparelho ou motor pode ser prolongada pela engenhosidade dos artesãos. A idade média tão elevada dos veículos talvez seja o exemplo mais surpreendente dessa miraculosa capacidade de recuperação que é uma das maiores características das economias pobres, em oposição ao desperdício das economias ricas e modernas.

Circuito Inferior ou Setor Terciário?

A noção de atividade terciária é uma herança direta da divisão tripartite da economia, proposta por Colin Clark (1957), quando apresentou a existência de três setores da economia – primário, secundário e terciário – e os delimitou formalmente. Essa formulação tornou-se clássica e foi praticamente oficializada. As estatísticas internacionais e nacionais seguiram essa definição sem se questionar se havia obstáculos à sua utilização em uma situação dinâmica ou em certos países. No que concerne aos países desenvolvidos, J.-P. Courtheoux (1966) e Kusnetz (1966), entre outros, fizeram algumas críticas a essa classificação. Bauer e Yamey (1957, p. 42) já haviam constatado que, em geral, o estudo da economia dos países subdesenvolvidos não tinha necessidade do conceito de uma divisão tripartite da economia, e M. Perrin e Le Chau (1970, p. 3) chocaram-se com dificuldades de análise das cidades africanas para as quais a contabilidade por setor e por ramo “é nitidamente insuficiente para permitir uma análise refinada do fenômeno econômico”.

De fato, não é razoável não levar em conta uma multiplicidade de atividades na fronteira dos setores secundário e terciário, cujo número e importância aumentam nas cidades dos países subdesenvolvidos. Mas, porque o aparelho estatístico perpetua a utilização de um modelo contestável, os pesquisadores, prisioneiros de uma definição formal, mesmo os mais engenhosos e melhor intencionados, acham-se num impasse. A deformação dos instrumentos de trabalho de que dispõem deforma igualmente os resultados de sua pesquisa. Assim, a interpretação e mesmo a descrição corretas das realidades do Terceiro Mundo tornaram-se praticamente impossíveis, sobretudo no tocante à urbanização.

O circuito inferior é mais comumente chamado de “terciário” na literatura referente à urbanização dos países subdesenvolvidos: “terciarização” tornou-se a expressão consagrada para definir as atividades e as situações de emprego resultantes de uma urbanização sem industrialização. Sem dúvida, encontram-se nuances. Myron Frankman (1969, p. 2) lembra-nos que “a definição dos serviços varia amplamente” e M. Castells (1972, p. 78) considera errado o termo “servi-

ços”. Mas, apesar das críticas, o uso das palavras “terciarização”, “terciário”, “serviços” generalizou-se.

Ora, pensamos que a apreensão do “circuito inferior” recobre uma realidade muito mais ampla que a expressa pelo termo “terciário”. Na realidade, trata-se mais de um conceito que de uma denominação; o circuito inferior é o resultado de uma situação dinâmica e engloba atividades de serviço como a doméstica e os transportes, assim como as atividades de transformação como o artesanato e as formas pré-modernas de fabricação, caracterizadas por traços comuns que vão além de suas definições específicas e que têm uma filiação comum.

Esse “pólo marginal da economia” (Quijano, 1971*b*, p. 318), também chamado “terciário primitivo” (J. Beaujeu-Garnier, 1965*a*) ou “terciário refúgio” (D. Lambert, 1965), é um elemento fundamental da vida urbana nos países subdesenvolvidos, por seu papel de abrigo da população pobre, migrante ou originária da cidade, que só raramente pode consumir e trabalhar no circuito moderno.

Circuito Inferior e Pequena Indústria

Por outro lado, é necessário não se deixar enganar por outras definições estatísticas. A expressão pequena indústria, tal como é amplamente utilizada, toma como critério o número de empregados. D. W. Fryer (1963), por exemplo, propõe que se considerem como pequenas indústrias, na Malásia, as que empregam menos de 50 pessoas, ou menos de 20 pessoas, se utilizam máquinas. No Brasil, o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico inclui entre as pequenas indústrias as que têm até 99 pessoas empregadas (BNDE, 1966). Kuzmin (1969, p. 11) propõe um limite de 50 empregados, enquanto que D. J. Dwyer e Lai Chuen-Yan (1967) situam essa categoria entre 20 e 50 empregados. O problema das definições estatísticas está justamente na dificuldade de definir o critério de pequeno porte dos estabelecimentos, como D. Fisher (1967, p. 341) havia observado ao discutir a definição sugerida por Staley (1962, cap. 9, pp. 199-223). Este propõe uma definição que leva em consideração as características funcionais e acautela-se contra

toda confusão possível entre pequena indústria e técnicas ultrapassadas ou pequena empresa de mercado local. Para Staley e Morse (1965, p. 2), a pequena indústria inclui todas as atividades de transformação em pequena escala, compreendendo esse termo os pequenos produtores de bens manufaturados, industriais ou não, empresas modernas e tradicionais, a produção manual ou mecânica, os estabelecimentos urbanos ou rurais... Eles propõem considerar como “muito pequenos” os estabelecimentos que têm de um a nove empregados e pensam que essas categorias de produtores deveriam ser contadas nas estatísticas. É uma posição próxima da de H. Béguin (1971, pp. 147-148), quando estuda o Marrocos, e oposta à de Harris e Rowe (1971, p. 15) que excluíram de sua pesquisa sobre os empresários da Nigéria as firmas com menos de dez empregados.

Todavia, a categoria, segundo Staley e Morse, não deve ser confundida com as atividades de fabricação do circuito inferior, pois, nos países subdesenvolvidos, os pequenos estabelecimentos industriais podem pertencer ao circuito moderno. A definição do setor de fabricação do circuito inferior também não deve ser confundida com a da *cottage*, que apesar de ser uma atividade tradicional tem condições de abarcar capitais importantes e, às vezes, de contribuir com a atividade nacional de exportação (Th. Herman, 1956).

A definição do setor de fabricação do circuito inferior deve ser buscada nas técnicas e nas condições de organização e de inserção da empresa na economia não-moderna.

O Emprego no Circuito Inferior

O circuito inferior constitui também uma estrutura de abrigo para os cidadãos, antigos ou novos, desprovidos de capital e de qualificação profissional. Esses encontram bem rápido uma ocupação, mesmo que seja insignificante ou aleatória. A tendência das camadas médias e abastadas de consumir mais serviços pessoais quanto mais baixos forem os custos, assim como o fracionamento infinito das tarefas e das empresas, multiplicam os empregos: sapateiro, alfaiate, pequenos mer-

ceiros e vendedores ambulantes, carroceiros e motoristas de táxi, pedreiros e engraxates, carregadores de água, plantonistas, meninos de recados e domésticas de todo tipo. Algumas profissões, como a dos engraxates, acham-se no limite da mendicância. Inteiramente significativa é a expressão empregada por Hedi Eckert (1970, p. 35) para Túnis, onde “60% da população ativa ‘dão um jetinho’ para viver”.

As ramificações do circuito de distribuição são extremas. Geertz ilustra com humor a situação do comércio javanês: “... a melhor imagem – no limite da caricatura – de um comércio altamente *labour-intensif* seria o de uma longa fila de homens passando tijolos de mão em mão, numa grande distância, para construir, sem pressa, e tijolo por tijolo, um grande muro” (Geertz, 1963, p. 31).

A divisão de trabalho também é grande, e é errado acreditar que essa característica é estatisticamente exclusiva das sociedades industriais, ou que ela só aparece num grau de industrialização avançada. A diferença aqui é que ela é acompanhada de uma multiplicação das tarefas, freqüentemente de uma pulverização de atividade de modo a acolher ao máximo os que procuram fazer alguma coisa. De resto, o trabalho é o fator essencial no circuito inferior, quando no circuito superior é o capital.

Os pequenos ofícios, em geral, foram considerados mais como “coberturas de um parasitismo social” (George, 1969, p. 195). Na realidade, não há parasitismo, mas esforço desesperado para subsistir, adaptando-se totalmente às condições, cuja causa deve ser procurada na organização da economia em todos os níveis. Temos que nos referir aqui às formas de atividade particulares aos países subdesenvolvidos.

O emprego no circuito inferior é uma realidade difícil de definir pois compreende tanto o trabalho mal remunerado como o trabalho temporário ou instável. Em que critérios se apoiar para separar emprego e subemprego, de um lado, e subemprego e desemprego, de outro? E que dizer do trabalho irregular¹?

Ora, na maior parte dos casos, as estatísticas de emprego são feitas segundo definições internacionais. Também, ao ler as estatísticas urbanas do Terceiro Mundo, a primeira reação é alarmar-se diante das ta-

xas de desemprego indicadas². Não encontramos uma taxa de 40% para Bucaramanga, na Colômbia? (Mangin, 1967).

Mas como recensear os desempregados se o emprego não pode ser permanente? Certas soluções de equilíbrio podem não aparecer nas estatísticas: é o caso dos pequenos vendedores que abandonam seu ofício em certas épocas do ano. Os semicitadinos que retornam momentaneamente ao campo para participar dos trabalhos agrícolas são desempregados? Cada vez que a demanda se torna aleatória, os artesãos têm excesso de trabalho ou trabalham em tempo parcial. Enfim, “esperar, procurar um emprego, é desemprego ou já é trabalho? Ir muito longe para efetuar uma pequena tarefa é trabalho, mesmo quando esta exigiu quatro ou cinco vezes menos tempo que o deslocamento?” (Lacoste, 1968).

O desemprego tal como é entendido nos países industrializados, portanto, não tem sentido. Nos países subdesenvolvidos, um estudo sistemático da economia urbana mostraria facilmente que as formas de modernização impostas de fora criaram uma equação profissional onde o trabalho não pode ser definido segundo as normas ocidentais. Uma definição de John Knapp (1969) pode servir de base de discussão: “Vou empregar a palavra ‘emprego’ para designar todas as pessoas envolvidas numa atividade econômica, ‘desemprego’ para as pessoas sem emprego atual, mas disponíveis para um trabalho nas condições atuais, ‘não-emprego’ para designar as pessoas sem emprego atual e que não estão disponíveis para um trabalho nas condições atuais”. Assim, no circuito inferior, só haveria empregados ou desempregados, jamais os não-empregados. Mas, como o *empregado* de hoje pode ser o *desempregado* de amanhã, o uso das estatísticas supõe, antes de tudo, o conhecimento dos dados estruturais da economia assim como as regras de seu funcionamento. O capítulo seguinte será dedicado a isso.

FACILIDADES DE ENTRADA

O ingresso nas atividades do circuito inferior geralmente é fácil, na medida em que, para isso, é mais necessário o trabalho que o capital. E como a mão-de-obra é barata, não é difícil começar um negócio. Os

empregados, se necessários, são encontrados com facilidade, porque a notícia de oportunidade de trabalho circula rapidamente.

Por outro lado, nem sempre é necessário ter freqüentado uma escola e, muitas vezes, pode-se trabalhar sem ter os papéis regulamentares (quadro a seguir). É possível até que os analfabetos tenham mais oportunidade de encontrar trabalho do que aqueles que passaram por uma escola. O testemunho de Shanti Tagri (1971, p. 216) sobre a Índia é significativo: "Enquanto 50% dos analfabetos desempregados permanecem sem trabalho pelo menos um ano, 75% dos estudantes e dos escolarizados encontram-se nessa categoria". Frequentemente acontece de os analfabetos e as pessoas com instrução sumária ganharem mais que as pessoas escolarizadas (Carnoy e Katz, 1971, p. 25; Muñoz García *et al.*, 1971, p. 107).

PORCENTAGEM DE ANALFABETOS NO TRABALHO

	Faixa de trabalho total	Comércio	Serviços	Pequena indústria artesanal	Braçais	Função pública	Vendedores
Kinshasa (1)	23,7						
Calcutá (2)	25				58,5		
Acra(3)		34					
Ciudad Guayana (4)	11,5						
Belo Horizonte (5)						10	
Recife (5)						11	
Fortaleza (5)						20	
Saida (Argélia) (6)						27,9	
Barquisimeto (7)	30,7			66,3			
Fort Jameson (Copperbelt) (8)		40					
Nigéria (9)		48					
Taegu (Coreia do Sul) (10)			22				35,5
Shalapur (Índia) (11)					72		
Alger (12)	34,4						
Pointe-a-Pitre* (13)		64					

* Sem nenhum diploma

- (1) L.V. Thomas, 1972, p. 121;
 (2) Sen, 1960, pp. 70-75;
 (3) Garlick, 1971, p. 33;
 (4) CVG, 1968, p. 37;
 (5) Carnoy e Katz, 1971, p. 32;

- (6) Champseis *et al.*, 1972, p. 565;
 (7) J.P. García, 1970;
 (8) R.L. Rotherg, 1962;
 (9) Geiger e Armstrong, 1964, p. 130;

- (10) Chang, 1971, p.71;
 (11) Gadgil, 1965, pp.186, 207;
 (12) Menaugé, 1969, pp. 63-64;
 (13) Bray, 1969, p. 545.

De um modo geral, observou-se que os recém-chegados à cidade encontram trabalho quase sempre rapidamente. Uma pesquisa realizada nas favelas de Casablanca, no Marrocos, revela que a maior parte dos migrantes não demora muito para encontrar trabalho: 42% arranjam trabalho em menos de um mês e 54% em menos de três meses. Para os que tinham uma oferta de emprego antes de sua migração, o tempo de espera é mais curto e a quantidade de pessoas contratadas é maior no mesmo tempo: 75% têm trabalho antes de um mês e 85% antes de três meses (*Bulletin Économique et Social du Maroc*, setembro de 1966).

Curiosamente, encontram-se taxas de desemprego em geral menos elevadas entre os migrantes do que entre os antigos cidadãos³. Será que eles estão mais dispostos a aceitar empregos mal pagos e não seguros? – pergunta Joan Nelson (1969, p. 16). Sem dúvida, é uma razão, mas não a única. Por exemplo, para os patrões, pode ser a oportunidade de escapar, pelo menos parcialmente, das exigências da legislação do trabalho. É o caso do Peru, onde as leis sociais são aplicáveis somente depois de 100 dias consecutivos de trabalho (J. Weisslitz, 1971, p. 60).

Num esforço de simplificação, pode-se reconhecer três tipos de atividades do ponto de vista das dificuldades de ingresso: as atividades que não exigem do candidato nem capital nem qualificação; as que exigem exclusivamente capital, por mais modesto que seja, pessoal ou emprestado; e, por fim, as que exigem ao mesmo tempo qualificação e capital. Entre as primeiras incluem-se os serviços domésticos, a maior parte dos serviços “primitivos” e algumas atividades de transportes; o segundo grupo compreende principalmente o comércio, mas também outras atividades terciárias; o último grupo é composto essencialmente pelos artesãos.

Os Serviços

Devido à má distribuição das rendas, é essencialmente por intermédio dos serviços que a massa da população participa da acumulação que se realiza na cidade. O consumo dos serviços pessoais é um dos

elementos importantes do padrão de vida, e, nesse aspecto, as classes médias têm um comportamento semelhante ao das classes abastadas. E é disso que vive toda uma massa de pessoas, sobretudo os recém-chegados à cidade, porque é mais fácil encontrar uma ocupação nesse setor, quando se chega sem preparo cultural ou profissional e sem recursos financeiros. Uma pesquisa realizada em Taegu (Coréia do Sul) mostra que 35,3% das pessoas entrevistadas estavam empregadas nesse setor, quando de sua chegada à cidade (H.R. Barringer, 1971, p. 308).

A partir dos dados publicados pela CEPAL (1965) preparamos um quadro que mostra as diferenças de consumo de serviços entre as classes sociais na América Latina:

DIFERENÇAS DE NÍVEIS DE CONSUMO INDIVIDUAL

	<i>Alimentação</i>	<i>Produtos não alimentares</i>	<i>Serviços</i>
<u>Classe superior</u> <u>Classe inferior</u>	2,90	48,0	56
<u>Classe superior</u> <u>Classe média</u>	1,44	8,5	10
<u>Classe média</u> <u>Classe inferior</u>	1,90	6,2	6

Assim, um indivíduo da classe superior consome em média 56 vezes mais serviços que um outro da classe inferior, e dez vezes mais que o da classe média; um indivíduo da classe média consome em serviços seis vezes mais que um indivíduo da classe inferior.

As despesas em serviços da classe média e superior juntas ultrapassam o consumo global das classes populares. Dos 9 bilhões de dólares (de 1960) consumidos pela classe superior e 9,4 bilhões consumidos pela classe média – 18,4 bilhões de dólares no total – uma boa parte vai financiar os 13 bilhões do consumo global (serviços, produtos manufaturados, alimentação) das classes inferiores. Essas últimas têm uma despesa mínima com serviços. Essa parte do orçamento aumenta com

a renda, como se pode verificar com o seguinte exemplo, da região dos Andes na Venezuela:

CIDADE DE SAN CRISTOBAL (VENEZUELA)

<i>Renda</i>	<i>Média das despesas por mês</i>	<i>Média das despesas em serviços</i>
0- 500	549	2
501-1.000	944	6
1.001-1.500	1 336	17
1.501-2.000	1 651	26
2.001-3.000	2 236	62
3.001-4.000	2 355	72
4.001-5.000	3 626	134
5.001 e mais	4 352	184

Fonte: Banco Central de Venezuela e Universidad de los Andes, 1969.

Em Kinshasa, 31,7% da mão-de-obra estavam ocupados em serviços. Mas, ao se analisar os bairros separadamente, observam-se índices nitidamente diferentes quando se tratam de zonas urbanas ricas (45,1% em Ngombé) ou pobres (16,9% em Tshangu) (M'Buy, 1970, p. 61).

O Trabalho Doméstico

O trabalho doméstico constitui uma das formas essenciais de serviços e uma importante fonte de empregos. Mais ainda que outros serviços, acolhe grande número de recém-chegados à cidade. Uma pesquisa realizada em Calcutá para determinar as 12 primeiras ocupações entre os migrantes mostra que eles se dirigem primeiro ao serviço doméstico (12%), e o restante distribui-se entre as atividades de comércio, serviços e artesanato. Nessa cidade, os proprietários de pequenas lojas contam 11,8% de antigos residentes contra 8% de migrantes; em contrapartida, as porcentagens são respectivamente de 8,3 e 12% para os domésticos (Sen, 1960, p. 187). Também num bairro do Rio verificou-se que 31% dos migrantes têm seu primeiro emprego no serviço doméstico, e 1% no comércio (Perlman, 1971, p. 212).

A importância relativa desse tipo de trabalho no leque das ocupações tende a diminuir com a modernização e a industrialização do país. Isso se deve à introdução de aparelhos eletrodomésticos, mas também ao aumento dos salários. Alguns fatores particulares, como a presença de europeus na África, podem fazer essa tendência variar⁴. De outro lado, o trabalho doméstico, como qualquer outra venda de serviços, pode oscilar com a conjuntura⁵.

Em alguns países, como na África Ocidental e nos países árabes, os serviços domésticos são feitos por homens. Ao contrário, na América Latina, são as mulheres que trabalham como domésticas. Assim, em Medellín (Colômbia), as funções domésticas são preenchidas em 98,4% por mulheres; ao contrário, em Argel, cerca de 70% são preenchidas por homens.

O Comércio

O comércio ocupa um número considerável de pessoas. Em parte pode-se explicar isso pelo fato de que, para entrar nessa atividade, só se tem necessidade de pequena soma de dinheiro e pode-se apelar para o crédito (pessoal), concedido em dinheiro ou em mercadorias; não é necessário ter experiência e é fácil escapar ao pagamento de impostos.

Assim, em Serra Leoa, enquanto um comerciante importador ou atacadista tem necessidade de vários milhares de leones para se estabelecer (1 leone: US\$ 1,20) e que uma licença para abrir um posto de gasolina exige um capital de 1 milhão de leones, um pequeno comerciante precisa de apenas 5 a 10 leones, um vendedor ambulante de 5 a 20 leones e uma vendedora de mercado de 1 a 20 leones (Isaac, 1971, p. 289).

Entre os vendedores de mercado pesquisados em Fort Jameson (Rodésia), quase a metade (46%) tinha menos de uma semana de experiência (R. Rotberg, 1962, p. 594). Em Copperbelt, 42% dos comerciantes não tinham exercido outra profissão anteriormente e 29% tinham menos de um ano de experiência (M. Miracle, 1968, pp. 715-716).

TRABALHO DE MULHERES

	<i>Mulheres que trabalham</i>	<i>Mulheres comerciantes</i>	<i>% de Mulheres comerciantes</i>
Acra (1)	18 500	16 500	73
Saigon (2)	-	-	40,9
Lagos (3)	-	-	77
Freetown (4)	28 000*	7 000	25
Escalas do Senegal (5)	-	-	25
			(comerciantes e artesãs)

* Número de mulheres adultas.

VENDEDORES E COMERCIANTES

	<i>Total</i>	<i>Mulheres</i>	<i>% de mulheres</i>
Saigon (6)	101 760	51 660	50
Ibadan (7)	39 000	-	80
Ghana (8)	323 900	-	83
Acra (9)	25 000	20 000	80
Cidade do México (10) ...	306 000	91 500	30

VENDEDORES DO MERCADO

	<i>Total</i>	<i>Mulheres</i>	<i>% de mulheres</i>
Porto Novo (11)	2 000	1 800	90
Acra (12)	5 890	5 500	93,3
Haiti (13)	65 000	50 000	77
Dacar (14)	5 000	3 000	60
Sholapur, Índia (15)	-	-	47

COMERCIANTES (SOBRE O TOTAL DAS PROFISSÕES)

	<i>% de homens</i>	<i>% de mulheres</i>
Saigon, 1962 (16) (vendedores)	19,1	40,9
Luanda (17)	15,9	23,7
Lagos (central) (18)	26	87

(1) Santos, 1965;

(2) Saigon, 1962;

(3) P. Marris, 1962, p. 67;

(4) Saylor, 1967, p. 98;

(5) A. Seck, 1965;

(6) Saigon, 1962;

(7) Mahogunje, 1964, Hodder, 1969, p. 50;

(8) Lawson, 1971, p. 580;

(9) Lawson, 1967a, p. 179;

(10) Beaujeu-Garnier, 1967;

(11) P. e M. Brasseur, 1953;

(12) Santos, 1965;

(13) Belshaw, 1965, p. 55;

(14) A. Seck, 1970, p. 76;

(15) Gadgil, 1965, p. 169;

(16) Saigon, 1962;

(17) I. Amaral, 1968, p. 76;

(18) P. Marris, 1962, p. 67.

No Marrocos, 26 mil comerciantes não pagam taxa de inscrição nas grandes cidades (H. Béguin, 1970, p. 294). Em Acra, em 1966, somente 5 500 vendedores do mercado pagavam taxas correspondentes às bancas que ocupavam; e havia entre 13 mil e 15 mil mulheres comerciantes no mercado (Lawson, 1967a, p. 179; 1971, p. 387). No Peru, muitos conselheiros de distrito não cobram taxas de comércio e os impostos só são pagos a partir de um certo volume de negócios (J. Brisseau-Loaiza, 1972, p. 36). Quanto menor o negócio, mais fácil é escapar dos impostos.

As atividades do comércio freqüentemente são ocupadas por mulheres vendedoras nos mercados. Isso se verifica na América Latina e na Ásia e é ainda mais nítido na África negra. Encontrou-se uma porcentagem elevada de mulheres entre os empresários no Laos (J. Lejars, 1971), porque aí elas são apenas testas-de-ferro para seus maridos chineses e tailandeses, já que a lei não permite que os estrangeiros sejam empresários industriais.

Os Artesãos

A revolução do consumo assim como o aumento da produção industrial acarretam em toda a parte uma redução da atividade artesanal. Essa se torna mais vulnerável no campo, e nas pequenas cidades, como J. Sari (1968) mostrou para a Argélia. No meio urbano e sobretudo nas grandes cidades, o artesanato é melhor remunerado e, por outro lado, desempenha um papel complementar importante nas atividades modernas, incluindo-se a indústria.

Na atividade individual ou familiar, com freqüência realizada em casa, é fácil fugir parcial ou totalmente dos impostos⁶. Por outro lado, essa atividade exige pouco no plano dos equipamentos e de sua renovação e é sustentada pela exigência de uma demanda na cidade, adaptando-se facilmente às oscilações dessa última.

Algumas profissões conhecem uma verdadeira proliferação das atividades. A profissão de alfaiate e de costureira é muito importante,

principalmente quando a industrialização é pequena e o preço da roupa fabricada, freqüentemente importada, ainda é elevado. Foram encontrados 14% de alfaiates entre os 755 empregos levantados em Bangui (Lebeuf, 1951), 416 entre os 2 256 comerciantes e artesãos instalados por conta própria na parte indígena da cidade de Léopoldville (Kinshasa) (Capelle, 1947), 300 em Tindivanam, pequena cidade da Índia do Sul, onde há 1 400 pessoas empregadas nas diversas atividades artesanais (Charleux, 1970). Em Uagadugu, há 440 alfaiates em um total de 16 mil ativos (G. Pallier, 1972).

UMA ATIVIDADE DE PEQUENAS DIMENSÕES

Os *bana-bana* em São Luís do Senegal, o *lolo* em Pointe-à-Pitre, como todos os pequenos lojistas das cidades do Terceiro Mundo, caracterizam-se pelas pequenas dimensões de seu negócio. Ocorre o mesmo com todas as outras atividades do circuito inferior, pequenas indústrias, artesanato ou serviços. Seu capital é reduzido, assim como seu volume de negócios; os estoques são pequenos e o número de pessoas ocupadas em cada estabelecimento também é pequeno. As pequenas atividades têm necessidade de pouco espaço e podem até ser alojadas nas casas dos agentes.

DADOS COMPARATIVOS ENTRE GRANDES E PEQUENAS LOJAS EM POINTE-A-PITRE

Dados por ponto de venda (médias)	Grandes lojas	Pequenas lojas
Superfície	690m ²	20m ²
Número de assalariados permanentes	62	desprezível
Conta média por cliente	13 F	5,5 F
Número de clientes por dia	3 150	25
Montante de negócios por dia	4 500 F	107 F

Fonte: Menaue, 1969, quadro 15, p. 94.

O quadro seguinte é uma comparação entre a situação do comércio moderno e o do pequeno comércio varejista (circuito inferior) na re-

gião de Bouaké (Costa do Marfim), e permite a observação das disparidades entre o número de empresas e o pessoal ocupado, de um lado, e os estoques e o montante dos negócios, de outro.

	<i>Comércio moderno</i>	<i>Pequeno comércio varejista</i>	<i>Total</i>
Empresa	3,5%	96,5%	100%
Pessoal	10,6%	89,4%	100%
Estoque	89,2%	10,8%	100%
Montante de negócios	70,0%	30,0%	100%
Margem de lucros	44,2%	55,8%	100%

Fonte: *Étude Régionale de Bouaké, 1962-1964*, t. II.

A Pulverização das Atividades

A atividade econômica, em particular o comércio, é realizada, portanto, por um número muito grande de empresas de pequena dimensão. O grande número de profissionais de certos ramos provoca espanto no visitante não habituado com as realidades dos países subdesenvolvidos. Um pesquisador, diante do número de barbeiros encontrados numa favela sul-americana, disse que jamais poderia compreender como essas 200 pessoas podiam ganhar o suficiente para custear suas necessidades (Orlove, 1969, p. 61). Entre os artesãos, freqüentemente são os alfaiates que impressionam por seu número. Vennetier (1968) recensou 609 alfaiates em Pointe-Noire, o equivalente a 1 para 27 famílias, e 450 costureiras.

Do mesmo modo, é impressionante a densidade dos comércios. “A impressão, às vezes, é de que todo mundo tem alguma coisa para vender”, diz Vennetier (1969), referindo-se à África Ocidental. O sentimento de Barlow (1953, p. 27), no México, é idêntico: “o visitante tem a impressão de que todo o mundo está envolvido no comércio”. E. Huxley (1955), uma viajante, choca-se porque em Ibadan “todas as mulheres fazem comércio”. Eis como ela explica, de um modo pitoresco, mas pouco científico: “da mesma forma que seus pulmões têm necessidade de ar, seu espírito tem necessidade do comércio”.

A PULVERIZAÇÃO DO COMÉRCIO

	<i>Número de vendedores</i>	<i>Número de habitantes</i>	<i>Famílias por loja</i>	<i>Habitantes por loja</i>
Saigon, 1969 (1) (comércio de alimentos)	101 760	2 000 000		
Pointe-à-Pitre (2)	1 201	60 000		50
Casablanca (3)	20 000			
La Laja (4) (Ciudad Guayana)			12	81
Uma favela de Lima (5)			15	
Haiti (6)	65 000	3 500 000		
Asilah, Marrocos (7)	950	10 800		
Larache, Marrocos (7)	2 243	30 800		
Ksar-el-Kebir (7)	3 815	34 000		
Dacar (8)				30
Phnom-Penh (9)	24 680	403 500		16
Rio de Janeiro (10)	123 526			
Porto Novo (11)	2 000	33 525		16,7
São Luís, Senegal (12)	3 300	100 000		
Brazzaville (13)	6 100	162 000		
Pequenas cidades do Norte do Marrocos (14)				20
Túnis, Medina Central (15)				24,5

(1) Cifras comunicadas pela Srta. Thai-Thi Ngoc-Du;
 (2) Menaug, 1969, p. 32;
 (3) D. Noin, 1965;
 (4) L. Peattie, 1968, pp. 35-36;
 (5) Mangin, 1967, p. 76;

(6) C. Belshaw, 1965, p. 55;
 (7) Troin, 1968;
 (8) A. Seck, 1970;
 (9) Thai-Thi Ngoc-Du, 1968;
 (10) Accioly Borges, 1957;

(11) P. e M. Brasseur, 1953;
 (12) Lottin, 1970, p. 10;
 (13) Auger, 1972, pp. 3, 22;
 (14) Troin, 1971, p. 518;
 (15) Sauvegarde, 1972, pp. 12-14.

Também já se interpretou essa atividade, tão amplamente difundida, sobretudo no caso das mulheres africanas, como uma espécie de prazer ou uma força do hábito, e que não seria mesmo considerada como trabalho (não mais que o trabalho da criada, sem dúvida) (Bauer, 1954b, p. 11; Saylor, 1967, p. 98).

Contudo, uma tal pulverização das atividades de comércio tem explicações geográficas e socioeconômicas. De um lado, os habitantes dos bairros pobres compram no local; o preço dos transportes não lhes permite ter acesso ao comércio moderno, freqüentemente situado no centro das cidades ou nos seus arredores. A densidade e a distribuição das lojas estão calcadas nas possibilidades de deslocamento a pé da clientela. De outro lado, a dimensão dos comércios é uma adaptação a

um consumo pequeno e irregular. A venda em microvarejo permite ao cliente pobre, que só dispõe de magras rendas no dia-a-dia, abastecer-se em pequenas quantidades. Mas, é sobretudo o crédito, mais difundido em certas zonas residenciais que no centro, que permite a vida do pequeno comércio. Entretanto, voltaremos a esse ponto mais adiante.

Por fim, pode-se notar que quanto mais pobre é a população, menor é a dimensão dos comércios. Em Pointe-à-Pitre, por exemplo, nos bairros de alvenaria o montante do negócio médio era de 311 francos e nos bairros "de barracos" não ultrapassava os 85 francos (Menauge, 1969). Essa constatação coincide com a de A. Seck (1970, p. 77), em Dacar, onde "quanto mais urbanizado é o bairro menos numerosas são as vendas em barracas e bibocas".

Estoques Reduzidos

A importância muito reduzida dos estoques dos comércios pobres e sua renovação no dia-a-dia (Lasserre, 1958, pp. 183-184) ainda é um fenômeno que espanta o observador⁷. "Abrir uma venda, para muitos, é obter um simples depósito de algumas mercadorias pagas a crédito, no final de um período que varia de 30 a 90 dias" (J. Brisseau-Loaiza, 1972, p. 36).

Por que, pergunta-se Stapleton (1967, p. 101), oito homens vendem 100 tomates cada um no mercado urbano da Nigéria, quando em Londres, um só rapaz pode vender 800 tomates no East End Market? Não seria melhor, acrescenta ele, se alguns desses homens cultivassem os tomates e outros transportassem a produção e que os restantes construíssem estradas, ou se encarregassem do ensino? Mas a lógica desse raciocínio não é a lógica da economia pobre das cidades do Terceiro Mundo.

A razão dessa situação deve ser procurada no lado do consumo, no fracionamento das compras por parte dos clientes, essa espécie de *hand to mouth basis commerce* tão característica dos bairros das cidades tropicais. Compra-se pouco e compra-se todos os dias. O comerciante,

por sua vez, se reabastece em pequena quantidade e todos os dias, porque tem necessidade de ter um estoque diversificado num pequeno espaço que, além disso, não é equipado para conservar gêneros perecíveis; mas também porque suas possibilidades são limitadas e o colocam na dependência do crédito em relação a um atacadista ou semi-atacadista e, às vezes, mesmo de um varejista. Ele também só pode comprar em pequenas quantidades.

Em termos simples, dir-se-ia que o comerciante só estoca o que pode vender ou estocar. Em regra geral, a rapidez da renovação dos estoques é tanto maior quanto menor for o capital investido. Assim, em Toumodi (Costa do Marfim), os semi-ambulantes renovam seu estoque 26 vezes por ano, em média, e mais de 30 vezes em alguns casos (cigarros, refrigerante, pão) (Bettignies, 1965, p. 80). A rotação é geralmente mais rápida quando se trata de gêneros perecíveis, da ordem de 10 rotações por ano em média, atingindo 13,5 na alimentação e descendo a 5 no vestuário.

Um Pequeno Espaço Ocupado

Todos esses estabelecimentos ocupam pouco espaço. Assim, em Saigon (1962), o comércio ocupava apenas 0,5% da superfície total construída. Na verdade, às pequenas vendas é necessário acrescentar os tabuleiros nos mercados, os balaios das esquinas, as mercadorias que os mascates transportam na cesta, até os três ou quatro tabletes de goma de mascar que as crianças oferecem nas esquinas: a capacidade de uma mão aberta. Os artesãos trabalham em minúsculas lojas da qual freqüentemente cedem uma parte a outras atividades; é o caso de 23% dos artesãos de Medellín (Lopez *et al.*, 1968); nas cidades turcas ou haitianas, não é raro se ver um alfaiate e um advogado dividindo entre si um mesmo local. “Um homem”, diz E. T. Hall (1969, p. 70), “pode instalar um comércio numa venda de bambu não maior que duas cabines de telefone”.

O Trabalho em Casa

É comum que o local de trabalho dos artesãos e o ponto de venda dos comerciantes sejam em sua habitação⁸, mesmo que alguns disponham de uma venda no mercado ou na cidade. Isso representa uma economia de tempo e de dinheiro e quase sempre constitui a única possibilidade de ter uma atividade econômica. No caso dos artesãos isso significa também a possibilidade de fugir dos impostos. As mulheres comerciantes podem ter ao mesmo tempo outras atividades, como a de costureira, de lavadeira e sobretudo de mãe de família. O trabalho em casa facilita também as relações com a vizinhança: os clientes estão certos de poderem ser atendidos não importa a que hora, mesmo aos domingos e feriados.

SUPERFÍCIE DOS LOCAIS OCUPADOS POR ALGUMAS ATIVIDADES EM SAIDA (ARGÉLIA)

	Menos de 10 m ²	11- 15	16- 20	21- 30	31- 75	76- 100	101- 150	151- 200	201- 250	mais 250 m ²
Atacadistas. Alimentação		1	3	5	9		7	1		5
Móveis			1	2	2	1	1			
Artigos domésticos diversos		4	4	10	4	8	3	2	5	
Tecidos. Couro		9	21	34	16	21	1	1		
Alimentação	12	69	101	31	17	1	1			
Produtos de beleza Higiene	4	9	11	4	1		1	1	1	5
Serviços diversos	3	2	3	1	3				2	
Fumo, papelaria, jornais	2	3	1	1						

Fonte: Champseix et al., 1972.

Em casa o trabalho pode se prolongar por longos horários, prática muito corrente no circuito inferior. Às vezes, trabalha-se até 15 horas por dia, como Gadgil (1965) observou em Sholapur (Índia). Esses longos horários podem ser exigidos pelo caráter sazonal da própria atividade ou das atividades que estão ligadas a ela⁹. Mas podem exprimir também a necessidade de aumentar a renda, principalmente quando os lucros não são elevados.

Os Vendedores de Rua

Os vendedores de rua constituem o nível inferior da pulverização do comércio, o último elo da cadeia de intermediários entre os importadores, industriais, atacadistas e o consumidor. Em Cingapura, em 1967, o número de vendedores de rua era estimado entre 40 mil e 60 mil, o que representa 2 a 3% da população total da cidade ou 8 a 10% da população ativa (Buchanan, 1972, p. 161-162)¹⁰.

É necessário não confundir os mascates com os verdureiros ambulantes que se encontram nas ruas das grandes cidades ocidentais. Estes últimos dispõem de capital próprio, enquanto os vendedores de rua trabalham com mercadorias fornecidas a crédito pelos comerciantes.

Como diz Buchanan, em seu estudo de Cingapura (1972, p. 156), “esse tipo de comércio é ao mesmo tempo uma resposta e um produto da pobreza”. O vendedor de rua é menos dependente da clientela que os outros. Ele vai à sua procura, ele tenta essa clientela; ou pode aproveitar ao máximo uma ocasião: nos dias de chuva, as ruas e os escritórios são percorridos por vendedores de capas e guarda-chuvas. Sua situação também lhe permite escapar dos impostos. Mas, sobretudo, o comércio ambulante permite que se mobilize um mínimo de capital (McGee, 1969, p. 9; 1970*b*). Algumas caixas, uma prancha, uma cesta, não mais que as duas mãos: isso é suficiente para improvisar um vendedor.

Essa atividade também pode ser uma resposta às necessidades próprias do circuito superior do comércio e da fabricação. Os comerciantes usam os vendedores de rua para fugir ao pagamento dos impostos, para poder empregar menores e velhos, para ir ao encontro de uma clientela que não tem tempo ou não gosta de entrar nas casas de comércio ou, ainda, para escoar os produtos não vendidos ou invendáveis por diferentes motivos, incluindo-se entre eles artigos da moda. Acontece que os pequenos vendedores ambulantes não são independentes, mas verdadeiros empregados de patrões invisíveis que comandam

microcadeias de comercialização, cujos agentes freqüentemente são doentes, crianças e mesmo adultos.

Pode-se distinguir, grosso modo, duas categorias de vendedores de rua: os que são mais ou menos sedentários, que têm seu local fixo na calçada ou andam com suas mercadorias nas ruas do centro da cidade e aqueles que vão à procura de fregueses nos bairros.

O Emprego Familiar

O emprego familiar é freqüente nas pequenas empresas do circuito inferior. Ele permite que se aumente a produção sem que haja necessidade de mobilizar mais capital de giro. Apelar para assalariados tornaria a pequena empresa pouco competitiva e a obrigaria a pagar encargos sociais e impostos. Em certos casos, sobretudo quando a demanda é flutuante, a transformação de uma empresa familiar em empresa capitalista acarretaria sua falência.

Pesquisas realizadas sob nossa direção na Venezuela mostram resultados eloqüentes para o comércio de alimentos (ver abaixo).

Seria necessário acrescentar que o trabalho familiar é tão mais importante quanto mais reduzido for o montante dos negócios? Foi isso, ao menos, o que Menaugue verificou em Ponte-à-Pitre (1969, pp. 77-78).

COMÉRCIO DE ALIMENTOS NA VENEZUELA

<i>Cidades</i>	<i>Número de proprietários</i>	<i>Total de empregados</i>	<i>Mão-de-obra familiar</i>
Coro (1)	87	1	45
Calabozo (2)	44	5	46
Barcelona (3)	119	155	171
Puerto La Cruz (3)	371	167

(1) J. Choller *et al.*, 1969; (2) P. Albertini *et al.*, 1969; (3) Erdens, 1969.

MÃO-DE-OBRA FAMILIAR

	<i>Sobre o total do emprego (%)</i>	<i>Sobre o número de empresas (%)</i>
Santo Amaro, Bahía (1)		
- comércio de alimentos	48,2	
- comércio de outros produtos	43,2	
Saigon (vendedores) (2)	14,7	
Saida (Argélia) (3)		
- circuito inferior	40,0	
- artesãos	17,2	
Medellín (4)		
- artesãos	38,0	
Kermanshab, Irã (5)		
- confecção	11,0	
- manufatura de têxteis	24,7	
- indústrias metalúrgicas, mecânicas e material elétrico	10,0	
América Latina (6)		
- pequena empresa artesanal	30,0	
Hong Kong (7)	88,0	
Ciudad Guayana (8)		
- vendedores	11,0	
Taegu, Coreia do Sul (9)	8,3	
Guadalajara (10)		
- pequenas indústrias		36,0

(1) P. Motri, 1970;

(2) Saigon, 1962;

(3) Champéix *et al.*, 1972;(4) Lopez *et al.*, 1968;

(5) Clarke e Clark, 1969;

(6) Lambert, 1965;

(7) McGee, 1970a;

(8) CVG, 1968;

(9) Chang, 1971, p. 64;

(10) Santos, 1967, p. 7.

Os "Autônomos" (Self-Employed) do Comércio e da Indústria

Nas cidades dos países subdesenvolvidos, particularmente as que foram atingidas por um êxodo rural maciço, as rendas provêm em grande parte de outras atividades que não o salário. Em Argel, em 1967, apenas 68,5% da renda das famílias provinham de salários (AARDES, 1969). Esse é um fenômeno geral para o Terceiro Mundo. Foi encontrada uma porcentagem de 67,1% em Yaoundé (Sedes, 1966). A porcentagem de 31,5% de pessoas ocupadas, mas não assalariadas, encontrada em Argel aproxima-se da situação do México:

Distrito Federal	23,9%	da população ativa total		
Guadalajara	22,3%	" " " "		
Leon	28,45%	" " " "		
Monterrey	25,7%	" " " "		
Mérida	32,4%	" " " "		

Banco Nacional de México, 1965.

Se entre esses não-assalariados se encontram capitalistas e proprietários, imobiliários ou agrícolas, a maior parte entretanto, é constituída de trabalhadores por conta própria, tão freqüentemente confundidos com os subempregados nas estatísticas internacionais.

Entre os que trabalham por conta própria, os vendedores representam, em Saigon, 63,8% do total. A porcentagem é próxima (54%) para os motoristas de caminhão e transportadores, mas cai para 15% para os artesãos. Em Saida, é entre os transportadores e em alguns serviços que a porcentagem de autônomos é maior:

	A Total	B Autônomos	C % B:A
Comércio			
de alimentos	334	289	86,5
couro, tecidos	103	89	86,4
comércio ambulante	55	45	81,8
Serviços			
beleza, higiene	39	31	79,4
diversos	17	14	82,4
Transportes			
carroças	12	12	100,0
outros	11	11	100,0

Champseix *et al.*, 1972.

Com a modernização, duas tendências, entre outras, se impõem. A economia concentra-se, ao mesmo tempo em que o êxodo rural acentua-se. Com a oferta de empregos em baixa relativa, a instalação em atividades de tamanho reduzido, por conta própria, torna-se uma solução.

TRABALHADORES AUTÔNOMOS

	Número total dos ativos	Número de autônomos	%
Tumodi, Costa do Marfim (1)	874	544	61,8
Cidade do México (2) (pequeno comércio)	50,0
Kermanshah (3)	48 345	13 207	20,7
Peru (cidades) (4)	3 584 000	1 744 000	48,6
Saigon (5)	389 000	105 960	27,9
Braz de Pina (favela do Rio de Janeiro) (6)	38,0
Vientiane (7)	22,5
Acra (8)	51,0
Taiapé (9)	31,8
Taegu (10)	264 384	77 760	29,4
Kinshasa (11)	14,1
Ciudad Guayana (12)	27 951	4 956	17,8
Madagascar (13)	2 060 998	1 602 749	77,0
Madagascar (cidades) (14)	26,0
Colômbia (15)	5 018 000	1 131 000	22,5
Dacar (16)	15,0
Saida, Argélia (artesãos) (17)	215	153	70,0
Bouaké, Costa do Marfim (18)	14,0
Abidjan (19)	23,3
Elisabethville (20)	25,0
Cuzco, Peru (21)	16,0
Bamako, Mali (22)	36,1

(1) J. de Berrignies, 1965, p. 32;

(2) Beaujeu-Garnier, 1967;

(3) Clarke e Clark, 1969;

(4) Dollfus, 1968, p. 110;

(5) Saigon, 1962;

(6) Ch. Frankenhoff, 1971, p. 136;

(7) Lejars, 1971, pp. 96-97;

(8) Hallett, 1966, p. 112;

(9) Hoselitz, 1957, pp. 46-47;

(10) Chang, 1971, pp. 64-65;

(11) M'Buy, 1970, p. 33;

(12) CVG, 1969;

(13) Gendarme, 1963b;

(14) Gendreau, 1972, p. 601;

(15) Uribe, 1965;

(16) A. Hauser, 1954, p. 361;

(17) Champseix *et al.*, 1972;

(18) Santos, 1965, p. 84;

(19) Santos, 1965, p. 87;

(20) Chapelier, 1957;

(21) Santos, 1971, p. 83;

(22) Meillassoux, 1968, p. 25.

Essas atividades às vezes são mais remuneradoras que o salário. Segundo dados publicados para o Egito por Hassan Ryad (1964), a renda obtida por um empresário artesanal individual representa entre três e quatro vezes o salário de um operário da profissão. Na Colômbia, apenas 225 mil autônomos tinham rendas inferiores a 10 mil pe-

sos, enquanto que cerca de 4 milhões e meio de outras pessoas encontravam-se no mesmo nível na escala das rendas (Bird, 1970, pp. 14-15). Em Lagos, também foram encontrados numerosos casos em que os independentes são melhor remunerados que os assalariados (Harris, 1967, p. 69).

O Emprego

Se o circuito inferior oferece à população pobre um grande número de empregos, é graças à soma de possibilidades oferecidas pela multiplicidade de pequenas empresas, em geral familiares ou individuais. Cada unidade de produção, de comércio ou de serviços, entretanto, só pode oferecer um número pequeno de empregos.

MÉDIA DE PESSOAS OCUPADAS NO COMÉRCIO

Recife (1)	2,16
Sholapur (2)	2
Barquisimeto, Venezuela (3)	2,2
Addis Abeba (4)	2
Túnis (Medina central) (5)	1,7

MÉDIA NO ARTESANATO E PEQUENA INDÚSTRIA

Barquisimeto (3)	2,2
Sholapur (2)	2
Túnis (Medina central) (5)	3,1
Abidjan (6)	1,7
Egito (cidades) (7)	inferior a 1

(1) Correa de Andrade, 1968;

(2) Gadgil, 1965;

(3) Directorio de Atividades Económicas, 1969;

(4) Berlan, 1963, p. 122;

(5) Eckert, 1970;

(6) Amin, 1967, p. 155;

(7) Ryad, 1964.

PORCENTAGEM DE ATIVIDADES COM MENOS DE QUATRO EMPREGADOS

Taegu, Coréia do Sul (1).....	99,0	
Cairo (indústrias) (2).....	87,5	
Barquisimeto (indústria) (3).....	40,8	
Saida (mecânica de automóveis) (4).....	100,0	
Saida (artesãos) (4).....	92,3	
Paisandú, Uruguai (5).....	92,0	
Maturín, Venezuela (indústria) (6).....	67,0	(menos de 5 empregados)
Lagos (7).....	69,0	
Cidade do México (comércio) (8).....	31,0	

- (1) Man-Gap Lee, 1971, p. 361; (4) Champseix *et al.*, 1972; (7) Mabogonje, 1968, p. 256;
 (2) J. Abu-Lughod, 1971, p. 162; (5) A. Collin-Delavaud, 1972, p. 84; (8) Bataillon, 1971, p. 191.
 (3) Directorio de Atividades Económicas, 1969; (6) Lamicq, 1969;

Em Kermanshah (Irã), onde se encontra um setor tradicional típico, a maioria das fábricas ocupa menos de duas pessoas remuneradas:

<i>Categoria</i>	<i>% de Estabelecimentos que empregam menos de 2 pessoas</i>
Confecção.....	70
Indústria de equipamento de transporte.....	60
Mecânica, material elétrico, metalurgia leve	63
Metalurgia de base.....	69
Indústria de borracha.....	95
Indústria de couro.....	92
Alimentação.....	30

Fonte: Clarke e Clark, 1969

Às vezes, o proprietário é sozinho e assume, ao mesmo tempo, a direção, o capital e o trabalho.

Em Saida, 42,85% dos artesãos não têm empregados e 49,45% têm quatro ou menos (Champseix *et al.*, 1972). Nos mercados urbanos do Copperbelt, a porcentagem de trabalhadores que trabalham sozinhos varia entre 72% e 100%, conforme os produtos (Miracle, 1962, p. 738, quadro 9). E, mesmo se o negócio aumenta, ele pode deixar de empregar assalariados, graças ao trabalho familiar.

A DEPENDÊNCIA DOS INTERMEDIÁRIOS (ATACADISTAS E TRANSPORTADORES)

A proliferação dos intermediários é um fenômeno comum às economias dos países desenvolvidos e subdesenvolvidos, mas as causas não são as mesmas. Nos países desenvolvidos, a especialização tanto setorial como geográfica das atividades tem por objetivo uma melhor produtividade e cria um mercado para as atividades de serviço. Nos países subdesenvolvidos, a existência de intermediários é a própria condição, a base das possibilidades estruturais de funcionamento da economia. As desigualdades de rendas são tais, que a economia não poderia funcionar sem isso. Quanto mais pobre é o indivíduo, mais ele depende dos intermediários para se abastecer. Essa dependência aumenta com o tamanho da cidade: nas pequenas cidades, por exemplo, é possível evitar um certo número de intermediários na alimentação.

O papel do intermediário modifica-se com a modernização da economia. Ele é inicialmente um distribuidor de produtos importados e um comprador de produtos exportáveis. Com a urbanização, acrescenta-se um novo papel, o de coletor de produtos alimentares. Sua importância advém do fato de muitos comerciantes não terem condições de se dirigir diretamente aos produtores rurais nem aos importadores e atacadistas para seu abastecimento¹¹.

Quando o nível de consumo de produtos importados, assim como o da exportação, é baixo, as trocas são limitadas e o número de intermediários (e mesmo sua função) diminui. Pode-se incluir nessa categoria a situação descrita por Brookfield na Melanésia (1969, p. 2), onde mesmo os grandes mercados, como os de Apia, Rabaul, Honiara, funcionam quase inteiramente sem esses vendedores intermediários?

Na venda de produtos importados, a cadeia de intermediários pode tomar diferentes formas, com curto-circuito de um ou outro escalão ou, ainda, a presença de todos. O gráfico de Hawkins (1965, p. 75) mostra de modo simplificado o caminho percorrido por uma mercadoria, desde o importador até o consumidor, passando pelo atacadista e outros intermediários.

No que diz respeito à produção alimentar do país, as relações diretas entre produtor rural e consumidor tendem a desaparecer com a urbanização e em função do tamanho da cidade. A modernização dos transportes reforça tal tendência, pois os pequenos produtores não têm condições de utilizar um caminhão, principalmente se for grande.

O intermediário – atacadista ou dono de caminhão – age como um elo entre a demanda e a oferta, que não coincidem no tempo, nem em qualidade nem em quantidade. Isso lhe dá um papel privilegiado e uma posição estratégica no abastecimento, que pode levar à especulação. Seu papel é mais dominante por ser em geral o único que dispõe de crédito bancário e, portanto, de dinheiro líquido para efetuar as compras diretamente ou passando por outros intermediários. Frente a ele, os pequenos comerciantes do mercado ou dos bairros pobres só raramente dispõem de meios financeiros que lhes permitiriam ir buscar a produção agrícola *in loco*. Por outro lado, o número de agricultores que vêm oferecer seus produtos na cidade nunca é elevado. Assim, nos mercados de Puerto La Cruz e Barcelona, na Venezuela, os produtores-vendedores representavam apenas 3,56% e 3,86%, respectivamente. Os outros vendedores 96,44% e 96,14%, respectivamente, compravam dos intermediários (Erdens, 1969). Igualmente em Santo Amaro, na região do Recôncavo, perto de Salvador, 15,2% dos produtos vendidos no mercado são levados pelo agricultor (P. Motti, 1970). Por outro lado, segundo Brookfield (1969a, p. 2), na Melanésia, é raro os produtores recorrerem aos intermediários, contrariamente ao que, em geral, acontece na África, na América Latina e na Ásia.

Os atacadistas extraem sua força da capacidade de armazenar mercadorias quando, como vimos, os comerciantes do circuito inferior só têm pequenos estoques e sua clientela compra no dia-a-dia e em pequenas quantidades. De igual modo, a partir de um certo nível de urbanização, os produtos alimentares frescos, portanto facilmente perecíveis, exigem um comércio atacadista de tipo moderno. Este se torna, devido às suas possibilidades de estocar, um intermediário necessário entre os agricultores e os comerciantes varejistas. Mas, mesmo na alimentação geral, o atacadista desempenha um papel importante no abastecimen-

to dos comércios locais, apesar da concorrência que sofre por parte dos transportadores.

CIRCUITO INFERIOR:
COMÉRCIO DE ALIMENTOS EM DUAS CIDADES DA VENEZUELA

FORMAS DE COMPRA

	Coro				Calabozo			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Arroz	16	6	2	-	39	1	30	8
Feijão	10	-	8	1	26	-	19	7
Açúcar	24	1	6	7	25	1	19	5
Batatas	18	2	1	10	2	-	2	-
Cereais não-preparados	35	1	13	21	21	-	14	7
Cereais preparados	22	18	4	-	5	-	4	-
Alimentos em caixa	82	1	42	18	31	1	21	9
Ovos	78	18	29	15	15	5	4	5
Peixe	1			1				
Pastas	28	-	20	6	35	3	18	14
Óleo					6	1	3	2
Milho					9	2	5	2

1 = número de informantes;

2 = produtor;

3 = armazém (atacadista);

4 = caminhão

Coro: Chollet, 1969; Calabozo: Albertini *et al.*, 1969.

Como vimos (cap. 2), o motorista de caminhão tem essencialmente duas funções: pode ser exclusivamente transportador, a serviço das casas atacadistas ou pode ser comerciante. Por outro lado, pode ser o proprietário do caminhão ou apenas agente. Às vezes, as grandes casas que fazem o comércio dos produtos agrícolas de exportação ajudam os motoristas a comprar seu caminhão sob a condição de se colocarem a seu serviço durante o período de entrega. Fora desse período, o dono do caminhão pode se dedicar a outras atividades. Isso, entre outras coisas, ajuda a explicar por que durante o período de entrega o preço dos alimentos tem tendência a subir nos mercados urbanos.

Os donos de caminhão são, freqüentemente, intermediários entre os agricultores, de quem compram a produção *in loco*, e os comerciantes do mercado, que eles abastecem. Uma pesquisa feita na Venezuela, sob a nossa direção, mostra sua importância.

Em Punto Fijo, as compras feitas pelos vendedores do mercado aos donos de caminhão variam de 25% a 100% segundo as mercadorias e, em Coro, oscilam entre 20% a 100% (Chollet *et al.*, 1969). Em Barcelona, encontrou-se uma média de 61,33% de compras feitas aos donos de caminhão (Erdens, 1969).

Os donos de caminhão têm diferentes fontes de abastecimento. Em Coro, que comanda uma zona agrícola pobre, 67% de suas compras são feitas diretamente aos produtores e 33% aos armazéns. Em Punto Fijo, as compras dos donos de caminhão aos produtores eram de cerca de 80% (Chollet *et al.*, 1969).

Os donos de caminhão, às vezes, abastecem outros donos de caminhão. Na mesma série de pesquisas, verificou-se ainda que 20% dos caminhões presentes no mercado de El Tigre, no momento da pesquisa, haviam conseguido suas mercadorias dessa forma (Valladares, 1969). Pode-se explicar isso pela má qualidade de algumas estradas que só permitem a passagem de veículos de tonelage inferior e para os quais seria menos vantajoso ir à cidade para vender diretamente.

O papel do dono de caminhão como semi-atacadista, transportador ou vendedor tende a se generalizar. As causas são diversas: especialização regional e complementaridade das produções agrícolas; transporte de produtos perecíveis, pois o caminhão permite um deslocamento rápido para diferentes mercados; distância das cidades em relação às zonas de produção e insuficiência da organização do mercado alimentar urbano.

OS MECANISMOS FINANCEIROS

Os elementos essenciais do funcionamento do circuito inferior são o crédito, os intermediários financeiros e o dinheiro líquido. É a partir desses dados que se pode tentar compreender os mecanismos financeiros correspondentes.

O *crédito* é indispensável, tanto para os agentes como para os consumidores. Para os primeiros, em geral, é a única possibilidade de ingressar ou de se manter em atividade. Para os segundos, o crédito representa a possibilidade de acesso ao consumo, mesmo que não tenham renda fixa.

Os *intermediários* têm a função de fornecer o crédito aos comerciantes e artesãos, mais freqüentemente em mercadorias, mas também em dinheiro; em toda a parte eles são responsáveis pela ligação entre os produtores urbanos ou rurais e comerciantes da cidade. O atacadista é o mais representativo desses intermediários e faz, ao mesmo tempo, a ligação com o circuito superior.

O *dinheiro líquido* assegura várias funções dentro do circuito inferior. Representa os pagamentos em numerário, indispensáveis ao consumidor final, bem como aos agentes, para pagarem parcialmente suas dívidas e obterem assim novos créditos. É igualmente necessário para os atacadistas, seja para comprarem diretamente dos produtores, seja para pagarem suas letras ao banco. A expansão do consumo moderno paralelamente ao da monetarização aumenta a necessidade de dinheiro líquido e, por conseguinte, acelera a rapidez de sua circulação.

A função do crédito, indispensável à sobrevivência das famílias e também dos negócios, ressalta a importância do *endividamento* em todos os níveis. Numa economia em que o dinheiro líquido é indispensável, mas raro, a *usura* torna-se uma prática freqüente. Ao mesmo tempo, os interessados organizam-se para encontrar soluções engenhosas para a dependência em relação aos intermediários e à carência de numerário. Os *preços* adotados são ao mesmo tempo um aspecto do funcionamento do circuito inferior e uma forma de adaptação às condições de uma conjuntura que está em mudança.

A NECESSIDADE DE DINHEIRO LÍQUIDO

A Necessidade de Cash e a Circulação da Moeda

Alguns autores, como por exemplo Bognar (1968, p. 165), pensam que nos países subdesenvolvidos uma grande parte da população vive

numa economia de subsistência afastada da circulação dos bens e do dinheiro.

Parece que há aí uma confusão entre assalariado e economia monetária (ver, por exemplo, G. Kay, 1970, p. 69, a respeito da Rodésia). Um país pode ter apenas um fraco efetivo de assalariados permanentes, e esse é o caso de um grande número de países subdesenvolvidos, o que não impede que a população participe de uma economia monetarizada¹². Ao contrário, pode-se constatar que a utilização de dinheiro líquido (*cash*) generaliza-se.

Mesmo que as operações sejam feitas a crédito e em escala muito pequena, não deixam de ser feitas em termos de dinheiro. Assim, o florescimento do comércio inorganizado contribuiu para essa generalização da monetarização (W. Barber, 1964, p. 35), do mesmo modo que a introdução de novos modelos de consumo (M. Katzin, 1964, p. 186).

Na cidade, a auto-subsistência desaparece à medida que progride a urbanização e aumenta o tamanho das cidades. As observações feitas no Rio por Orlove (1969, p. 53), em Lima por Mangin (1967, p. 76) ou numa favela de Ciudad Guayana por Lisa Peattie (1968, pp. 31-34) (“a produção para auto-subsistência é limitada e marginal”) convergem ao constatar que a economia monetarizada torna-se uma regra geral nos bairros pobres das cidades. A urbanização, com efeito, implica na utilização do dinheiro líquido como instrumento de troca, na introdução do que Hay e Smith (1970, p. 121) chamam de *cash nexus*. Por outro lado, enquanto as trocas são feitas cada vez mais por intermédio de papéis à medida que se vai para o circuito superior, no circuito inferior, ao contrário, as operações são feitas com dinheiro líquido. Assim, em Saída (Argélia), somente 50 dos 801 negócios pesquisados responderam que utilizavam cheques em suas transações. Entre esses 50, 19 eram comerciantes atacadistas (alimentação) e 15 vendiam artigos domésticos. Somente um dos 334 pequenos comerciantes de alimentos utilizava cheques (Champseix *et al.*, 1972).

O aumento da relação entre o dinheiro líquido em circulação e o estoque monetário¹³ seria um resultado da expansão da economia

monetária sem uma extensão concomitante do aparelho bancário (Engberg, 1967, pp. 52-53). As transações então devem ser feitas em dinheiro líquido. Esta afirmação não está em contradição com a de B. Short (1973), para quem a expansão da rede bancária e a modificação posterior dos hábitos dos clientes (tendência à abertura de contas em médio e longo prazo) intensificam o uso do restante do estoque de dinheiro, tendo como consequência o aumento da circulação monetária.

A monetarização da atividade agrícola leva igualmente a uma circulação mais rápida da moeda, com a venda da produção agrícola e as compras dos agricultores fazendo-se em *cash*. M. Lipton (citado por Short, 1973, p. 299) já havia chamado a atenção para esse processo numa situação em que, segundo Short, o estoque de moeda não aumenta.

Por outro lado, uma economia moderna em expansão tende a absorver os capitais disponíveis, ocorrendo, como consequência, uma raridade acentuada no circuito inferior, em que as necessidades em numerário, em grande parte, são satisfeitas pela circulação mais rápida da moeda.

Há, efetivamente, um desequilíbrio flagrante entre a massa monetária à disposição do circuito inferior e a massa de usuários. Resulta disso uma dupla tendência: de um lado, o recurso ao crédito torna-se indispensável e, de outro, a aceleração da circulação fiduciária torna-se um corolário da carência em liquidez. Essas duas soluções sempre aparecem associadas, e a parte de cada uma dessas formas de transação depende da estrutura da economia local e dos fatores conjunturais, como as oscilações sazonais da economia.

Le Chau (1966) mostrou como, na Costa do Marfim, nos períodos de contratos em que o dinheiro circula mais facilmente, as vendedoras dos mercados urbanos obtêm margens de lucros mais significativas. Na América Latina, a prática do pagamento do décimo terceiro salário aos empregados e operários, na época das festas do Natal, contribui para aumentar a circulação da moeda, assim como o número de pequenos negócios temporários.

É nesse contexto de circulação rápida da moeda que os efeitos da inflação no circuito inferior devem ser examinados. Se a deflação não

traz proveito aos trabalhadores, cujo salário real tende a baixar (cf. para o Brasil: A. Maneschi, 1971; O. Ianni, 1971; H. Rattner, 1967), a inflação é um mecanismo de espoliação para os pobres, tanto mais que os preços aumentam ainda mais rápido que os salários. Os reais beneficiários são as classes capazes de fazer investimentos, particularmente aqueles cujo valor aumenta com o processo inflacionário. Talvez seja por isso que alguns governos preferem a inflação à taxaço, como meio de alimentar o orçamento (Griffin, 1971, p. 16).

Na vida do circuito inferior, os ciclos inflacionários contribuem para elevar o nível do emprego, pois os fluxos monetários do circuito superior são mais alimentados e a circulação da moeda aumenta. Todavia, seria um erro examinar as conseqüências da inflação sobre o circuito inferior e sobre a população pobre sem tomar como elemento de referência a sociedade urbana como um todo. Sem dúvida, pode-se admitir que a inflação pode trazer proveito aos habitantes das favelas que são proprietários de suas casas (Orlove, 1969, p. 60) e aos participantes locais do circuito de distribuição. Entretanto, a questão essencial reside na divisão dos benefícios no interior da sociedade global. Se o jogo inflacionário interessa a todos os escalões da atividade terciária, é aos proprietários, entretanto, que ela traz maior proveito (D. Lambert, 1968). A inflação age como uma forma de imposto regressivo (Frankenhoff, 1971, pp. 133-134). Ainda uma vez, pode-se constatar que não há contradição entre a expansão em termos absolutos do circuito inferior tomado isoladamente e o fato de uma de suas funções ser engordar o circuito superior.

O circuito inferior tem uma verdadeira "fome" de dinheiro líquido. Não há contradição entre isso e o fato de a economia urbana pobre só poder funcionar por intermédio do crédito. Assim, a insuficiência de capital exige que se recorra ao crédito para entrar ou permanecer numa atividade de comércio ou de fabricação; mas para manter o crédito é indispensável arranjar dinheiro líquido para efetuar o pagamento de pelo menos uma parte das dívidas contraídas. O dinheiro líquido funciona como primeiro pagamento para obter o crédito e depois como

prestação para conservá-lo. Ele age como um “lubrificante” nas engrenagens do circuito inferior (Geertz, 1963, p. 39).

Todavia, ainda que se considere que o volume global do dinheiro manipulado nos mercados e no circuito inferior inteiro é importante, cada operação é realizada com somas muito pequenas. A moeda de pequeno valor, portanto, é o instrumento indispensável nas atividades de comércio. J. Brisseau-Loaiza (1972, p. 36) cita o caso de um pequeno mercado de La Puna, próximo de Cuzco, no Peru, onde era impossível trocar uma nota de 50 soles (um dólar). Frequentemente acontece de haver falta de moedas divisionárias e de os comerciantes terem de comprá-las. As taxas de câmbio das notas variam com a carência de moedas de pequeno valor. Os fiscais de ônibus, com frequência, beneficiam-se desse comércio particular. Em algumas cidades da Índia, a falta de moeda de pequeno valor é tão acentuada que os comerciantes aceitam pagamento em selos e, em vez de devolver o troco em moeda, dão ao cliente o equivalente em mercadoria (E. A. Johnson, 1970). Essa prática é igualmente corrente na América Latina, e Boeke (1953) observou isso na Indonésia.

A rapidez da circulação do dinheiro é facilitada pelo número elevado de intermediários e de agentes que trabalham no circuito inferior e, por outro lado, permite que um grande número de pessoas tenha um ganha-pão e possa consumir. Mas, se o capital circula, há pouca acumulação, diz J. M. Bray (1969, p. 544). Portanto, as pessoas continuam pobres.

Falta de Capital e Necessidade de Crédito

A falta de capital atinge todas as pequenas empresas. A carência de capital de giro seria ainda mais grave que a de capital fixo (Geiger e Armstrong, 1964, p. 48). Se pode atribuir-se esse fenômeno ao modo de funcionamento do banco (Hy-Sang Lee, 1971, p. 205), também é necessário procurar as causas no funcionamento do sistema econômico como um todo. Os capitais só vão para onde a rentabilidade é assegurada. Ao se tomar isoladamente cada operação do circuito inferior,

ela pode mostrar uma remuneração elevada do capital investido. Isso é tão mais verdadeiro quanto mais rápida for a rotação do capital. Mas seria necessário considerar cada dia milhares de operações e manter assim uma contabilidade gigantesca.

Por outro lado, e principalmente, o grande obstáculo encontra-se nos compromissos a serem saldados em datas fixas. As regras de funcionamento do sistema bancário são incompatíveis com as do funcionamento do circuito inferior. Daí o recurso aos atacadistas ou aos usurários que oferecem mais flexibilidade aos que tomam emprestado. O que é verdadeiro para os camponeses, como constatou Myint (1965b, p. 71), também o é para os agentes da economia urbana pobre. Os bancos só de longe são concorrentes dos usurários, devido à escala de suas operações e face às necessidades dos agentes do circuito inferior que operam com pequenos créditos. Soluções de compromisso podem ser encontradas, como na Tailândia (Rozenal, 1968, p. 40), onde os bancos confiam somas de dinheiro aos agentes locais que intervêm em função das condições do mercado. Mas mesmo essa prática está desaparecendo.

Myint (1970, pp. 140-141) considera que a existência de intermediários financeiros, mesmo quando numerosos, representa para a economia uma solução mais barata que a abertura de agências e subagências de bancos.

Às vezes, o crédito é feito pelos próprios clientes, no caso de certos artesanatos, sob a forma de pagamento parcial antecipado. Ou, então, a matéria-prima é fornecida pelo cliente ao artesão. O crédito pode vir também do comerciante que escoar a produção. Nesse caso, ele é duplamente desvantajoso para o artesão: o preço por sua fabricação é-lhe imposto e as taxas de juros freqüentemente são usurárias.

Falta ou insuficiência de capital para os investimentos nas atividades do circuito inferior nem sempre é sinônimo de pobreza ou de insolência do agente. Os que conseguem acumular nas atividades comerciais freqüentemente não reinvestem seus lucros no comércio mas em outras atividades como os transportes, a construção de casas ou a agricultura (Anne Martin, 1963, pp. 15-18; Katzin, 1964, p. 193; Hay e

Smith, 1970, p. 116; Garlick, 1971, pp. 111-116). Assim, em Porto Novo, capital do país, as casas do bairro diplomático, construídas depois da independência do Daomé, são, em grande número, de propriedade das mulheres comerciantes do mercado. Esse investimento lateral poderia ser explicado pelo fato de os comerciantes que obtiveram êxito terem interesse em dividir os riscos de suas atividades essenciais ou procurarem contrabalançar as oscilações do mercado (Katzin, 1964, p. 195). Mas, imobilizando assim os capitais disponíveis, com frequência recaem na necessidade de recorrer a fontes externas de financiamento para sua atividade central.

Práticas Financeiras e Associações de Ajuda Mútua

Disponer de dinheiro líquido significa, portanto, escapar do intermediário financeiro e poder obter um lucro maior. É por isso que os comerciantes, às vezes, encontram soluções engenhosas para remediar a carência de capital de giro.

Trata-se, por exemplo, da venda com prejuízo: o comerciante obtém de seu sócio capitalista habitual um crédito em mercadorias que venderá por dinheiro líquido, mas com prejuízo. Com a soma assim obtida, pode comprar outras mercadorias que terão escoamento rápido e a bom preço. É uma forma de autofinanciamento a partir de uma dívida. O *gold costing*, prática encontrada em Uganda (A. Martin, 1963, pp. 16-17), na Nigéria e em vários outros países africanos, é uma forma particular de venda *cash* a prazo. Em todos os casos, trata-se de resolver o problema da falta de dinheiro. Katzin (1964, p. 188) considera essa prática como um exemplo de engenhosidade no comércio.

Uma forma muito corrente de aumentar os ganhos consiste na realização de uma espécie de "comércio triangular". Os comerciantes que dispõem de reservas de dinheiro líquido visitam os diferentes lugares em que sabem de antemão que é possível comprar barato e vender com uma boa margem de lucro. Mas isso exige deslocamentos constantes e supõe um bom conhecimento das condições regionais. Um mecanismo mais simples é utilizado por certos comerciantes que se dirigem direta-

mente aos produtores. Para citar apenas um exemplo, os pães de mandioca são objeto desse comércio em Brazzaville (A. Auger, 1972, p. 295), e isso proporciona aos que se deslocam para as aldeias produtoras um lucro equivalente a 31% por semana¹⁴. Outros ainda, se reúnem em função do tipo de produto que vendem e entram num acordo para fixar o preço de compra ao produtor ou ao intermediário. É o que Polly Hill (1962, pp. 12-13) chamou de *commodity associations*, em Kumasi.

Ao lado dessas práticas comerciais particulares, encontram-se verdadeiras associações de ajuda mútua. Os interessados encontram fórmulas engenhosas de associação, como, por exemplo, a tontina idealizada pelas mulheres do mercado de Cotonou: cada dia, um grupo de mulheres recolhe uma quota a um fundo comum e remetem a soma a uma delas, encarregada de fornecer quotidianamente a uma das participantes, alternadamente, um montante de dinheiro líquido que lhe permite comprar em grande quantidade e a melhor preço. Desse modo, essas mulheres podem escapar do sistema usurário e obtêm um lucro líquido mais significativo, que reforça, ao menos temporariamente, sua posição no mercado. Esse exemplo reproduz-se em Dacar com as *nath*¹⁵, e em várias outras cidades africanas, como Brazzaville, estudada por G. Balandier (1955) ou em Cingapura, onde a tontina é conhecida (Buchanan, 1972, p. 237). Na Coreia, o sistema chama-se *kie*¹⁶, e alguns comerciantes participam de mais de uma dessas associações (Barringer, 1971, p. 310; Man-Gap Lee, 1971, pp. 368-369). Na Jamaica, há os *partners* (Katzin, 1959). Os *esusu* foi a fórmula encontrada entre os ioruba na África (Katzin, 1964, p. 185; Geiger e Armstrong, 1964, p. 185)¹⁷. Essas *companies* encontram-se igualmente entre os bantos, os quicuios e os bacanda (E. Hoyt, 1952, p. 170, citada por Katzin, 1964).

Por fim, encontram-se as associações financeiras. Uma delas, observada em Onitsha, Nigéria (Onyemelukwe, 1970), é o “banco dos pobres”, assim descrito por M. Katzin (1964, p. 192): “um coletor visita todos os dias o comerciante e registra sua contribuição num livro guardado pelo interessado. No fim do mês, a contribuição do mês é

devolvida a ele, excetuando-se a soma correspondente a uma diária que o 'banco' retém em pagamento por seus serviços. É provável que o dinheiro seja empregado em empréstimos a curto prazo pelo 'banco', durante o mês em que retém esses fundos”.

Todas essas fórmulas, também qualificadas como *improvement associations* (Katzin, 1964), são provas de um grande poder de criatividade por parte da população. Como H. Kotter (1964, p. 24) havia assinalado, trata-se de um verdadeiro “desvio da norma” em relação às práticas sociais em vigor anteriormente, e que não existem no campo. É necessário notar que são inovações não importadas, invenções locais. Todas obedecem à mesma necessidade premente de obter dinheiro líquido e de escapar da usura, mesmo que seja provisoriamente.

Esses mecanismos permitem uma certa acumulação de capital que seria impossível com o sistema bancário moderno. Poder-se-ia perguntar se esse sistema informal, não institucionalizado e finalmente bem frágil, não poderia ser substituído por alguma instituição adaptada às condições próprias do circuito inferior e que garantisse a permanência dessas pequenas atividades, e portanto, o nível de emprego, contribuindo ao mesmo tempo para o crescimento da economia. Mas as cooperativas que reúnem os pequenos comerciantes, os artesãos, assim como os produtores rurais, como as encontradas por Choldin (1968) em Comilla (Bangladesh) são raras. Lá, 60% dos chacareiros pertencem às cooperativas (Owens e Shaw, 1972, p. 82).

DO CRÉDITO AO ENDIVIDAMENTO

O Crédito aos Agentes

O atacadista serve de traço de união entre o circuito moderno e o circuito inferior. Só ele, graças a uma cadeia de devedores que se encontram abaixo dele, possui as garantias suficientes para obter dinheiro num banco. Até já se falou em conluio entre os bancos e os atacadistas (Engberg, 1967, p. 64).

Os exemplos seguintes, tornados em Saida (Argélia) (Champseix *et al.*, 1972), mostram as diferenças de utilização do banco, segundo o tamanho e o tipo de atividade: 68% dos atacadistas possuem conta bancária na cidade ou em Mascara. Todos os atacadistas em alimentação geral, bebidas e gás possuem conta e 33% têm crédito bancário. Todos os intermediários mistos têm conta bancária e 71% têm crédito. Ao contrário, 85,16% dos artesãos entrevistados nessa cidade declararam não ter conta bancária. O crédito bancário é ainda mais raro que uma conta em banco e entre os 803 negócios contados em Saida, somente 19 foram criados por intermédio do crédito bancário.

O quadro seguinte dá a situação do comércio e dos serviços na mesma cidade:

	<i>Total de estabelecimentos</i>	<i>Número de estabelecimentos com crédito bancário</i>
Transportes	11	3
Alimentação por atacado	31	18
Tecidos, Couro	103	5
Alimentação	334	1
Beleza, Higiene	39	0
Ambulantes	55	0
Hotéis, Restaurantes	45	0

Portanto, não se verifica crédito bancário, excetuando-se o caso do atacadista. As pequenas atividades do circuito inferior não oferecem garantias suficientes para obter esse tipo de crédito, e o próprio princípio de seu funcionamento lhe veda qualquer pagamento de títulos em datas fixas. De qualquer maneira, a pequena dimensão de suas operações não seria rentável para o banco.

Aliás, os comerciantes do circuito inferior, assim como os pequenos agricultores, consideram perigoso recorrer ao crédito bancário, o qual representa para eles uma ameaça de desaparecimento, se não puderem pagar suas promissórias.

Como a maior parte dos próprios atacadistas impõe condições para fornecer as mercadorias, os recém-ingressos no comércio ou os pequenos comerciantes são levados a pedir crédito junto aos semi-atacadistas e mesmo aos varejistas ou aos grandes comerciantes do mercado¹⁸. Os termos do crédito então são inteiramente diferentes, e se adaptam às condições particulares de funcionamento do circuito inferior. Quanto mais se desce na escala dos intermediários, mais diminuem o tamanho das operações e os prazos, e mais aumentam os riscos e as taxas de juros.

Assim, o medo permanente dos atacadistas e semi-atacadistas de não serem reembolsados restringe os fornecimentos em valor e os limita a uma clientela conhecida¹⁹. O crédito tem principalmente a forma de adiantamento em mercadorias; seu montante varia em função da fiabilidade daquele que toma o empréstimo e da rapidez de rotação de seu estoque: as *fast-moving lines* recebem um crédito inferior e a prazos mais curtos que as *slow-moving lines*.

O prazo geralmente é curto e pode ir de um dia até uma semana, ou mais raramente um mês. Mas pode também adaptar-se à conjuntura: os prazos são mais curtos em período econômico ativo, pois há mais dinheiro em circulação. Em Guadalupe, por exemplo, o pequeno comerciante paga em 30 dias durante a colheita de cana-de-açúcar e em 45 a 60 dias durante a entressafra (Menaugé, 1969).

O atacadista não tem interesse em imobilizar por muito tempo seu capital; emprestar é sempre mais rentável. Por outro lado, os prazos dos créditos comerciais dos bancos são muito mais curtos que em outros tipos de créditos industriais ou agrícolas. Enfim, por toda parte constata-se uma redução dos prazos de pagamento. Com efeito, a expansão do setor moderno, de mais fácil acesso ao banco, reduz as fontes de financiamento direto dos atacadistas. Tendo menos possibilidades de conseguir empréstimos no banco, o atacadista deve fazer seus capitais circularem mais rapidamente.

O reembolso do empréstimo raramente é integral. O comprador toma cuidado para ser sempre devedor e, dessa forma, obter mais crédito, mas o credor, em compensação, limita o novo abastecimento de modo que o não pagamento não o faça correr riscos muito grandes.

Ainda aqui, observa-se uma construção perfeita, onde tudo se relaciona. O atacadista dificilmente pode subsistir se não for fornecedor permanente dos comerciantes que ficam mais abaixo na escala, mesmo que, às vezes, precise vender com prejuízo. Neale, Singh e Singh (1965, p. 137) citam o caso dos arthiyas, na Índia, que, por temerem vender com prejuízo, retiveram seus estoques e ficaram com falta de liquidez. É necessário ao intermediário uma fonte permanente de reabastecimento e uma saída permanente de produtos, que lhe assegure a mobilidade de seu capital e em compensação uma acumulação maior.

O Crédito aos Clientes

Para o consumidor, que é, com mais frequência, pobre e sem emprego permanente, o crédito representa uma necessidade imperiosa. Sem ele, seria impossível prover as necessidades da família: o trabalho temporário ou ocasional só permite entradas esporádicas de dinheiro.

Assim, não está em condições de se dirigir ao comércio moderno, em geral implantado longe dos bairros pobres e cujo crédito é reservado às pessoas que podem pagar. Por outro lado, os produtos vendidos no comércio moderno, como os supermercados, por exemplo, são padronizados e indivisíveis, e as relações entre os agentes e os clientes são impessoais. Somente o pequeno comércio do circuito inferior está adaptado às condições da clientela pela venda a crédito e pelo fracionamento das mercadorias (Lasserre, 1958, pp. 184-185). Como Vennetier (1960) observou, o comércio varejista "responde a uma necessidade econômica, o comprador pode ter 10 francos por dia para obter oito torrões de açúcar, mas não tem 80 francos para comprar um quilo de uma vez". Não é que a população pobre seja indiferente à noção de preço, como pensam alguns. Seria um erro interpretar esse comportamento pelos dados culturais. Na realidade, trata-se do único tipo de relação econômica possível nas condições de funcionamento da economia urbana pobre.

A modernização do consumo aumenta a necessidade de crédito, não somente entre as classes menos favorecidas, mas igualmente para as classes médias. O perfil da demanda é deformado e o número de

produtos demandados aumenta sem que as rendas cresçam paralelamente. O indivíduo vê-se assim obrigado a organizar um duplo orçamento de despesas. Os bens e serviços que deve comprar contra pagamento imediato ou por letras fixas são objeto de um planejamento rígido de despesas. Quanto aos outros consumos, suscetíveis de pagamento a prazo, ele os compra através do crédito pessoal, via circuito inferior. A dosagem das duas formas de pagamento depende antes de tudo da posição do consumidor na escala de rendas. Seu objetivo é permitir que todo mundo, se bem que em graus diferentes, participe de um consumo de tipo moderno, continuando a assegurar os consumos correntes, quotidianos e incompressíveis. E é a esses últimos que se aplica o crédito pessoal, tanto para as classes pobres como para as classes médias²⁰.

É o que explica por que os comércios de alimentos do circuito inferior são freqüentados por consumidores de diferentes classes sociais²¹. Também não é de espantar que os comércios sejam tão numerosos nas cidades do Terceiro Mundo.

Se algumas pessoas, em pequeno número, fazem dívidas para aumentar seu patrimônio, a grande massa da população das cidades dos países subdesenvolvidos endivida-se simplesmente para poder consumir. Como vimos, tanto o consumo ostentatório (*conspicuous consumption*), provocado pela modernização, como os consumos imprescindíveis terminam por manter e alimentar o circuito inferior da economia urbana. O crédito é fornecido segundo uma linha descendente, cujo ponto de partida é essencialmente o atacadista, que por sua vez recorre ao crédito bancário. Mas sua explicação deve ser procurada num processo ascendente que parte do consumidor e de sua necessidade de consumir. Se no circuito moderno as linhas de crédito são abertas seletivamente para estimular a produção, no circuito inferior são as necessidades de consumo que estão na origem do crédito.

Esse crédito é pessoal e feito entre amigos, conhecidos e vizinhos²². É por isso que muitos entre os pequenos comerciantes hesitam em abastecer os funcionários cuja mobilidade intra-urbana é maior, e que, pagando no fim do mês, podem partir sem fazê-lo. De fato, não há casos

IMPORTÂNCIA DO COMÉRCIO DE ALIMENTOS EM RELAÇÃO
AO TOTAL DA ATIVIDADE COMERCIAL

	na cidade (%)	no mercado (%)
Tindivanam, Índia (1)	42,5	
Port-au Prince (2)	63,0	
Kinshasa (um bairro) (3)	49,2	
Pointe-à-Pitre (4)	58,0	
Mérida, Venezuela (5)	70,0	
Grande Delphi (6)	23,5	
Haut-Sanaga, República dos Camarões (7)	41,0	
El Tigre, Venezuela (8)	72,5	
Abidjan (9)	77,7	
Toulepleu, Costa do Marfim (10)		89
Nigéria (mercados periódicos) (11)		60 (em média)
Acra (12)		54,5 a 84,5
Santo Amaro, Brasil (13)		60
Hong Kong (14)	68 a 74	
Anyama, Costa do Marfim (15)	66,0	85
Sholapur, Índia (16)	47,1	72

(1) Charleux, 1970;

(2) Casimir, 1965;

(3) Denis, 1954;

(4) Menaugé, 1969, p. 33;

(5) J. Valbuena, 1966;

(6) Rao e Desai, 1965, p. 392;

(7) Tissandier, 1970, p. 11;

(8) L. Valladares, 1969;

(9) SETAP, 1959;

(10) Schwartz, 1969, p. 163;

(11) Hodder, 1969, p. 79;

(12) Lawson, 1970, p. 169;

(13) P. Morri, 1970;

(14) McGee, 1970a;

(15) Verrière, 1969;

(16) Gadgil, 1965, pp. 169-170.

de falência na venda a vizinhos que têm rendas pequenas e irregulares²³. Dívida monetária e dívida de reconhecimento asseguram uma clientela fixa e se estabelece uma ligação pessoal entre o devedor e seu credor em todos os níveis do circuito inferior²⁴.

As condições nas quais o crédito é fornecido tanto aos agentes como aos consumidores dão ocasião a múltiplas práticas de usura. O custo do dinheiro e a falta de segurança fazem com que os empréstimos se realizem a taxas muito elevadas²⁵. Mintz (1956, p. 19) conta que um dos vendedores ambulantes entrevistado por ele, tinha que pagar um *shilling* por libra emprestada por três dias, o que equivale a uma taxa anual de 600%. Como é praticamente impossível executar os devedores fraudulentos, o credor torna-se assim, até certo ponto, dependente do devedor.

Como corolário, o endividamento é uma situação generalizada. Sem dúvida, ele é mais acentuado nas classes pobres como mostram alguns exemplos.

ENDIVIDAMENTO DAS CLASSES POBRES

	<i>Endividados (%)</i>	<i>Excedentes das despesas alimentares sobre a renda (%)</i>
Bombaim (1)		
– operários de moinhos e usinas	90	
– bairro do Forte	60	
Bombaim (2)		10
Colombo (2)		122
Formosa (cidades) (2)	56	
Lagos, centro (3)		15
Bamako (4)		97
Niamey (5)		20
México, Distrito Federal (6)	31	
Santiago, favelas (7)		138
Egito, cidades mais pobres (8)	56	74

(1) Charleux, 1970;

(2) Ph. Hauser, 1959;

(3) Marris, 1962;

(4) Villien-Rossi, 1966;

(5) Santos, 1971;

(6) Gonzalo Navarro, 1966;

(7) Friedmann e Lackington, 1966;

(8) Abu-Lughod, 1971, p. 166.

Mas as classes médias também se endividam, se bem que com objetivos diferentes. Os pobres se endividam, antes de tudo, para as despesas correntes, enquanto as classes mais favorecidas endividam-se para despesas ocasionais. E, de um modo geral, a parte da alimentação no orçamento diminui com o aumento das rendas. Uma pesquisa feita em Pointe-à-Pitre mostra essas diferenças, segundo o grau de pobreza do bairro (ver próxima tabela).

Esse endividamento, generalizado, única maneira possível de os pobres sobreviverem, e para a maior parte o meio de responder ao efeito-demonstração, constitui um mecanismo de sucção da poupança popular. As margens de lucro, através das quais os comerciantes se

protegem contra os riscos e cobram pelos prazos de espera, fazem parte desse mecanismo de espoliação, cujos lucros, aparentemente utilizados para a manutenção do subsistema (o circuito inferior), sobem por diferentes canais, inclusive o banco, para o circuito superior.

UTILIZAÇÃO DO CRÉDITO (POINTE-À-PITRE)

Famílias	Favela		Cidade de passagem		Imóveis coletivos	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
Despesas correntes.....	44	34,9	65	57,7	15	12,7
Despesas ocasionais.....	26	20,6	12	9,4	50	42,3
Despesas correntes e ocasionais..	54	42,8	50	39,3	31	26,2
Nenhuma utilização.....	2	1,5	0	0	22	18,6
Total de famílias (100%).....	126	-	127	-	118	-

Goudet, 1969.

AS MARGENS DO LUCRO

O fracionamento da mercadoria provoca uma majoração espantosa dos preços a varejo para o consumidor da extremidade da cadeia, ou seja, o cliente pobre.

O fracionamento significa, antes de tudo, que o pequeno estoque do varejista é o resultado da passagem das mercadorias pelas mãos de um grande número de intermediários, como mostra este exemplo de Bouaké (Costa do Marfim):

FRACIONAMENTO DAS PRINCIPAIS MERCADORIAS DE GRANDE CONSUMO

Estágio de comercialização	Recebimento pelos atacadistas	Venda por atacado	Venda no semi-atacado	Venda a varejo na cidade (consumidores de renda elevada)	Venda a varejo nas aldeias (vendas, tabuleiros, mascates)
Mercadorias					
	Açúcar	Pacote de 25 kg Saco de 25 kg, de 18 e 19 kg	Pacote de 25 kg Saco de 25 kg, de 18 kg e 9 kg	Pacote de 5 kg Saco de 18 kg e de 9 kg	Pacote de 1 kg Saco de 25 kg, de 18 kg, de 9 kg, ou de 1 kg
Queijosone	Tanque de 5 000 litros a 20 000 litros	Tonel de 200 l	Galão de 20 litros e 10 litros		Monte de 5 F
Vinho	Caixa de 15 ou 10 garrafas de 1 litro	Caixa de 15 ou 10 garrafas de 1 litro	Caixa de 15 ou 10 garrafas de 1 litro	Garrafa de 1 litro	Garrafa de 1 litro ou vidro de 20cl nos bares ou restaurantes
Tecido	Fardos de 50 peças de 12 jardas	Fardos de 50 peças ou por número de peças	Peças de 12 jardas	Peças de 6 jardas	1/2 peça de 6 jardas ou 2 jardas
Filha elétrica	Caixa de 300 pilhas Pacote com 1 200 caixas	Caixa de 300 pilhas Pacote com 1 200 caixas	Pacote de 50 peças ou dúzia Carrucho com 100 caixas ou 10 caixas	Unidade Pacote de 10 caixas ou caixa	Unidade Unidade
Cigarro	Caixa de 40 pacotes	Caixa	Pacotes de 25 maços	Maço	2 cigarros por 5 F

Estudo Régional de Itaoké, 1962-1964, 1966.

Significa, por outro lado, que o comerciante só vende quantidades muito pequenas a cada cliente.

O resultado desses dois processos, que andam paralelamente, é a multiplicação do preço inicial devido, ao mesmo tempo, ao número de intermediários e porque vendendo pouco e a crédito, ou não estando certo de vender tudo no dia, o pequeno comerciante tem que ter uma margem de lucro elevada por unidade. O lucro global permanece relativamente pequeno. Para retomar o exemplo de Bouaké, eis como se desenrolam as operações de fracionamento e subida correlativa dos preços na venda de um produto essencial para as casas, o querosene:

1. recepção pelo atacadista: tanque de 5 a 30 mil litros
2. venda pelo atacadista: tonel de 200 litros (28 francos/litro)
3. venda em semi-atacado: tonel de 10 e 20 litros (30 francos/litro)
4. venda a varejo: litro a 35 francos
5. venda no pequeno varejo: medidas de 5 francos (45 francos/litro)²⁶.

Se, em princípio, o lucro é o motor da atividade comercial, nos escalões inferiores do circuito inferior a maior preocupação é, antes de tudo, a sobrevivência. “Poucos comerciantes podem pensar em termos de venda a preço de custo mais x%” (Hawkins, 1965, p. 108). Observou-se, mesmo, que os comerciantes não desejavam ter grandes lucros: “Um informante disse: ganho meu sustento diário e é tudo o que peço. Por que procuraria mais se isso é suficiente para minhas despesas? Um outro declarava: contento-me com o que tenho e contentar-me-ei também com o que o futuro me trazer. Quando ganho pouco, gasto pouco” (Richard Fox, 1967, p. 303).

Entretanto, a sobrevivência é inseparável da obtenção do dinheiro líquido para a manutenção do crédito. Mesmo que algumas operações sejam pagas a prazo, o importante é dispor de numerário. E, se é difícil determinar exatamente o montante dos lucros do pequeno comércio, vários estudos, realizados principalmente na África, permitem considerar as margens de lucros grandes, contrariamente ao que Belshaw (1965, p. 57) escreveu a esse respeito.

As margens de lucro variam de acordo com o tipo e a proveniência do produto, o porte do comércio e a rotação dos estoques.

No Este da Argélia, por exemplo, as margens de lucro variam de 100 a 1 900% para os gêneros oriundos de produções locais, enquanto só vão de 50 a 350% para os produtos importados. A mesma constatação foi feita em Bouaké, Costa do Marfim (Le Chau, 1966). Isso é explicável pela variação da produção local, que não teria influência na formação dos preços ao consumidor. Quando a colheita é fraca, a lei da oferta e da demanda pode funcionar livremente, mas quando é melhor, os intermediários intervêm para manter o preço elevado e estabilizar os ganhos. De um modo geral, as margens de lucro são mais elevadas para os produtos alimentares que se deterioram depressa²⁷.

Por outro lado, é no pequeno comércio que as margens de lucro são mais elevadas. Na Costa do Marfim, são estimadas em 5% para a importação-exportação, 10% para o atacado e 18% para o varejo (Amin, 1967). São particularmente grandes para os produtos alimentares: em Toumodi, as taxas podem atingir até 27% para as bebidas e especiarias (Bettignies, 1965, p. 70).

Mas parece que os vendedores de rua podem obter margens de lucro ainda mais elevadas que as dos pequenos comerciantes. Pode-se concluir que há um aumento da porcentagem dos lucros obtidos à medida que se vai para os níveis inferiores do comércio?

Parece que, quanto menor o capital utilizado, maiores são as margens de lucro, como P. Marris constatou no centro de Lagos (1962, p. 76). Em Anyama (Costa do Marfim), elas são em média de 10% nos bazares integrados, um pouco mais elevadas entre os comerciantes sírio-libaneses, cujos estoques são vendidos mais rapidamente. Sobem a cerca de 15 a 18% nas vendas africanas, mas são os tabuleiros que têm margens de lucro maiores, oscilando em geral em torno de 30%, mas variando segundo os produtos: açúcar 60%; lanterna de bolso 60%; cigarros 68%, goma de mascar 43%, cuecas 33%; velas 25%; sandálias 43% (Verrière, 1969).

Mas não se deve confundir lucro global com lucro unitário. Se o lucro total aumenta com o tamanho da loja, é nas menores unidades de comércio que as margens de lucro unitárias são mais elevadas²⁸. De fato, o vendedor de rua pode se limitar a alguns produtos que interessam, do ponto de vista dos custos de compra como dos preços de venda, enquanto os pequenos comércios locais devem oferecer uma gama de produtos tão extensa quanto possível. Porém, o comércio do vendedor de rua é mais aleatório, sua clientela menos segura e ele pode passar dias sem ganhar nada. Por conseguinte, se a margem de lucro por unidade é muito elevada²⁹, o lucro final pode também ser pequeno ou mesmo nulo.

No que diz respeito ao consumidor, o cliente mais pobre é injustamente castigado, pois tem que comprar na ponta extrema da cadeia de intermediários. Por não ter dinheiro, tem que desembolsar relativamente mais por sua subsistência.

O MECANISMO DOS PREÇOS

Os preços no circuito inferior dependem, de um lado, das condições em que o comerciante é abastecido e, de outro, das formas de relações com sua clientela.

No que concerne sobretudo aos produtos alimentares, a oscilação das quantidades oferecidas no mercado é considerável. Assim, os preços tendem a subir quando a oferta é menor, tanto mais que os atacadistas podem então se dedicar à especulação. A oscilação sazonal dos preços dos transportes provoca igualmente uma oscilação dos preços. Por fim, nas fases em que o dinheiro é mais abundante no circuito inferior, os preços podem subir.

Mas as relações que se estabelecem entre vendedor e comprador fazem os preços variar num curto período. Todavia, é necessário notar que a pechincha é tanto um resultado das condições sazonais, quanto um ajustamento entre cliente e comerciante.

Segundo Marshall (1927, p. 182), a oferta e a demanda não devem ser consideradas como estoques, mas como fluxos por unidade de tem-

po. Assim, o comportamento das empresas, da mesma forma que suas decisões, deveria ser considerado em função de um tempo dado (Adelman, 1966, p. 37). Essa idéia de Marshall é aplicável à situação do circuito inferior da economia urbana do Terceiro Mundo?

A escala do tempo não é a mesma nos dois circuitos econômicos. Isso explica a diferença de preços estipulados para um mesmo produto por dois comerciantes numa mesma rua ou num mesmo mercado, ou as diferenças enormes de preços estipulados por um vendedor ambulante num mesmo dia ou no espaço de alguns minutos. Tudo isso pode parecer ao observador um contra-senso econômico, e levá-lo a se perguntar como esses comércios podem funcionar e sobreviver numa tal "anarquia" de preços. Todavia, o contra-senso e a anarquia são apenas aparentes. Na verdade, o sistema possui uma lógica interna, baseada, entre outras coisas, na escala do tempo, que caracteriza as operações comerciais do circuito inferior. Guardar uma mercadoria, mesmo por algumas horas ou alguns dias, pode representar um prejuízo maior que vendê-la a baixo preço, aparentemente com prejuízo. Na realidade, a falta de lucro é compensada pela recuperação do dinheiro líquido com o qual uma nova compra pode ser feita, permitindo o reinvestimento, e a reinserção do comerciante no circuito dos negócios. Por outro lado, para a maioria trata-se de ganhar o pão de cada dia, sendo essa a preocupação primordial, que ultrapassa a preocupação com o lucro como elemento funcional da atividade.

Segundo Scitovsky (1971, p. 40), de um modo geral há uma relação entre oscilação dos preços e oscilação da demanda por parte dos consumidores³⁰. Mas, nos países subdesenvolvidos, os consumos imprescindíveis das classes pobres tornam-se independentes dos preços, pelo fato de freqüentemente serem adquiridos a crédito.

Os preços dependem em parte da possibilidade de o produto ser estocado e da capacidade de estocagem do vendedor. O vendedor procurará escoar o mais depressa possível as mercadorias mais perecíveis. O produto será então oferecido ao que se poderia chamar de preço de ocasião.

A situação é a mesma para o vendedor de frutas e legumes desprovido de refrigerador, que vê findar o dia sem ter vendido totalmente seu estoque, ou para o motorista de táxi cujo número de passageiros diminui em certas horas do dia. A mercadoria que os dois têm para vender não é estocável e tem que ser vendida a baixo preço para não ser desperdiçada.

Mas a capacidade de espera do cliente, quer dizer, o fato de ele poder adiar para o dia seguinte uma compra, também interfere em matéria de preço. Quando se trata de um consumo diário indispensável, os preços tendem a ser relativamente mais elevados que para um consumo que pode esperar.

Por outro lado, quando as vendas são insuficientes, o comerciante freqüentemente é obrigado a vender a preços muito baixos, para poder saldar, ao menos em parte, suas dívidas.

O lucro do comerciante realiza-se em função do conjunto das vendas. Poder-se-ia comparar essa situação com a *cultura promiscua*: plantam-se espécimes variados para se ter certeza de que pelo menos uma parte crescerá. Essa espécie de loteria também é a única solução para os cultivadores submetidos aos acasos do clima e desprovidos de meios financeiros e técnicos.

A pechincha, quer dizer, a discussão que se estabelece entre o comprador e o vendedor sobre o preço de uma mercadoria, é um dos aspectos mais característicos da formação dos preços no circuito inferior. Como Scitovsky (1971, p. 19) observa, a pechincha só é possível no plano de uma atividade econômica de pequena escala. Dewey (1962) a define como uma operação de ajustamento entre as partes interessadas, visto que a qualidade e a quantidade dos bens oferecidos são variáveis. Haveria assim três resultados: o aumento da quantidade oferecida, a baixa do preço, ou as duas coisas ao mesmo tempo. Mas, a explicação de Dewey, da mesma forma que a de Hagen (1968, p. 65), para quem o ato de pechinchar seria um prazer, baseiam-se na psicologia individual.

Ao lado de explicações culturais, buscaram-se também explicações econômicas para esse fenômeno. Um preço é submetido às oscilações

da oferta e da demanda; as operações comerciais no mercado, teriam necessidade de uma auto-regulação como sugere Belshaw (1965, p. 8). Uchendu (1967) acrescenta que a pechincha seria conseqüência das estruturas sazonais dos preços; escaparia, assim, da categoria das relações pessoais e ocasionais para tornar-se um ato, econômico racional. Para esse mesmo autor, a situação de pechincha generalizou-se antes do período recente da história dos países subdesenvolvidos. Sua opinião é seguida por um grande número de autores que a ligam às economias agrárias pré-industriais. Uchendu (p. 49) chega até a compará-la com a situação do norte da Europa e dos Estados Unidos de 70 anos atrás.

Mas, quando se fala das estruturas sazonais dos preços, não se pode esquecer que esse fenômeno tornou-se muito mais agudo com a tendência à especialização geográfica da produção. Sem dúvida, numa situação em que as regiões têm poucas relações entre si, como na Melanésia, ainda se podem encontrar estruturas de preços relativamente uniformes. Os comerciantes preferem permanecer com sua mercadoria ou destruí-la, em vez de vendê-la a um preço considerado muito baixo (Brookfield, 1969a, p. 19).

A importância da mercadoria é diferente se os produtos a serem comercializados são perecíveis ou sazonais, indispensáveis, necessários ou simplesmente úteis. A pressão devida à natureza da mercadoria, para que o vendedor se desembarace dela, e, de outro lado, a pressão sobre o comprador, para que se envolva numa operação de compra, são determinantes. Daí as dificuldades de os estrangeiros participarem desse gênero de operação (Hodder, 1969, p. 88; Loupy, 1971, p. 9; Dewey, 1962, p. 74).

Hagen (1968, pp. 61-62) considera o *sliding system* como domínio reservado aos bens não-padronizados, em que o tempo que se gasta para discutir o preço é desproporcional em relação aos lucros ou aos prejuízos obtidos. Mas hoje, no circuito inferior, o comércio compreende tanto os produtos padronizados quanto os não-padronizados, e a noção de valor do tempo varia de sociedade para sociedade.

O Circuito Inferior é Auto-inflacionário

Dasgupta (1964, p. 188) perguntava-se como a mão-de-obra excedente em relação ao setor moderno podia ser continuamente absorvida pelo setor não-moderno.

Pode-se responder como McGee (1971a, p. 74) que “O sistema de bazar tem qualquer coisa de auto-inflacionário” e que “quanto mais pessoas entram no sistema, mais o mercado se expande”. Hodder (1969, p. 68) havia feito a mesma observação a respeito dos mercados de Ioruba, na África: “Quanto maior a cidade, mais ela poderá abrigar mercados diários, e mais importantes serão esses mercados”. Assim, a importância do circuito inferior seria diretamente proporcional à massa da população que dele faz parte.

O exemplo seguinte mostra muito bem os recursos de acolhida do circuito inferior:

Em 1954, no bairro africano de Leopoldville (Kinshasa), uma pesquisa mostrou a presença de 7 070 empresários autônomos com 4 619 assalariados a seu serviço. No ano seguinte, os empresários independentes eram 8 623 e seus assalariados 4 801. Assim, enquanto o número de empresários aumentou 21%, o dos assalariados aumentou apenas 3,7%. O crescimento da população, em que cerca da metade é devida ao crescimento vegetativo, conduz a um aumento ainda maior do subsetor autônomo, o que testemunha as possibilidades de integração, por mais precárias que sejam, dos antigos habitantes e dos recém-chegados, na economia urbana (Denis, 1954).

A extrema divisão do trabalho no circuito inferior constitui, em si mesma, um elemento multiplicador. Antes de mais nada, ela estimula a utilização produtiva do capital. A frequência das trocas aumenta a rapidez das transações e, por isso mesmo, multiplica a formação dos lucros, qualquer que seja seu volume. De outro lado, a multiplicidade dos atos de comércio age como um acelerador da circulação da moeda.

O fracionamento e a descontinuidade das atividades do circuito inferior criam uma multiplicidade de serviços de contato e de articulação, assim como toda uma cadeia de outras atividades. O próprio terciário do setor moderno freqüentemente cria seu próprio círculo de serviços de nível inferior.

A pulverização das empresas favorece a criação de outros ofícios: o número elevado de alfaiates permite a proliferação de armarinhos e, de igual modo, a multiplicação de pequenas empresas de construção dá trabalho a toda uma multidão de marceneiros, carpinteiros, ferreiros etc. Tudo é pretexto para a invenção de novas fontes de rendas. O abastecimento quotidiano da cidade é motivo para um grande movimento de rua e nela aparecem todos os pequenos ofícios ligados às pessoas que passam e às necessidades de um transporte fragmentado e, portanto, de pequenos volumes. Mesmo nas pequenas cidades, a simples presença de funcionários, bem como de estudantes, tem um efeito de animação para os pequenos comércios, os serviços e o artesanato. Os pedreiros e os marceneiros encontram trabalho na construção de casas que exigem novo conforto; os padeiros e os fotógrafos vêem um novo mercado se abrir; os consertadores de todo o tipo (carros, bicicletas, vitrinas) beneficiam-se disso. Criam-se também hotéis, restaurantes, farmácias, livrarias, papelarias, e a atividade de transportes recebe um impulso significativo (Cotten, 1968, pp. 12-17).

Flexibilidade e Adaptação à Conjuntura

O circuito moderno tende mais a criar a conjuntura do que a adaptar-se a ela. Ele o faz com diversas possibilidades de sucesso, pois sempre há uma margem de distorção entre as decisões das grandes firmas e o comportamento do mercado. Ao contrário, o circuito inferior só pode funcionar através de uma adaptação estreita às condições conjunturais. Nisso ele é favorecido pela divisibilidade e a mobilidade tanto da mão-de-obra como do capital, que permitem aos empresários seguir com mais flexibilidade as variações quantitativas e qualitativas da demanda e, assim, melhorar os rendimentos marginais da empresa.

A pequena quantidade do capital investido permite que o artesão ou o comerciante mudem de atividade sem muito problema, se a conjuntura faz com que ele sinta a necessidade de uma reconversão. A própria instalação, freqüentemente precária, não é empecilho. O mesmo local poderá servir para uma nova atividade, ou então o deslocamento se fará facilmente para seguir as migrações de atividades no interior da cidade. Quanto às mercadorias à venda, sua escolha e eventual mudança são feitas em função da demanda sazonal. Pode-se falar também de flexibilidade de adaptação no emprego, quando há contratação de ajudantes nos momentos de ponta e depois sua demissão.

Se as atividades do circuito superior temem não vender e estão sempre preocupadas em controlar o mercado para poder fazer previsão, as atividades do circuito inferior ajustam-se estreitamente ao mercado local e dependem totalmente dele. Seu comportamento é uma resposta direta à demanda. Isso supõe então que a atividade de fabricação pode ser apenas periódica ou sazonal e deve ser capaz de desaparecer provisoriamente e depois reaparecer.

Examinados sob esse ângulo, portanto, o nascimento e o desaparecimento das firmas inscrevem-se na vida do sistema como um fenômeno banal, como um resultado direto dos elementos estruturais e de uma adaptação estreita a uma conjuntura bastante mutável. No circuito inferior, "uma falência não é o fim da carreira; recomeça-se" (Isaac, 1971, pp. 292-293), ao contrário do que ocorre no circuito superior.

Geralmente são as menores atividades que têm existência mais fluente. A mudança da rede de clientes é suficiente para que sejam desmontadas. O fracasso pode vir igualmente da extensão desmensurada, do crédito aos clientes ou, no outro extremo, da possibilidade de o comerciante ter um crédito além de suas possibilidades reais de escoamento. No primeiro caso, o comerciante torna-se incapaz de renovar seu estoque por falta de dinheiro líquido; no segundo caso, é forçado a manter um estoque grande, que acarreta o atraso do pagamento, das letras e provoca o aumento das taxas de usura, que tornam o negócio não viável.

Mobilidade no Mercado de Trabalho

A fluidez do emprego é impressionante. A falta de necessidade de especialização para um grande número de atividades faz com que os indivíduos passem sem dificuldade de uma ocupação a outra. Essa mobilidade no emprego é uma verdadeira saída de emergência para muitos habitantes das cidades do Terceiro Mundo.

A observação de Bauer e Yamey (1957, p. 37), segundo a qual “quando a economia desenvolve uma especialização ocupacional [...] a fluidez do emprego entre as ocupações se reduz”, não se aplica ao circuito inferior. A expansão da atividade industrial impõe uma especialização e ao mesmo tempo acarreta a redução relativa e mesmo absoluta do número de empregos. O circuito inferior, por sua capacidade de inchamento, intervém então para absorver o excesso de mão-de-obra.

Não é por ser emocionante que se muda de atividade no decorrer de um ano, ou mesmo de uma semana, ou de um dia (Hagen, 1968, p. 63), mas porque é necessário adaptar-se rapidamente a uma demanda muito sensível às oscilações de conjuntura. Esta busca de vantagens imediatas ressaltada por Garlick (1971, p. 74) é característica do sistema. As preocupações em longo prazo são mais atinentes ao circuito superior.

Assim, uma pesquisa feita em Sholapur, na Índia, mostra que uma grande porcentagem de pessoas que trabalham no circuito inferior só está na atividade atual há um ano. Isso indica tanto a rápida inserção dos rurais na economia urbana como a grande mobilidade do emprego. Igualmente, entre os comerciantes da Saida, Argélia, somente 22,9% mantiveram a mesma atividade desde que se instalaram. Deles, 18,8% antes haviam sido ambulantes (Champseix *et al.*, 1970).

Adaptação à Modernização

A modernização, que é acompanhada por uma mudança na estrutura do consumo, repercute diretamente na estrutura do circuito inferior. Facilita então o consumo de produtos modernos, produzindo-os ou comercializando-os com técnicas menos modernas.

O consumo crescente de produtos modernos por uma população pobre faz nascer uma série de novas atividades no circuito inferior. Talvez o melhor exemplo seja o das oficinas de conserto de automóveis. O caminhão, meio de transporte essencial, e o carro, cobiçado por todos, são o protótipo desses produtos modernos. Muitas vezes comprados de segunda mão, exigem reparos constantes nas oficinas de pequenas dimensões, com recursos disponíveis no local, aos quais é necessário acrescentar a capacidade de invenção de mecânicos autodidatas. Fora das grandes aglomerações, a importação e o estoque de peças de carros são impossíveis. Mas, mesmo nelas, os recursos dos indivíduos "motorizados" não lhes permitem freqüentar as oficinas modernas e pagar à vista. Essa atividade de reparos apela para as atividades ligadas à metalurgia, à mecânica ou à eletricidade e todas, se bem que nascidas da adaptação aos consumos modernos, pertencem ao circuito inferior, por suas dimensões e suas características. São responsáveis por um grande número de empregos.

IMPORTÂNCIA DA ATIVIDADE DE REPAROS

	% sobre o emprego total	% sobre o volume de negócios do artesanato local	% sobre o emprego do terciário	% sobre o emprego na pequena indústria e artesanato
Serra Leoa (1)	24,3			
Toumodi, Costa do Marfim (2)		30		
Martinica (3)				23
Nigéria oriental (4)				10,4
Kermanshah, Irã (5)				21
Saida, Argélia (6)				18,1
Pequenas cidades do Norte do Marrocos (7)				23
Puerto La Cruz, Venezuela (8)			22,7	
Barcelona, Venezuela (8)			29	
FreeTown (9)				25
Abidjan (emprego remunerado) (10)	8			
Bamako (emprego remunerado) (11)	6,5			
Port Genil (12)	22			

(1) Saylor, 1967, p. 146;

(2) *Étude Régionale de Bouaké*, 1966, p. 51;

(3) Cazes, 1970, p. 415;

(4) Lewis, 1967, p. 34;

(5) Clarke e Clark, 1969;

(6) Champseix *et al.*, 1972;

(7) Troin, 1971, p. 523;

(8) Erdens, 1969;

(9) Saylor, 1967, p. 146;

(10) Santos, 1965, p. 87;

(11) Meillassoux, 1968, p. 25;

(12) Roumégous, 1966, p. 334.

Muitas dessas atividades estão a meio caminho entre a atividade secundária e a atividade terciária. Sendo uma atividade de fabricação, o conserto guarda, entretanto, semelhanças com os serviços destinados ao consumo final. Numa fase mais avançada da industrialização, pode representar verdadeiras economias externas: as oficinas de conserto de automóveis podem se transformar em oficinas metalúrgicas, trabalhando para uma clientela mais variada e chegando até a alimentar as indústrias modernas que têm dificuldades de abastecimento de peças sobressalentes.

Como no pequeno artesanato, a produção atinge, num certo momento, um limite intransponível: falta de crédito bancário, falta de integração a um circuito comercial. Mas, paradoxalmente, quando essa se realiza, a empresa se expõe, sem defesa, aos acasos das flutuações do mercado e os problemas só se agravam, porque as técnicas empregadas em geral são arcaicas e as formas de produção e de comercialização específicas.

Produtividade do Subsistema

Segundo Nels Anderson (1964, p. 57), a produtividade seria uma qualidade exclusiva do setor industrial moderno. O circuito inferior seria, então, não-produtivo, como pensa Meier (1962, p. 68), por exemplo?

Mas primeiro, o que se entende por produtividade? W. Lean (1969, p. 72) lembra que não é suficiente comparar a produção por pessoa empregada com o investimento de capital. Deve-se levar em conta também a defasagem entre o investimento e seu efeito sobre a produção, que varia segundo as indústrias. Esse argumento, embora dirigido à economia moderna, parece que pode ser aplicado igualmente às atividades do circuito inferior.

J. Menaue (1969, p. 94, quadro 16) pôde comparar os rendimentos das grandes e pequenas lojas em Pointe-à-Pitre, obtendo os seguintes resultados.

RENDIMENTOS COMPARADOS DAS GRANDES E PEQUENAS LOJAS EM POINTE-À-PITRE

<i>Cálculo dos rendimentos</i>	<i>A. Grandes lojas</i>	<i>B. Pequenas vendas</i>	<i>Relação B/A B = 100</i>
Volume de negócios/Superfície	6,5 francos/m ²	5 francos/m ²	+ 130
Volume de negócios/Número de pessoas ocupadas no comércio	72 francos	100 francos	- 140
Compra média de um cliente por ponto de venda	13 francos	5,5 francos	+ 240
Número de cliente/Superfície média de um ponto de venda	4,5	1,25	+ 360

Como Menauge (1969, p. 45) notou, “o rendimento relativo das grandes lojas é menos elevado quando calculado segundo o volume médio de negócios por dia”. Contudo, as informações de que dispomos para as grandes lojas se referem a volumes de negócios anuais.

A tendência de se considerar o circuito inferior ou simplesmente o terciário como improdutivo advém do fato, assinalado por M. Frankman (1969, p. 1), de os “economistas terem, em geral, negligenciado o papel do setor dos serviços” cujas “análises foram em larga medida limitadas à avaliação de sua função nas economias industriais avançadas. A literatura econômica referente aos países subdesenvolvidos continua a dar provas de um forte preconceito contra os serviços”. Contudo, diz ainda Frankman (1970, p. 6), não se mede a produtividade dos serviços: faz-se uma avaliação de seu valor. A importância do salário não pode ser tomada como um elemento de medida da produtividade. Para interpretar as diferenças de renda, é necessário, antes, considerar as barreiras à entrada na profissão. Ora, é porque as barreiras à entrada na atividade terciária são fracas que o salário é baixo, mas as diferenças de renda não indicam as diferenças de produtividade.

De qualquer maneira, a noção de produtividade, elaborada em função das realidades dos países desenvolvidos e de seu modelo econômico, deve ser aplicada aos países subdesenvolvidos com reparos. Isso porque, contrário ao ponto de vista muito freqüentemente exposto, que dá a produtividade como uma noção rigidamente mensurável, preferimos a definição de Robert Buron (1964), que a considera “uma

relação entre o número de unidades de uma qualidade determinada, produzidas ou vendidas, e a soma dos meios técnicos, financeiros e humanos utilizados para produzi-las ou vendê-las”.

O Circuito Inferior É Também Dinâmico?

Maunder (1960) está entre os que consideram a economia urbana tradicional, que preferimos chamar de circuito inferior, como “estática”, em oposição à economia moderna julgada “dinâmica”. Leloup (1970, p. 199) vai mesmo mais longe quando, a respeito das cidades de Minas Gerais, considera que “a classe marginal [...] é uma reserva de mão-de-obra barata, mas também um enorme ‘peso morto’ para as cidades”.

Esse raciocínio corresponde a um clichê, segundo o qual as atividades de serviço (leia-se circuito inferior) bloqueiam os mecanismos de desenvolvimento. Pensamos que o “terciário” não é parasitário (Santos, 1970, pp. 59-74; Peillon, 1970, p. 75) e que a economia pobre tem algo de dinâmica. Essa é também a opinião de Beaujeu-Garnier (1965b, 1970) e de George (1969).

De resto, a abundante literatura sobre as favelas tende a demonstrar que há uma capilaridade social (Mangin, 1967; Turner, 1969; Laquian, 1971b). Portanto, poder-se-ia censurar os pesquisadores sociais que se acantonam no circuito superior para demonstrar a todo custo a formulação clássica de Schumpeter (1961) sobre o papel criador dos empresários, essa categoria de homens capazes de agarrar as oportunidades de mudança e de crescimento (Berry e Prakasa Rao, 1968, p. 21) e também de criar oportunidades (Hague, 1969). Essa concepção de empresários, na realidade, aplica-se aos agentes do circuito inferior, segundo a definição “operacional” de M. Katzin (1964, p. 182); sendo o empresário “independente, trabalha por conta própria, assume os riscos e retém os ganhos de um negócio que tem o lucro por objetivo”.

Todavia, seria um erro confundir o individual com o social, ou generalizar a partir de um caso especial. Na realidade, se o circuito inferior tem sua dinâmica interna e tem força para criar atividades e para

dar a alguns situações melhores, sua função fundamental é perpetuar uma situação de pobreza. São as elites da cidade ou de outros lugares que absorvem uma parte não negligenciável da renda urbana. O dinamismo do circuito inferior é, portanto, absoluto, quando se considera esse subsistema econômico como fechado, como o fizeram recentemente Reiber e Eckert (1971). Mas, desde que se leve em consideração sua dependência em relação ao circuito superior, o dinamismo revela-se relativo, senão enganador. Não se pode tomá-lo isoladamente, fora da economia urbana considerada como um todo.

Racionalidade do Sistema

O circuito inferior constitui, portanto, um mecanismo de integração permanente, que interessa em primeiro lugar a toda uma massa de migrantes insolventes e não-qualificados. Fornece uma quantidade de empregos máxima para uma imobilização mínima de capital. Responde, ao mesmo tempo, às necessidades do consumo e à situação geral do emprego e do capital.

O funcionamento do circuito inferior, portanto, é dotado de uma perfeita racionalidade. Trata-se de um verdadeiro sistema. Sem dúvida, a preocupação de comparar as realidades do mundo subdesenvolvido com as do mundo desenvolvido conduziu muitas vezes a interpretações etnocêntricas, como a de N. Anderson (1964, p. 57), para quem o urbanismo industrial é o único caminho racional de pensar e trabalhar. Gutkind (1968, p. 136), do mesmo modo, assimila racionalidade e modernização, modernização e cientificidade, retomando assim a concepção de Max Weber, segundo a qual há uma oposição entre o "tradicional" e o "racional". Essa posição controvertida (Khalaf e Shwayri, 1966, p. 59) foi criticada por Gusfield (1971, p. 16) como "uma grande distorção em relação a muitas situações concretas". Geertz (1963, p. 43), Saylor (1967, p. 99) e Hill (1970, p. 4), entre muitos outros, colocaram em relevo a extrema racionalidade da economia pobre das cidades do Terceiro Mundo. A melhor definição dessa racionalidade é o equilíbrio da miséria característica do circuito inferior.

Os dois circuitos não são dois sistemas isolados e impermeáveis entre si, mas, ao contrário, estão em interação permanente. De um lado, a própria existência de uma classe média impede de se falar em circuitos fechados. Seu consumo dirige-se a um ou outro circuito com frequências variáveis³¹. De outro lado, o funcionamento de cada circuito compreende uma articulação interna ou horizontal, com diferentes graus de integração, e uma articulação vertical que se realiza pela comunicação entre atividades dos dois circuitos.

A primeira, que representa a coerência interna de um circuito, é sempre localmente mais completa no circuito inferior que no circuito superior, exceto nos raros casos de cidades que têm uma industrialização complexa e voltada para dentro. A segunda, cujas formas de relações são contínuas ou ocasionais, apresenta relações de complementaridade simples ou hierárquicas, numa situação de concorrência.

A complementaridade significa que as atividades de um dos circuitos demandam *inputs* do outro circuito ou utilizam algumas de suas atividades ou produções como economias externas. Mas, as relações funcionais entre os dois setores podem ser de natureza inteiramente diferente, quer dizer, relações hierárquicas, portanto de dependência e relações de dominação, exercidas de cima para baixo no tocante à decisão, mas também de baixo para cima, pois a dominação e a dependência fazem com que o dominado e o dependente contribuam para desencaixar o que se situa no alto da escala; é o caso do atacadista que é o “banqueiro” das outras atividades do circuito inferior, mas que não sobreviveria sem elas.

Relações de complementaridade e concorrência resumem toda a vida do sistema urbano. Os dois subsistemas estão em permanente estado de equilíbrio instável. Sua complementaridade, ocasional ou durável, não exclui a concorrência; a própria complementaridade não representa outra coisa senão um momento privilegiado de uma certa evolução que conduz a uma dialética dos dois circuitos.

O comportamento e a evolução de cada circuito estão ligados, de um lado, a variáveis que lhes são próprias e que modificam sua importância, como a chegada incessante de pobres na cidade, que incha o circuito inferior, ou a existência de infra-estruturas e de ajuda do Estado que atraem as atividades do circuito superior. De outro lado, outras variáveis comuns aos dois circuitos, como a estrutura da produção e do consumo (distribuição das rendas, papel do crédito, perfil do consumo) modificam as relações de força entre os dois circuitos, favorecendo um ou outro. Entretanto, como a dominação do circuito superior sobre o circuito inferior prevalece no longo prazo, as relações de concorrência representam apenas um aspecto da evolução dessa dialética.

É assim que, mesmo em uma economia pouco desenvolvida, o circuito inferior cria a maior parte das economias externas de que tem necessidade. Mas, quanto mais a economia se moderniza e os consumos intermediários e finais se modificam, mais o circuito inferior tem que apelar para os *inputs* do circuito superior, enquanto, no sentido inverso, a demanda do circuito superior ao circuito inferior diminui com a evolução da economia para a complexidade, ou seja, para a maturidade.

As Variáveis Específicas de Cada Circuito

Já fizemos referência à renovação permanente do circuito inferior pela base, ou seja, pela chegada de novos migrantes. O grosso dessa população caracteriza-se pela ausência de qualificação profissional (deixando de lado algumas categorias profissionais, como os artesãos), e por sua falta de capitais. A base fundamental é sua força de trabalho. Essa população não pode ser absorvida pela estrutura da economia moderna e, por conseguinte, mesmo que uma parte passe para o circuito superior, há manutenção das atividades do circuito inferior. A isso é necessário acrescentar um feixe de variáveis dotadas de uma certa autonomia em relação ao circuito superior: a dispersão da população e o caráter sazonal das atividades econômicas regionais e urbanas.

No que diz respeito às atividades do setor moderno, três elementos essenciais permitem sua expansão: o tamanho da cidade, seu nível funcional, as economias externas e as externalidades presentes na cidade. Mas sua instalação também pode depender seja da decisão dos poderes públicos, seja da decisão de uma grande firma. Nesse último caso, trata-se de iniciativas vindas, em geral, de organismos externos e capazes de tomar macrodecisões que só interessam ao setor moderno da cidade devido à localização.

As Variáveis Comuns aos Dois Circuitos

A estrutura do aparelho de produção e de comercialização presente numa cidade é uma variável importante do consumo nos dois circuitos. Entretanto, pelo fato de a oferta e a demanda em cada um dos subsistemas serem interdependentes, é necessário apelar a outras variáveis para explicar a importância relativa de cada circuito num momento dado. Trata-se da distribuição da renda e das possibilidades de crédito, do grau de abertura da população aos consumos modernos, da importância do emprego governamental e das migrações regionais, do tipo e do ritmo das atividades da região, da organização dos transportes na cidade, todas essas variáveis agindo para aumentar ou, ao contrário, para frear o consumo num circuito ou noutro.

A organização dos transportes urbanos e as diferenças da possibilidade de utilizar os transportes individuais são elementos importantes para a explicação das formas que podem assumir a complementaridade e a concorrência entre os comércios dos dois circuitos. Às vezes, as facilidades de comunicação não são suficientes para permitir o acesso das pessoas aos produtos vendidos pelo comércio moderno, mesmo se essas pessoas têm dinheiro para comprar¹².

O dado cultural também é importante. De fato, a dinâmica da penetração das atividades modernas ou a permanência das atividades não-modernas depende da resistência ou da abertura das populações pobres ou dos recém-chegados a cidade aos consumos modernos. Dissemos que a existência e a renovação de uma população pobre nas

tidades asseguravam a persistência de um consumo de produtos “tradicionais” fabricados com métodos não-modernos. É preciso acrescentar, a isso, a produção de bens e serviços modernos, mas segundo técnicas não-modernas ou arcaicas. A coexistência ou mesmo a concorrência com as técnicas modernas é possível, graças às condições gerais do meio socioeconômico³³. A explicação encontra-se na propensão a consumir um produto novo com meios financeiros limitados, acarretando uma baixa da qualidade do produto, e nas formas específicas de produção e de comercialização.

A modernização pode ser um obstáculo para algumas atividades do circuito inferior, quando essas sofrem a concorrência de produtos homólogos, oferecidos a um preço inferior. Todavia, não é certo que essa concorrência acarrete o desaparecimento da atividade não-moderna. Ela pode subsistir graças às condições próprias de funcionamento do circuito inferior³⁴.

O crédito intervém como uma variável essencial do consumo em ambos os circuitos. Antes de tudo, as formas não-institucionais de crédito – o crédito pessoal – respondem às necessidades de uma população de baixa renda que só pode se dirigir ao circuito inferior e que, desse modo, assegura a manutenção ou a criação das atividades não-modernas. Essa forma de crédito pode igualmente ser usada pelas classes médias. Quanto ao crédito institucional, sua expansão favorece o circuito superior, e representa um dos instrumentos do aparelho de produção para forçar a modificação da estrutura do consumo. A indústria moderna, tendo necessidade de ampliar seu mercado, cria uma cadeia de crédito a jusante, enquanto a cadeia de crédito do circuito inferior, ligada aos consumos correntes indispensáveis, evoluiria a montante. Realmente, como vimos, os mecanismos do circuito superior baseiam-se na produção, enquanto os do circuito inferior baseiam-se no consumo (nas necessidades correntes da população). Como lembra Siegfried Herkommer (1966): “Devemos distinguir entre o estímulo da demanda, devido à estrutura das curvas de Engel, que favorece os produtores de bens com uma alta elasticidade da demanda de *inputs*, e o

estímulo da demanda devido ao aumento da população, que favorecerá igualmente a produção de bens inferiores”.

A compreensão do mecanismo dos circuitos comerciais passa, portanto, pelo estudo dos sistemas de crédito. De fato, o crédito intervém sob diversas formas e não tem a mesma incidência para todas as camadas da população. A população pobre recorre ao crédito usurário para sua alimentação, a população abastada recorre ao crédito bancário para os bens de consumo duráveis e as despesas de luxo.

Se se designar por A as despesas de alimentação, B as de bens de consumo corrente, C as de bens duráveis e D as de carros e viagens, constata-se que as classes ricas e médias dispõem de crédito bancário para os consumos B, C e D e podem dispor dele para os consumos de tipo A, principalmente nas camadas médias (fig. 4). As classes pobres têm um crédito pessoal generalizado para A e um crédito pessoal menos generalizado para B, que conduz ao circuito do crédito usurário. Dispõem igualmente de uma margem estreita de crédito pessoal, conduzindo ao circuito do crédito bancário, por intermédio do comerciante, e ao serviço da indústria moderna, local ou de fora.

A esse respeito, a situação dos pequenos e médios assalariados merece atenção. O fato de terem um salário permite-lhes passar no circuito comercial moderno para a compra de produtos cujo fornecimento a crédito supõe emprego permanente. A modificação assim ocorrida na

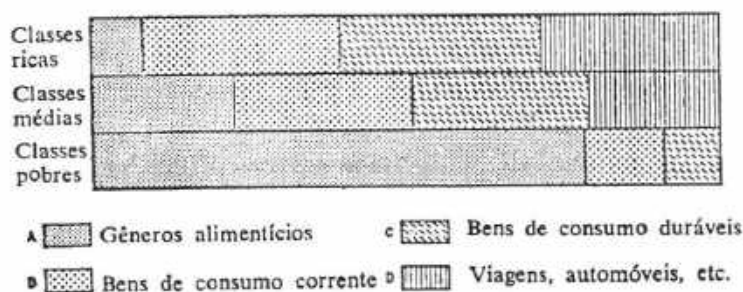


FIGURA 4.— POSSIBILIDADE DE CRÉDITO AOS CONSUMIDORES POR CLASSE SOCIAL.

estrutura das despesas faz com que outras compras, possíveis contra pagamento líquido (*cash*) na situação precedente, devam passar pela rubrica do crédito pessoal e direto, o fiado. Isso contribui para ampliar ou fazer renascer o circuito inferior. De uma maneira geral, pode-se dizer que, numa situação em que a estrutura do consumo não variou, é o saldo das despesas de tipo novo que vai impelir esses assalariados a um recurso maior ou menor aos consumos proporcionados a crédito no circuito inferior. Assim, o ritmo da difusão das inovações em matéria de consumo moderno aparece como um elemento decisivo, bem como a rapidez da saturação em relação a um consumo dado. É necessário igualmente levar em conta o peso de uma enorme massa de pessoas que trabalham na administração como contratados: seus ganhos, às vezes, importantes, mas sobretudo sazonais, dependem do volume dos investimentos. Isso contribui para aumentar o circuito inferior.

Nenhuma das variáveis citadas age isoladamente para modificar um ou outro circuito, mas antes participa de um feixe de ações. Por outro lado, sua ação inscreve-se em situações que variam no tempo e no espaço. No tempo: para a mesma cidade, um fator dado poderá contribuir para o crescimento de um circuito depois do outro, em função do momento histórico responsável por um certo arranjo funcional. No espaço: as combinações das variáveis tomam formas particulares de acordo com o lugar.

NOTAS

1. Na Martinica, para 85 780 assalariados recenseados, somente 28 390 permaneceram o ano todo com o mesmo empregador. Os assalariados temporários são numerosos no comércio e transportes (47%), na hotelaria (66%) e na construção e obras públicas (72%): Os ganhos são inferiores para os assalariados temporários. Na construção, eles ganham em média 1 283F anuais, enquanto os operários permanentes percebem 7 288F anuais. Na hotelaria, a diferença é menor mas igualmente considerável: 1 483F e 5 676F (Cazes, 1970, pp. 410-412).

Em Yaoundé, em 1966, os diaristas representavam 15,5% do emprego no setor público e semipúblico (SEDES, 1966).

2. As estatísticas do Banco Central do Chile consideram que na Grande Santiago, em 1966, havia 18,3% de não-emprego funcional total, ou seja, 174 200 pessoas num total de força de trabalho de 862 400 (Banco Central do Chile, *Boletim Mensal*, n.º 461, julho de 1966, pp. 1.021-1.024, citado por Friedmann e Lackington, junho de 1967).

Em 1961, o Marrocos tinha 28% de desempregados e a Argélia, em período de crise econômica, tinha uma taxa de desemprego e de subemprego de 42%.

3. A esse respeito, ver R. Slighton (1968, p. 38), B. Herrick (1965, pp. 53, 103), Rao e Desai (1965, pp. 341, 383), D. T. Lakdawala (1963, p. 159), R. Mukerjee e B. Singh (1961, p. 116) e G. M. Farock (1966, p. 19) citados por Joan Nelson (1969, p. 16) e outros como Laquan (1971b, p. 90).
4. O número absoluto de empregados domésticos passa de 1 147 em 1954 para 1 446 em 1962 (1 517 em 1958) em Pointe Noire, enquanto a importância relativa diminui de 12,7% em 1954 para 8,7% em 1958 e 6,6% em 1962. P. Vennetier (1969, p. 358) atribui essa diminuição, em parte, à partida dos europeus.
5. Para um índice 100 em 1950-1951, encontram-se índices de 70 a 80 nos anos pobres (McCloughlin, 1964, p. 163).

Em Elizabethville (Chapelier, 1957, p. 91), enquanto os *boys* representavam apenas 13% da população indígena total em 1941, passaram a 18% em 1946 e a 26% em 1950. Isso se deve ao crescimento econômico da cidade que atraiu inúmeros europeus.

6.

CARACTERÍSTICAS DA ATIVIDADE ARTESANAL (COSTA DO MARFIM)

(EM MILHÕES DE FRANÇOS, VALOR 1965)

		<i>Produção</i>	<i>Rendas brutas das empresas</i>	<i>Impostos</i>	<i>Salários</i>
Artesanato europeu	1950	0,70	0,11	0,05	0,16
	1965	2,82	0,43	0,20	0,66
Artesanato africano	1950	0,27	0,18	-	-
	1965	1,06	0,70	-	-

Samir Amin, 1967, p. 294.

7. Em Bouaké, Costa do Marfim, 97% do número total das empresas comerciais tinham somente 11% de estoques (Le Chau, 1966).
8. (a) Em Medellín, 30% dos artesãos trabalhavam em casa com madeira, ferro e tecidos e também 54% trabalhavam com cerâmica e velas. A média é de 37% para a totalidade dos artesãos (Lopez *et al.*, 1968). Para Hong Kong, ler Pryor, 1972.
(b) A metade das mulheres comerciantes do centro de Lagos exercem sua atividade em casa (Marris, 1962, p. 72).

9. Em Ciudad Guayana, de um total de 4 956 *self-employed*, 2 709 trabalhavam mais de 49 horas por semana (1 617 mais de 60 horas; 567 mais de 70 horas) (CVG, 1969). Do total da mão-de-obra (22 089), 2 879 trabalhavam mais de 49 horas (CVG, 1968, p. 26). Mas a proporção é maior entre os patrões, os autônomos e a mão-de-obra familiar.
10. Em 1955, em Freetown, um habitante em 14 estava inscrito como *hawker*. Em Kenema e Moyamba, a porcentagem era ainda mais elevada: um em cada 12 ou 13 (Cox-George, 1958, p. 25).

Os *hawkers* representavam 3,6% das pessoas que tinham renda em Calcutá (Kar, 1962). Em Lima, seu número foi estimado em 250 mil (Dollfus, 1966).

	Número de hawkers	Porcentagem sobre a população
Grande Bangkok	61 500	2,1
Kuala Lumpur	4 500	0,8
Grande Jacarta	100 000	2,3
Hong Kong	92 000	3,2

McGee, 1970b, p. 14.

11. Um carpinteiro que entrevistei, fazia negócio com açúcar, cimento, bicicletas, chapas de ferro. Quando uma das firmas importadoras desembarcava uma carga de açúcar, por exemplo, esta era comprada pelos atacadistas capazes de adquirir grandes estoques a crédito. Esses atacadistas então entravam em contato com ele, que podia pegar mil libras de açúcar contra um depósito de 200 libras. Ele as vendia, por seu turno, aos pequenos comerciantes que não tinham condições de ter acesso ao crédito. Seu estoque era repartido entre cerca de dez negociantes, cada um ficando com 50 a 100 libras da mercadoria. Alguns deles vendiam diretamente no varejo, outros vendiam aos vendedores de rua. Assim, o açúcar passava por quatro ou cinco mãos (P. Marris, 1962, p. 76).
12. As expressões "meio fechado", "economia fechada", "agricultura de subsistência" durante muito tempo foram confundidas na literatura especializada (Santos, 1966). Isso permitiu que R. Buron (1966) afirmasse que esse domínio assemelha-se ao de *terrae incognitae*. Apesar de seu ceticismo, esse autor propõe uma distinção entre a comercialização não-monetarizada e a comercialização monetária. Mas não admite, em nenhuma das duas situações, a existência do isolamento de nenhum grupo referido.

É também a opinião de Godelier (1966), ao afirmar que, embora uma sociedade ainda não tenha entrado no circuito monetário, ela pode escapar da vida em circuito fechado. "Não conhecemos", diz ele, "nenhuma sociedade que vive em autarquia". Ele vai ao ponto de dizer "que não existe economia de subsistência", expressão que é igualmente repelida por Ruillière (1966) e Thorner (1963). Para o primeiro, "o que prevalece, de modo mais geral, são as situações intermediárias

com graus variáveis de subsistência e de comercialização". Para o segundo, a subsistência constitui apenas um aspecto da vida econômica global desses grupos. E Währton (1963) propõe distinguir produção de subsistência, correspondente ao grau de monetarização ou comercialização, e nível de subsistência, correspondente ao nível de vida absoluto.

Enfim, é com uma ponta de ironia que Colin Clark e Margaret Hashwell (1970) aconselham aos antropólogos que tomem rapidamente as medidas dos povos que vivem em "economia fechada", antes que essas comunidades "sejam incorporadas à civilização".

De fato, graças às novas condições da economia mundial, todos os meios geográficos tendem a se abrir e a participar de uma corrente de trocas. E cada "abertura" acarreta, por sua vez, uma nova abertura ainda maior. Todas as sociedades tornaram-se abertas e dinâmicas, tendo esta expressão um significado oposto ao de sociedade primitiva, tal como foi definida por Belshaw (1965, p. 144). Esse movimento é generalizado, se bem que diferenciado. A idéia de isolamento econômico e cultural, tal como aparece em alguns trabalhos de geógrafos, sociólogos, antropólogos e economistas, é exagerada (Sidney Mintz, 1964; Alice Dewey, 1962).

13. "Deve-se prever que a parte de dinheiro em circulação na África do Leste seja relativamente importante, comparada com a de uma economia 'madura' como a dos Estados Unidos e do Reino Unido, mas, por outro lado, ela é inferior (40,7%) a de outros países subdesenvolvidos. Por exemplo, a relação entre o dinheiro em circulação e o estoque monetário é de cerca de 73% na Índia, 62% na Nigéria, 48% nas Filipinas e cerca de 60% na Argentina.

Todavia, não se deve atribuir muita significação à composição do estoque monetário, como medida de grande desenvolvimento da economia" (H.L. Engberg, 1967, p. 54).

14. O comércio de pães de mandioca em Brazzaville (em francos):

Compra na aldeia de 40 pães a 25 francos cada	1 000
Transporte à cidade	300
Viagem do comerciante (ida e volta)	500
Taxa paga ao mercado	30
Total	1 850
Venda a 60 francos cada	2 400
Lucro	570

A. Auger, 1972, p. 293.

15. O *nath* é uma associação de poupança que agrupa várias vendedoras de um mesmo mercado em Dacar. Todas contribuem quotidianamente para uma caixa comum guardada por uma comerciante influente. O total das somas reunidas é remetido cada dia a uma das vendedoras alternadamente. O *nath* era desconhecido no meio rural e nasceu na cidade sob a pressão das necessidades de crédito (Agnessy, 1968, p. 419).

16. "Um *kye*, em geral, é composto de pessoas que têm coisas em comum e que têm confiança mútua. As regras de operação são estabelecidas pelos membros, em comum acordo, e variam segundo os fins do *kye*. Mesmo que o objetivo geral do *kye* normalmente seja o de reunir uma soma de dinheiro superior à que um indivíduo poderia acumular, as utilizações específicas das somas podem variar consideravelmente. Um *kye* é, em geral, organizado sobre uma base temporária, com um objetivo preciso e limitado e, em geral, compreende de 10 a 30 pessoas" (Man-Gap Lee, 1971, p. 368-369).

Em Taegu, 23,8% dos migrantes pesquisados participavam dos *kyes* (Barringer, 1971, p. 310).

17. A esse respeito, ver também: Bascom, 1952, pp. 63-69; Amugu, 1951, pp. 202-209; Green, 1947; Ezebasli, 1960, pp. 8, 10, 12, citados por M. Katzin (1964, p. 185).
18. Os 12 comerciantes mais prósperos de Onisha (Nigéria) eram clientes regulares de uma ou outra das grandes firmas européias, das quais compravam a crédito para revender aos negociantes menores que constituíam uma grande clientela que cada um havia formado ao longo de seus anos de prática (M. Katzin, 1964, p. 189).
19. E. Burlaz (1970) pôde obter informações junto à primeira sociedade comercial de Daomé. Essa firma classifica seus clientes em dois grupos. Os grandes comerciantes, verdadeiros semi-aracadistas, cerca de 15, podem comprar até 80 milhões de F. CFA, mas o crédito máximo concedido foi de 1,3 milhões de F. CFA. O prazo de reembolso é de 30 dias, com um aumento das taxas de lucro a partir do vigésimo dia. Para obter crédito, o comerciante deve, durante um ano, pagar à vista, e provar suas possibilidades de venda. Ao lado disso, há também 300 compradores de menores quantidades e cujo crédito não ultrapassa os 150 mil F. CFA.
20. Em Puerto La Cruz e em Barcelona (Venezuela), as vendas a crédito no pequeno comércio de alimentos atingem 80% do total (Erdens, 1969).
21. Acra. Local de compra segundo o nível de renda:

	<i>Compradores</i>	<i>Africanos</i>	<i>Não-africanos</i>
Supermercados	11%	7,0%	69%
Armazéns	3%	2,5%	10%
Vendedores de banca	2%	2,5%	4%
Vendedores de rua e ambulantes	14%	14,0%	4%
Mercados públicos	70%	74,0%	13%

R. Lawson, 1971, p. 381, quadro 1.

No bairro do "Saneamento" em Pointe-à-Pitre (Guadelupe), foi constatado "que as pequenas vendas e armazéns têm funções complementares; um terço dos consumidores frequenta, ao mesmo tempo, os dois tipos de comércio"... (F. Goudet, 1969, p. 267).

22. Dewey, 1962; Geertz, 1963; Marris, 1962; Belshaw, 1965; Hawkins, 1965, p. 135; McKay, 1968, p. 74; Orlove, 1969, p. 43; Chapelier, 1957, pp. 89-90 e 109; Garlick, 1971, p. 71.
23. Isaac (1971, p. 292) observou isso em suas pesquisas em Pendembu, Serra Leoa. "Para evitar os riscos que o crédito acarreta, elaborou-se, em Kumasi, um princípio grosseiro de seleção da clientela, baseado na idéia de que quanto mais vizinho fosse o cliente, menores seriam os riscos." (Garlick, 1971, p. 71).
24. A importância do crédito no circuito inferior pode ser medida pelo valor comercial que a clientela adquire para os negociantes interessados. Em Caracas, os pequenos comerciantes têm, na classe média, uma clientela que compra a crédito os produtos alimentares como o pão e o leite, colocados todo dia na porta da casa, freqüentemente junto com os jornais. É a *ruta*, a rota, visto que toda manhã o proprietário ou seu empregado segue o mesmo caminho, no qual procura conquistar novos clientes. O pagamento é feito no fim do mês, solução cômoda para os funcionários e os empregados, e que permite ao comerciante recolher, de uma só vez, uma importante quantia em dinheiro. Um desses comerciantes, ao retirar-se de seu negócio, vendeu sua *ruta* por 40 mil bolívares, o equivalente a 7 600 dólares.
25. Essas taxas foram destacadas por vários autores entre os quais Dewey (1962, p. 92) e Bhat Shrikant (1970) ("no Sul da Índia, milhares de *Pathans* têm esse gênero de atividade [...] Os *Pathans* que emprestam sem garantia recebem um juro mensal de 15 a 25 %").
- 26.

PREÇO DE VENDA DO PEIXE NO COPPERBELT, ZAIRE (FRANCOS POR QUILO)

Vendedor	1	2	3	Varição
	Produtor	Atacadista	Varejista	1 : 3
Peixe fresco	4-5	9-10	15	3-4
Peixe seco e salgado	9-10	13-15	26-28	3
Peixe defumado	13	26-28	40-60	3-4,5

Miracle, 1962, p. 725.

27. O comércio de bananas no Congo-Brazzaville permite um lucro médio de 8,7% para os atacadistas e de 69,7% para os varejistas, num período de 15 dias (Auger, 1972). O atacadista ganha pelo volume de mercadorias transacionadas.
28. "Em Toulepleu (Costa do Marfim), as margens de lucro obtidas pelos comerciantes de bancas, que atingem uma média de 15%, tornam o comércio de tabuleiro relativamente mais lucrativo que o das pequenas vendas" (Schwartz, 1969, p. 181). Em Pointe-à-Pitre, o lucro aumenta com o tamanho da venda.

<i>Montante de negócios diário</i>	<i>Lucro bruto mensal</i>
0 a 50 francos	200 francos
50 a 100	500
100 a 300	1 500
300 a 500	3 000
500 a 1 000	5 000
mais de 1 000	11 000

Menage, 1969, p. 52.

29. Um *bubonero* (*hawker*), vendedor de brinquedos no centro de Caracas, declarou ganhar uma média de 8 bolívares do preço de venda por unidade, ou seja, 32% de lucro (Reinoso, 1970).
30. "Sabemos que, em muitos casos, a demanda de um produto pelos consumidores aumenta quando o preço cai e diminui quando o preço aumenta, se bem que haja exceções, em que ocorre o contrário" (Scitovsky, 1971, p. 40).
31. Um estudo recente realizado em Medina de Túnis revela-nos o grau de dependência dos consumidores "populares" e "médios" em relação aos pequenos comércios locais:

	<i>Medina</i>	<i>Cidade Nova</i>
Consumidores "populares":		
Vestuário	73%	6%
Roupas de cama, mesa e banho	83	3
Artigos domésticos	66	16
Consumidores "médios":		
Vestuário	63%	31%
Roupas de cama, mesa e banho	75	19
Artigos domésticos	44	46
Consumidores "abastados":		
Vestuário	26%	71%
Roupas de cama, mesa e banho	41	55
Artigos domésticos	20	75

Sauvagarde, 1972, pp. 20-21.

32. Em Caracas, a existência de auto-estradas urbanas não resolveu o problema de circulação e de estacionamento no centro. Isso fez os estacionamentos particulares proliferarem, o que acrescenta um item a mais nas despesas. É assim que os vendedores, em geral crianças, ficam nos sinais fechados das principais artérias para vender aos motoristas os mais diferentes objetos: flores, jornais, objetos para carros, lâminas de barbear, cigarros etc. Mesmo que os preços sejam mais altos que nas lojas, a economia de tempo compensa. Por outro lado, os comerciantes esta-

belecidos têm interesse em encorajar essa pulverização da atividade. Para eles, é uma maneira de ir ao encontro do cliente que, sem isso, arriscariam a perder, e o fazem com menores despesas. Na realidade, o montante dos negócios aumenta sem um correlativo aumento de encargos com pessoal (salários, seguros sociais e outros), de impostos etc.

33. "Além da falta de qualidades de organização, o próprio meio econômico acarreta uma perpetuação da baixa produtividade, mais que nos países de economia avançada. De um lado, as estruturas monopolísticas dos mercados tendem a solapar as pressões normais da concorrência, para introduzir medidas de aumento do produto e de baixa de custos. Ao mesmo tempo, a abundância da mão-de-obra e a escassez do capital favorecem as técnicas de produção com alto coeficiente de mão-de-obra; estas últimas implicam que haverá uma maior tolerância técnica para uma baixa produtividade. O resultado é uma situação na qual as capacidades organizacionais incompletamente desenvolvidas acompanham os processos de produção relativamente *labour-intensive*, numa estrutura econômica não-rígida." (Kilby, 1952, p. 310).
34. Na cidade de Fortaleza, a pesca artesanal, com as fortes oscilações de abastecimento e de preços, era a única fonte de fornecimento da população. A modernização da pesca, precipitada pela chegada de pescadores de atum, principalmente japoneses, provocou a baixa do preço do peixe e aumentou o número de consumidores. Mas, provocou também a modernização do comércio correspondente. Isso equivaleu, entre outras coisas, a suprimir as vendas a crédito. É assim que o circuito tradicional da produção e do consumo do peixe pôde subsistir; apesar dos preços mais baixos no comércio moderno, é necessário pagar à vista, enquanto no circuito inferior, a persistência do crédito pessoal facilita as compras das classes pobres e a permanência de uma atividade cujos preços são mais elevados.
- Em outros casos, é a supressão do intermediário, ou ainda a ausência de encargos fiscais, que dá vantagens ao circuito tradicional.

Quarta Parte

O ESPAÇO DIVIDIDO

O ESTADO, OS MONOPÓLIOS E A MACROESTRUTURAÇÃO DO ESPAÇO

1. OS DOIS CIRCUITOS E A ANÁLISE GEÓGRAFICA: O NÍVEL MACROESPACIAL

No estudo dos dois circuitos da economia urbana do Terceiro Mundo, uma das abordagens mais ricas é a de suas repercussões espaciais.

A organização do espaço pelos dois circuitos compreende: 1) as atividades capazes de uma macroorganização do espaço; 2) as atividades incapazes de uma macroorganização do espaço.

O Estado e as atividades do circuito moderno, em particular os monopólios e as firmas multinacionais, constituem os dados essenciais da macroorganização do espaço¹. As atividades do circuito inferior têm seu alcance limitado a espaços mais restritos.

Não há muitos trabalhos sobre os monopólios nos países subdesenvolvidos. Por um lado, a maior parte dos estudos existentes referem-se mais à estabilidade que ao crescimento (Merhav, 1969, p. 7) e frequentemente negligenciam os problemas de desenvolvimento econômico (Mason, 1967, p. 79). Se, entretanto, alguns economistas interessaram-se

pelas relações entre as estruturas monopolísticas e o espaço, como por exemplo Greenhut (1963), esse espaço em geral se restringe ao espaço das firmas². Foi Claval (1968) um dos primeiros que sugeriu, de maneira sistemática, a introdução dessa categoria no estudo geográfico.

Fazem muita falta aos países subdesenvolvidos estudos sistemáticos e profundos sobre as relações entre a natureza do Estado e as formas de organização da produção. No entanto, poder-se-ia encontrar aí uma das chaves para a compreensão dos fenômenos da riqueza e da pobreza e sua manifestação espacial, devido à solidariedade que existe entre todos esses fenômenos.

Pode-se acreditar num simples esquecimento por parte dos especialistas? Sem nem mesmo discutir isso, achamos que é indispensável e urgente considerar, na análise geográfica, esse poderoso instrumento de interpretação representado pelo papel dos monopólios. A tarefa não é fácil devido ao grande número de incógnitas e à dificuldade de uma correta interpretação dos dados à disposição do pesquisador. Há, por outro lado, um grande número de evidências que precisam apenas ser analisadas. O exame das condições do impacto espacial dos monopólios nos países subdesenvolvidos poderá, a partir de casos concretos, fornecer os materiais indispensáveis à compreensão de seu papel geográfico. Seguimos o conselho de Harrod (1967), para quem “o trabalho empírico é absolutamente essencial neste domínio”. Poder-se-ia dessa forma começar a trabalhar e a ver bem mais claro nesse terreno obscuro, à espera da construção de uma teoria sofisticada.

O exame da ação dos monopólios sobre a organização do espaço evidentemente não pode ser feito sem se levar em conta outros elementos como a organização e a distribuição dos transportes, o nível da industrialização, as relações de dependência internacional, a situação geopolítica. Contudo, não parece – e não somente em relação aos países subdesenvolvidos – que a análise espacial tenha levado em consideração a combinação desses elementos.

As conseqüências geográficas da ação dos monopólios não são as mesmas em países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Nos países

desenvolvidos, as firmas de grandes dimensões, nacionais ou supranacionais, funcionam no plano das especializações internacionais, em relação com as necessidades desses mesmos países que formam o centro do sistema mundial. A complementaridade é indispensável. Não ocorre o mesmo nos países subdesenvolvidos, que não têm domínio do mercado.

Do ponto de vista das condições espaciais de realização das grandes firmas, pode-se falar, nos países desenvolvidos, de uma *especialização vertical* do território. A fricção do espaço é relativamente nula e sua fluidez assegura a complementaridade funcional entre pontos diferentes em que as produções complementares se realizam. Nos países subdesenvolvidos, só se pode falar de *especialização horizontal*, com uma seletividade do espaço para os diferentes níveis de produção industrial, devido à raridade dos pontos que dispõem de vantagens locais significativas. Há uma tendência para as concentrações com efeitos cumulativos.

A ação do Estado é exercida em todos os níveis e em todos os escalões do espaço, mas ela é única no nível da Nação, no sentido de que, para serem eficazes, todas as outras ações são obrigadas a se adaptar, a menos que estejam em condições de comandar a ação do próprio Estado. Entretanto, do ponto de vista institucional, o Estado constitui o nível superior da armadura. O Espaço-Estado é o sistema que inclui, e do qual dependem, todos os outros¹.

A força atual do Estado decorre essencialmente das novas realidades da economia internacional (Navarro de Britto, 1972), criadoras de novas necessidades e que obrigam o Estado a se modernizar e a estar presente em toda a parte. A participação nas condições da modernização tecnológica conduz o aparelho do Estado a uma série de obrigações, seja nas relações com o mundo exterior, seja para estar em condições de responder às novas necessidades da população nacional. No primeiro caso, a necessidade de criar certos mecanismos ou instrumentos de trocas internacionais atribui ao Estado o papel centralizador no domínio da moeda, dos impostos, do comércio exterior, dos bancos.

As próprias modernizações provocam desigualdades de oportunidades entre os cidadãos. A situação de monopólio acarreta uma distribuição regressiva das rendas (Claval, 1968, p. 160; Jalée, 1969, p. 129; Preiser, 1971, p. 139; Sylos Labini, 1962, pp. 125-126). A dimensão tecnológica dos instrumentos de trabalho e dos equipamentos que se tornaram indispensáveis à vida coletiva ultrapassa as possibilidades individuais e faz com que o Estado apareça como a única solução para esses problemas, tendo que intervir cada vez mais nesses domínios que, há pouco, eram reservados às iniciativas privadas. Nos mais diferentes domínios, como a educação, a saúde ou as comunicações, os transportes e a energia elétrica, o progresso e a difusão devem-se essencialmente à intervenção do poder público⁴.

Hirschman (1964, pp. 216, 217) engana-se ao atribuir à falta de talento, de direção técnica e de planificação, ou a preocupações eleitorais, o que ele chama de "pulverização" dos projetos de investimentos. Isso se deve, em grande parte, ao impacto da própria modernização tecnológica nos países pobres. Os governos são forçados a responder tanto às necessidades reais redescobertas pelos cidadãos, como às necessidades criadas pelo efeito-demonstração e pelas mudanças da estrutura da produção no país.

Os serviços disseminados pelo Estado através do país induzem novas atividades a montante (freqüentemente modernas) e a jusante (atividades pertencentes aos dois circuitos). Um número importante de empregos então criados favorece o nascimento de atividades comerciais e de fabricação modernas. Mas, em contrapartida, a modernização das infra-estruturas, entre elas os transportes, favorece as grandes firmas situadas nos maiores centros urbanos que, então, vêm seu mercado ampliado e unificado. O Estado modernizador aparece, portanto, também como uma condição fundamental da criação e do fortalecimento das atividades modernas e das formas monopolísticas de atividade.

A tendência à concentração dos meios financeiros nas mãos do governo central é generalizada. Por toda parte, o governo central guarda para si próprio a parte do leão na coleta dos impostos e só deixa aos

outros níveis da administração uma parcela relativamente reduzida da massa tributária. Além disso, como os municípios geralmente são muito numerosos⁵, os recursos correspondentes são pulverizados.

Na Colômbia, por exemplo, entre 1949 e 1959, a parte dos impostos que vai para a Nação passou de 53,8% para 59,59%, enquanto a dos departamentos reduziu-se de 25,27% para 18,78% e a dos municípios permanece relativamente estacionária⁶.

Pode-se acreditar que os regimes políticos organizados segundo a forma federativa supõem um papel menor do Estado central? Talvez tenha sido assim nos períodos precedentes, mas a modernização tecnológica exige uma unidade de comando⁷ e, por conseguinte, uma concentração crescente. Portanto, a maior parte dos impostos coletados vai para o governo federal a quem cabe, então, tomar as decisões mais importantes e é quem tem as possibilidades de investimento maciço.

Por outro lado, como a modernização completa do aparelho do Estado não é possível, a realização das tarefas atinentes à modernização do país é cada vez mais atribuída a uma administração paralela, formada de organismos mais ou menos autônomos⁸ e dependentes da autoridade centralizadora do governo que, dessa forma, ganha maior capacidade de decisão. Mas, pelo fato de a poupança coletiva ser, em parte, absorvida pelos monopólios, os recursos que restam ao Estado são, de qualquer maneira, reduzidos.

Essa repartição dos recursos tem repercussões sobre a organização do espaço. O espaço, como vimos (1971), organiza-se segundo uma atuação dialética de fatores de concentração e de dispersão. As estruturas monopolísticas constituem um fator de concentração, a difusão da informação e do consumo desempenham um papel de dispersão, enquanto o Estado tem um papel misto. Quando o Estado funciona como suporte dos monopólios pela concentração das infra-estruturas, age como um elemento de concentração econômica e demográfica. Quando o Estado dissemina pelo território os equipamentos de natureza social, como hospitais e escolas, ou distribui incentivos aos agricultores, é um fator de dispersão. Cada vez que há a tendência a equipar o país, segundo uma determinada mitologia de crescimento à

Rostow (Morse, 1971; Myint, 1965a; Mishan, 1967), que termina por dar a parte boa às grandes firmas e aos monopólios, os recursos tornam-se cada vez menos disponíveis, para que os fatores de dispersão geográfica se imponham. Modernização e tecnocracia, sendo sinônimas nas condições atuais, o movimento para a concentração é apoiado por uma poderosa argumentação técnica, que faz entrever, num futuro não distante, a difusão geográfica e social do crescimento. O resultado, entretanto, é o contrário: pobreza difundida por toda a parte, pobreza concentrada nos pontos de crescimento. Isso, não podemos negar, constitui um dos resultados mais graves da associação funcional do Estado com os monopólios.

AS METRÓPOLES COMPLETAS E INCOMPLETAS

A modernização do Estado permite falar da existência de metrópoles, mesmo nos países muito pequenos ou nos mais pobres. As condições gerais da modernização tecnológica fazem com que mesmo as menores capitais tenham que se equipar de serviços de primeira ordem, indispensáveis ao funcionamento de um Estado moderno. O nível dos serviços não está obrigatoriamente em relação com o nível das atividades propriamente econômicas.

As metrópoles são um fruto da modernização recente dos países subdesenvolvidos por influência da industrialização mundial e/ou nacional. Esse tipo de cidades anteriormente não existia nos países do Terceiro Mundo⁹. As grandes cidades latino-americanas anteriores à segunda revolução industrial (a que começa em torno de 1870) não podiam ser consideradas metrópoles, se reservarmos esta expressão para as grandes cidades que se irradiam sobre um vasto território e dotadas de uma importante gama de atividades destinadas a satisfazer as exigências da vida quotidiana da totalidade da população nelas contida, quer dizer, tanto a serviço das massas como das classes privilegiadas. Cidades como Salvador ou Lima, no século XVIII ou no início do século XIX, dominavam um vasto território, mas eram incapazes de fornecer a suas classes abastadas os bens e serviços considerados

necessários, que tinham de ser importados. Os pobres praticamente não participavam das formas de consumo essenciais.

O fenômeno metrópole é inseparável do da grande cidade ou da capital de um Estado moderno. A grande cidade tornou-se metrópole quando da revolução do consumo no mundo. Novas necessidades, tanto na escala das relações internacionais como na escala do simples indivíduo, não só aumentaram a dimensão das cidades mas também provocaram um inchamento e uma diversificação das atividades.

Os dois fenômenos têm relações de causa e efeito recíprocas. É por isso que as grandes cidades dos países subdesenvolvidos são macrocéfalas e os países que anteriormente não tinham cidades freqüentemente entraram na era da urbanização moderna com cidades de grandes dimensões.

As novas formas de produção, consecutivas à revolução tecnológica, não poderiam se instalar em outro meio que não fossem as grandes aglomerações; além do mais, a modernização do consumo que atinge os recantos mais distantes do país age como um desencadeador de migrações que alimentam o inchamento demográfico das aglomerações melhor localizadas.

Mas, é necessário, antes de tudo, entrar num acordo sobre o termo "metrópole". Cremos que, em termos de análise urbana em país subdesenvolvido, uma das maiores fontes de ambigüidade vem de um problema de taxonomia. As classificações mais correntes são de dois tipos: 1) as que se contentam com o dado demográfico bruto e que distinguem as cidades em função do volume da população (cidades pequenas, médias, grandes e muito grandes)¹⁰; 2) as que se referem a uma classificação funcional em que a aglomeração urbana freqüentemente aparece desligada da noção de organização urbana do espaço (assim, fala-se de cidades industriais, cidades comerciais, cidades administrativas, cidades religiosas, cidades de repouso ou de férias, cidades universitárias etc.).

Propomos uma classificação diferente, considerando que a capacidade de organização do espaço pela cidade depende de seu nível funcional. Ter-se-iam as cidades locais, as cidades regionais, as metrópo-

les incompletas e as metrópoles completas (Santos, 1971, cap. 2). As metrópoles são o escalão responsável pela macroorganização do território, mas é necessário distinguir metrópoles completas de metrópoles incompletas. Fala-se com muita freqüência de “metrópoles”, como se todas fossem da mesma natureza (fig. 5). A função metropolitana, nos países subdesenvolvidos, é exercida em dois níveis. Uma metrópole completa é capaz de responder a amplas necessidades econômicas e sociais com meios segregados por ela própria, tais como a produção de bens de capital ou a elaboração de tecnologias adaptadas às exigências da sociedade econômica nacional (Santos, 1970, p. 32). As metrópoles incompletas também se irradiam sobre um vasto espaço, mas só podem exercer a totalidade das funções comparáveis a partir de contribuições externas, vindas justamente, na maior parte dos casos, das metrópoles completas.

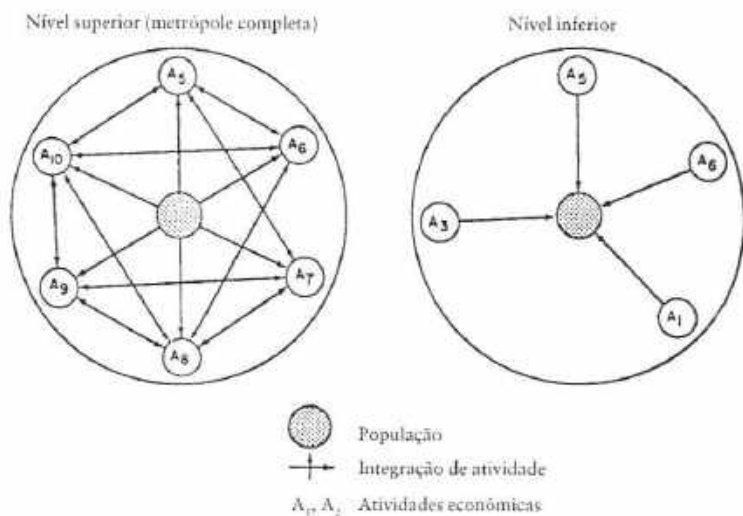


FIGURA 5 - NÍVEL DE COMPLEXIDADE DA ECONOMIA URBANA NOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS.

As metrópoles completas representam os pólos econômicos dos países subdesenvolvidos já industrializados (Brasil, Argentina, Egito, México, Índia e, segundo a definição que se der a “país subdesenvolvido”, a China e a União Sul-Africana). Os países subdesenvolvidos industrializados, em geral, iniciaram seu processo de industrialização precocemente em relação aos outros países subdesenvolvidos. Assim, são capazes de prover a maior parte de suas necessidades em produtos fabricados, inclusive para equipar outras indústrias e assegurar a criação de infra-estruturas nacionais.

Quanto às metrópoles incompletas, são uma conseqüência: 1) do atraso da industrialização, no plano nacional ou internacional; 2) das formas que a industrialização assume, quando ocorre.

Todavia, apesar de sua capacidade de macroorganização do território, as metrópoles incompletas não dispõem da totalidade dos meios dessa dominação e são obrigadas a se completar fora. Podem se completar no próprio país, se nele houver uma metrópole completa (Salvador em relação a São Paulo, Rosário em relação a Buenos Aires, Guadalajara em relação à Cidade do México, Alexandria em relação ao Cairo etc.) ou no exterior (Abidjan em relação a Paris, Acra em relação a Londres etc.). Assim, no primeiro caso, as metrópoles incompletas são regionais e, no segundo caso, são nacionais.

Nos países desenvolvidos, exceto em alguns casos raros como o da França, é difícil falar de uma metrópole completa comandando uma rede de metrópoles incompletas. Todas as metrópoles, cujo papel não é somente regional ou nacional, são ao mesmo tempo metrópoles internacionais e metrópoles incompletas. Isso mantém a extrema fluidez de um espaço nacional poderosamente integrado, que facilita extremas especializações, freqüentemente em nível internacional, e complementaridades igualmente grandes, também em nível internacional.

O Estado e as Necessidades de Integração Territorial

A importância do Estado na vida moderna explica, em parte, a tendência à hegemonia das cidades capitais dos países. O próprio exercício da função política de coordenação de toda a vida nacional acarreta a necessidade de melhorar a infra-estrutura de transportes e de comunicações ou de criá-la a partir do nada, como em vários dos novos Estados africanos. Muito frequentemente pode constatar-se uma relação entre a criação de infra-estruturas de transportes e a localização das capitais (Reichman, 1972, p. 2) e dos maiores centros (Harrison Church, 1972, p. 2).

Durante o período colonial, a construção de estradas também era preocupação dos governos metropolitanos. Mas tratava-se, na ocasião, de estradas de ferro e de estradas de penetração destinadas a facilitar o escoamento dos produtos necessários à economia do país dominante. Não se tratava de “rede”, e nem de integração da economia territorial.

Tal situação conduzia à formação de um conjunto de cidades geralmente sem relações umas com as outras. Contudo, uma das manifestações essenciais do Estado moderno é a constituição de uma rede unificada de transportes. Para Labasse (1968, p. 157), “a rede de circulação é, com efeito, a expressão geográfica fundamental do Estado”¹¹.

Industrialização e Tendências à Integração Econômica

Entretanto, é a industrialização que constitui o elemento fundamental da integração do país. O Estado tem necessidade de uma rede extensa de estradas, que ele constrói, mesmo em más condições, de modo a assegurar sua presença no território. Mas uma rede de estradas de ferro ou de rodagem não é sinônimo de integração econômica ou geográfica. Não basta que as ordens e as decisões de natureza política possam circular por todo o país, atingir os pontos mais distantes e

provocar reações localizadas; é igualmente necessário que os resultados da atividade econômica de uma região repercutam em outras regiões. Trata-se de um mecanismo que, em geral, assume a forma de distribuição de produtos manufaturados, pelas regiões mais avançadas, para o resto do país; e da remessa de produtos alimentares, matérias-primas, capitais e homens para elas.

Sem se atrasar para melhor defini-lo, constata-se um fenômeno de complementaridade inter-regional, apesar das trocas assimétricas que conduzem à idéia de dominação e de dependência. A diferença, em relação à situação atual, é que, antes, cada região criada para satisfazer a demanda do exterior mantinha laços diretos com este, apesar da unidade política e administrativa do país e, freqüentemente, apesar da existência de estradas. Isso foi muito evidente durante a colonização na África e na Ásia.

Atualmente, não acontece a mesma coisa. Se relações privilegiadas com o exterior ainda podem existir ou, mesmo, ser criadas, relações importantes do ponto de vista da hierarquia entre as cidades e da estruturação do país, em termos de espaço unificado, têm sua origem na industrialização orientada para as necessidades nacionais. É por isso que, a partir do nível de industrialização que permite ou exige relações ininterruptas entre a cidade mais importante e as outras cidades, o sistema nacional tende a ser comandado por essa aglomeração que geralmente é a capital do país, mas que também pode ser outra cidade.

Antes que o país se industrializasse, as estradas de ferro e de rodagem eram traçadas em direção aos portos disseminados ao longo do litoral. Isso se devia ao fato de a agricultura de exportação ou a atividade de mineração serem as atividades essenciais. Somente a industrialização impõe a criação de verdadeiras redes.

Integração e Curto-circuito

Quanto mais elevado é o nível de industrialização de um país, mais avançada é a integração da indústria no *core* e, por conseguinte, mais progride a integração do território. Mas essa integração é sempre relativa; a verdadeira integração só ocorre nos países desenvolvidos.

Entre os países subdesenvolvidos que têm uma rede de transportes relativamente densa (geralmente nas regiões mais dinâmicas), é necessário distinguir os que conseguiram uma integração (sempre relativa) dos transportes antes do início de seu processo de industrialização, daqueles em que a integração territorial é uma consequência da industrialização.

Sem dúvida, é possível encontrar redes densas em países não industrializados. É o caso da Argélia, onde se instalou um campesinato de origem européia, após a revolução dos transportes, para se dedicar a uma agricultura comercial de alto rendimento e destinada principalmente à exportação. Mas isso é uma integração muito parcial, periférica, que multiplica o resultado dos esforços de seus beneficiários sem difundi-lo no resto do país. Trata-se, antes, de um bolsão de território "integrado" ou marginal, no interior de um país não-integrado. A verdadeira integração só é possível com a industrialização.

Em alguns países, como o Brasil, por exemplo, no decorrer da história, diversas regiões responderam às demandas dos países europeus, através da implantação de culturas de exportação e da criação de cidades-portos que se tornaram importantes. Isso permitiu a formação de sistemas espaciais isolados, diretamente ligados ao exterior, por intermédio da cidade principal, centro de exportação e de importação. A modernização e a industrialização do país, assim como a integração do território por meio de estradas, provocaram uma perda de vitalidade das capitais históricas em proveito da nova metrópole. Esta tende a transformar-se no pólo econômico incontestável do país, enquanto os velhos pólos tornam-se incapazes de responder à demanda crescente de bens das populações do interior. Há também uma tendência ao crescimento das cidades regionais no interior, que entram em concorrência com as velhas capitais históricas. Essa tendência é reforçada pela instalação de certos serviços públicos nessas cidades do interior (Grove e Huszar, 1964).

A concentração das atividades e dos recursos na cidade faz com que, seja qual for o nível de industrialização, de modernização e de urbanização do país e da própria cidade, esta detenha o papel de cen-

tro da vida nacional. A aglomeração assim privilegiada torna-se o principal emissor de regras, ordens e inovações do ponto de vista econômico, social e cultural, e mesmo político.

Dois dos resultados dessa polarização são comuns a todos os países do Terceiro Mundo. Há, antes de tudo, a formação de uma rede urbana com tendência piramidal. Mas, por outro lado, se as cidades de mesmo nível realizam polarizações secundárias em relação às aglomerações de níveis inferiores, praticamente não há relações entre cidades do mesmo nível. Todas elas recorrem às cidades de níveis superiores, em busca de bens e serviços que não têm condições de produzir.

As capitais históricas evoluem em diferentes ritmos, mas não têm força de manter relações bilaterais entre si¹². Tudo, ou quase tudo, no domínio econômico passa pela metrópole econômica nacional.

A medida que o país se industrializa ou melhora suas comunicações internas¹³, produz-se um verdadeiro “curto-circuito”. Aglomerações de um nível inferior não têm necessidade de passar pelas cidades do

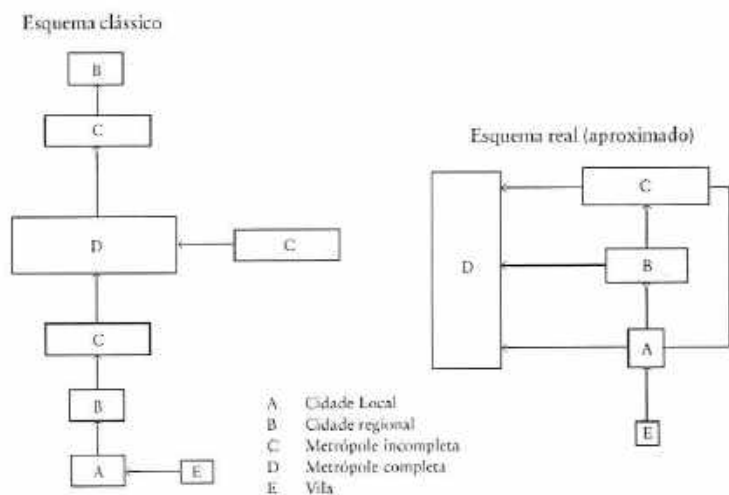


FIGURA 6 - AS RELAÇÕES ENTRE AS CIDADES EM UMA REDE URBANA.

nível imediatamente superior, mas dirigem-se diretamente às cidades mais importantes (fig. 6). Mesmo os comerciantes do mercado escapam, em certa medida, da influência dos fornecedores locais e podem eliminá-los, abastecendo-se parcial ou totalmente numa grande cidade. Sem dúvida, a distância, em termos de tempo e preço, pesa para muitos, assim como o tipo de mercadoria a ser revendida.

O "Centro" e as Periferias

As situações chamadas de "bacia urbana" por Kayser (1966) e de "economia regional isolada" por Friedmann (1966) são cada vez menos possíveis e menos freqüentes. Quase não há mais divisão "horizontal" do espaço entre as cidades, mas uma divisão "vertical", com uma imbricação crescente da ação das cidades de diversos níveis. Num mesmo espaço, defrontam-se influências de alcance e intensidade diferentes, o que torna inútil a preocupação de delimitar o espaço totalmente dependente de uma certa cidade.

Essa espécie de explosão das redes "tradicionais" e o impulso da vida local não ocultam as desigualdades de situação entre regiões mais prósperas e dominantes e regiões menos desenvolvidas e dominadas. De qualquer modo, a cidade local e o campo são colocados na periferia sócio-econômica e pagam um preço elevado por sua defasagem: o do empobrecimento de seus habitantes em relação aos das zonas polares do país.

Periferia e Empobrecimento

A palavra periferia pode ser utilizada em diferentes acepções. Cada disciplina científica pode lhe atribuir um significado próprio. Em termos geográficos, a periferia não será definida pela distância física entre um pólo e as zonas tributárias, mas antes em termos de acessibilidade. Esta depende essencialmente da existência de vias e meios de transportes e da possibilidade efetiva de sua utilização pelos indivíduos, com o objetivo de satisfazer necessidades reais ou sentidas como

tais. Mas a incapacidade de acesso aos bens e serviços é, em si mesma, um dado suficiente para repelir o indivíduo, e também a firma, a uma situação periférica.

Os elementos que nos interessam são a localização da produção, a organização dos transportes e a acessibilidade física e financeira dos indivíduos aos serviços e bens desejados. É a partir desses elementos que se poderá definir uma situação periférica ou de "marginalização geográfica", como Kayser prefere chamar (1971, p. 521).

Essa acessibilidade diminui, grosso modo, da cidade maior para o campo. Mas um modelo assimétrico de distribuição das aglomerações, assim como dos níveis das rendas agrícolas geograficamente desarmônicas, modifica isso, tornando mais complexo o quadro simplificado que apresentamos acima.

Por toda a parte nos países subdesenvolvidos, a simultaneidade dos meios de transportes de diferentes épocas é a regra: o ônibus moderno, em geral, passa pela mesma rua que uma carroça ou um *cyclo-pousse**; os meios de comunicação modernos estão em permanente concorrência com os meios tradicionais, incluindo-se aí o transporte de tração humana¹⁴. Mas é nas zonas periféricas que esse amálgama é mais visível, acrescentando-se aí a tendência à especialização dos veículos em função da qualidade dos caminhos.

Se nos países desenvolvidos as populações distanciadas dos grandes centros têm diferentes acessos aos transportes, esse fenômeno é bem mais significativo nos países subdesenvolvidos¹⁵, onde os recursos levam a uma escolha estreita em matéria de investimento em estradas, ao que se acrescenta a necessidade de construir grandes eixos de acordo com a exigência de uma economia voltada para fora. Tudo isso lhes deixa poucos recursos para a instalação de uma rede de transportes¹⁶ e reduz ainda mais a acessibilidade da população rural aos centros de comercialização, abastecimento e serviços, o que equivale a um empobrecimento.

* Transporte urbano de passageiros, puxado por homem (N. da T.).

O isolamento de uma aglomeração e seu distanciamento do “centro” industrial também podem dar aos comerciantes, se estes são pouco numerosos, uma posição de monopólio (Mason, 1967, p. 101) que lhes permite fixar os preços. Isso diminui o número de consumidores e reflete-se sobre o resto da economia, mas o comerciante não está perdendo sozinho.

Por toda a parte, estar distante é sinônimo de ser prejudicado; nos países subdesenvolvidos, estar distante é ainda pior; é se condenar a ser pobre. O termo distância deve ser tomado numa acepção sócio-econômica que caracteriza a situação geográfica das periferias; não é uma questão de distância física, mas de acessibilidade. Preços dos produtos vendidos sensivelmente mais baratos, preços dos produtos comprados sensivelmente mais caros, difícil acesso aos serviços privados e públicos, tudo isso caracteriza um *capitis diminutio* do indivíduo em função de sua localização no espaço¹⁷.

O produtor rural é prejudicado como vendedor e como comprador. A fraqueza diante do intermediário depende de vários fatores que vão da oscilação das colheitas ao tipo de produto que tem para oferecer – rapidamente perecível ou não, facilmente substituível por produtos importados ou não, destinado ao consumo local ou a mercados distantes. Se bem que o número de intermediários pese muito, uma coisa é certa: o agricultor sempre sai perdendo.

O crédito, concedido em diversas modalidades, é mais restrito na periferia. Em Tanganica, Hawkins (1965, p. 134) constatou que, nas grandes cidades, 85% a 90% das mercadorias são compradas a crédito, enquanto nas pequenas cidades da hinterlândia a porcentagem desce a 60%. Isso representa um número mais reduzido de produtos no comércio e, devido à carência de dinheiro, preços mais elevados para o comprador.

O empobrecimento do produtor rural implica no enfraquecimento das possibilidades de desenvolvimento da cidade local vizinha, assim como da cidade regional correspondente. Como os resultados da produção são levados antecipadamente pelos compradores ou intermediá-

rios, ou simplesmente diluídos devido ao próprio jogo do mercado em suas manifestações periféricas, a capacidade de compra da população rural vê-se reduzida. Isso significa que um número importante de atividades que seriam suscetíveis de nascer na cidade local não o podem mais. Daí resulta um encarecimento dos produtos importados e vendidos e um empobrecimento crescente da população rural e urbana. Cidade e campo, portanto, vêm-se sem força para animar-se mutuamente e as possibilidades de produção e mesmo de comercialização tornam-se um privilégio dos centros mais importantes. Isso dura até o momento em que novos fatores de dinamismo vêm se instalar no campo ou na cidade. Para o primeiro, é o caso de uma demanda extra-regional de produtos, e para a segunda, a instalação de atividades terciárias governamentais capazes de aumentar a massa salarial e de provocar assim um consumo maior. O problema da “marginalização geográfica” constitui um aspecto extremo das desigualdades regionais.

DESIGUALDADES REGIONAIS E COLONIZAÇÃO INTERNA

As desigualdades regionais podem ser definidas como diferenças duráveis, localmente interdependentes e cumulativas entre subespaços de um mesmo país. Condições não somente conjunturais mas também estruturais são responsáveis por numerosas diferenças duráveis, ligadas umas às outras, na escala do espaço considerado.

A causa motriz dessas inter-relações locais pode-se encontrar fora da região. É por isso que esse fenômeno é durável e cumulativo. Myrdal fala da acumulação circular; ele poderia também falar de desacumulação circular, pelo fato de os fenômenos de crescimento regional serem acompanhados de fenômenos de empobrecimento relativo ou absoluto, em outras regiões. Sem dúvida, combinações locais felizes podem resistir aos efeitos de assimetria ligados a essas situações. Se elas impedem, de modo provisório ou durável, um empobrecimento absoluto, há todavia um empobrecimento relativo. Por toda a parte, a tendência é, por falta de corretivos enérgicos, a bipolarização.

As desigualdades espaciais são essencialmente de três ordens: disparidades regionais propriamente ditas, desigualdades cidade-campo, diferenciação entre tipos urbanos. Em geral, esta última leva a macrocefalias.

Cada uma dessas ordens de desigualdades admite a existência de gêneros ou de subtipos, função dos dinamismos atuais e passados, mas todas elas levam a situações de dependência, chamadas de “colonialismo interno”¹⁸ por alguns.

O Colonialismo Interno

A concentração industrial em um ponto ou em uma região do país leva ao que muitos gostam de chamar de “colonização interna”¹⁸, pelo fato de o resto da nação tornar-se tributária desses pontos ou zonas para o abastecimento de produtos fabricados e, às vezes, mesmo de alimentos; paralelamente, os espaços “colonizados” financiam o crescimento dos espaços ricos (Bela Balassa, 1965, p. 124), enviando para eles excedentes de capitais e de homens. Mas a aproximação que se faz entre essa forma de dominação e a dominação internacional, em geral, é abusiva. A “colonização interna” favorece os efeitos da difusão, já que facilita a multiplicação. Com efeito, há uma diferença essencial entre o aumento da demanda e a produção de bens para o consumo interno e o aumento da demanda tendo por resposta o recurso às importações.

Mas há diferenças a serem registradas, se o país subdesenvolvido for dotado de uma indústria evoluída ou não. No primeiro caso, os efeitos de difusão são bem mais consideráveis.

Sem dúvida, na situação atual dos países subdesenvolvidos, os lucros acumulados pelos grupos dominantes constituem um obstáculo a que os grupos dominados aumentem sua participação nos resultados do trabalho coletivo. Mas, esse “colonialismo interno” vai buscar sua explicação no “colonialismo externo”; este é responsável pela seleção das regiões capazes de polarizar e das firmas ou indivíduos capazes de se beneficiarem com essa polarização. Esses indivíduos não são obri-

gatoriamente estrangeiros, como afirma González Casanova (1969a), podem ser também nacionais (Havens e Flinn, 1970b, p. 9). Entretanto, o importante a ser ressaltado é a filiação direta do que é chamado de colonialismo interno em relação à dependência externa. Apesar de esse fenômeno não ser novo, só com a modernização tecnológica assume expressão generalizada no Terceiro Mundo.

De fato, as diferenças entre uma situação de colonização econômica externa e uma situação de colonização interna são múltiplas. Entretanto, duas dessas diferenças nos parecem fundamentais. De um lado, e apesar das condições de dependência, a propagação dos efeitos de crescimento é possível com a colonização interna, dada a menor importância dos obstáculos à sua difusão, graças, entre outras coisas, à integração relativa dos transportes¹⁹. De outro lado, e pelos mesmos motivos, o jogo do mercado é mais livre de restrições institucionais, sobretudo quando há ausência de impostos e de taxas internas.

Poder-se-ia acrescentar a isso a possibilidade, aberta ao Estado, de corrigir as disparidades regionais e de instaurar novos equilíbrios. Mas antes seria necessário buscar os limites de uma tal ação na presente fase da história econômica. Não será ela tardia num período tecnológico em pleno vigor, se não há uma modificação das relações do Estado com o sistema econômico internacional?

“Apesar do estímulo do Estado, os empresários nacionais foram naturalmente conduzidos a aumentar a extensão dos setores e das regiões já desenvolvidos, ampliando assim o fosso em vez de reduzi-lo” (Jaguaribe, 1969, p. 426). O Estado, por meio de sua política de transportes, comunicações e investimentos, assim como através de sua política econômica geral e financeira, fiscal e urbana, pode ser uma causa de agravamento ou de criação de novas desigualdades.

O controle da demanda pelo Estado pode funcionar como um instrumento de agravamento das disparidades regionais. Nos anos de 1940, por exemplo, na Argélia, a distribuição de algumas mercadorias era racionada. Assim, os distribuidores atribuíam a Algéreis, região dependente de Argel, uma quota equivalente a 50% dos bônus disponíveis, enquanto a população correspondente representava somente 20%

do total nacional. Para a região oriental, onde fica Constantine, e que abriga 37,7% da população, as disponibilidades oferecidas ao consumo eram de apenas 20%. O fato de Constantine ser, na época, o maior produtor de têxteis da Argélia e de toda a África do Norte não foi levado em conta. A origem dessa política deve ser buscada no fato colonial e na localização dos colonizadores no interior do país. Esses tinham prioridade na distribuição dos bens importados ou dos produtos locais.

A expressão colonização interna – utilizada para definir uma situação de desigualdade regional ou urbana, com migração dos recursos para uma região e uma cidade já ricas – é, portanto, uma expressão perigosa. O paralelismo que ela pretende evocar em relação ao comportamento internacional poderia prestar-se à introdução de uma analogia que acabaria por remeter ao mesmo nível dois fenômenos de natureza e de conseqüências diferentes.

Um exemplo desses equívocos é dado pelo modo como Hirschman (1964, p. 214) define o colonialismo interno do “Norte” sobre o “Sul”, que equivale a pregar o abandono de toda a política de industrialização e de integração nacional consecutiva; ele parece preferir que as regiões mais atrasadas do “Sul” continuem a importar do exterior, sob o pretexto de que os preços dos produtos manufaturados são mais baratos²⁰. Essa política levaria ao levantamento de barreiras aduaneiras no interior do país e a eliminá-las para a entrada direta dos produtos industrializados, o que teria como conseqüência não só a impossibilidade de o “Sul” se industrializar mas também o enfraquecimento e o aniquilamento das possibilidades de crescimento do “Norte”.

A noção de troca desigual, tão proveitosa na análise das relações entre países do centro e países periféricos “qualquer que seja o produto que uns e outros apresentem para a troca”, aplica-se exclusivamente ao plano internacional. No plano nacional, a troca desigual não existe (Emmanuel, “Échange inégal et politique de développement”, [s.d.]).

As Disparidades Regionais

No momento atual, disparidade regional e o que se chama de “colonização interna” são praticamente sinônimos. Mas nem sempre foi assim. Se as situações de desigualdade exprimem-se com mais força depois da chegada dos colonizadores europeus, elas sempre existiram, se bem que com uma outra definição. Mas não podemos falar de colonização interna senão a partir do momento em que, ao lado de uma modernização seletiva no plano geográfico, ocorre igualmente uma acumulação também seletiva no interior do próprio país.

Como funciona esse mecanismo? As regiões, qualquer que seja seu grau de dinamismo, não dispõem por elas mesmas, enquanto espaços de produção, de mecanismos ou instrumentos suscetíveis de colocá-las em relação umas com as outras. Esses mecanismos são sobretudo da alçada do setor terciário, embora, com freqüência, alimentados pelas atividades do setor secundário. É por isso que a cidade é o lugar de seu desenvolvimento.

Sem dúvida, poder-se-ia parar e perguntar se nessas condições as disparidades regionais são criadoras de cidades de expressão diferente ou se são as cidades, pela diversidade de seu dinamismo, que criam as disparidades regionais.

A questão exige que seja colocado o problema de filiação em termos dinâmicos. A cidade nasceu do impacto das condições internacionais sobre as condições regionais num ponto privilegiado do espaço. Sua evolução depende, em parte, das possibilidades que lhe são abertas por novos impactos do sistema internacional e, em parte, de sua força adquirida. A região evolui igualmente pelo contato com as forças externas, nacionais ou internacionais, e em função das influências, não somente da cidade próxima, mas do sistema de cidades como um todo.

A questão de saber a partir de quando a cidade pode crescer independentemente da região circundante é inseparável de uma abordagem histórica. Só os países que foram colonizados – política e economicamente – após a revolução dos transportes terrestres, consecutiva à

segunda fase da revolução industrial, puderam conhecer uma integração espacial, ainda que incompleta e defeituosa, antes da modernização do Estado e da industrialização. Nesse caso, a evolução do sistema era, ao menos no início, diretamente dependente de decisões externas, e a cidade dificilmente podia adquirir uma força autônoma.

Em outros países, ocorre a formação de sistemas urbanos quase isolados. Efetivamente, não se pode falar de um sistema de cidades antes da integração nacional pelos transportes (ainda relativa). É esta que permite a existência de relações entre as cidades, a constituição de uma rede urbana que é, de início, um fato político antes de se tornar uma realidade econômica. Esta só é possível após a industrialização, mesmo embrionária, do país.

A industrialização modifica as relações entre a cidade e o campo. Na realidade, trata-se de relações entre todo o sistema de cidades e os diferentes campos, e o crescimento das duas categorias espaciais é, então, condicionado e interdependente, paralelamente ou além da influência das bases impostas do exterior.

Os fenômenos de acumulação dos recursos tornam-se então mais complexos e são caracterizados por uma acumulação das possibilidades econômicas em algumas cidades e regiões. As cidades que se tornaram mais poderosas do ponto de vista da produção industrial estão em condições de atrair e utilizar – e mesmo de exportar – uma parte substancial da renda das outras cidades e regiões. Esse fenômeno é contemporâneo da integração nacional da rede urbana, mas não se pode pensar no domínio, por uma cidade, do resto do espaço nacional, senão a partir da ultrapassagem do estágio de industrialização de subsistência ligado exclusivamente à população e às produções primárias. Essa situação é mais ligada a causas demográficas e locais, enquanto a industrialização diversificada supõe uma infra-estrutura a seu serviço e um mercado mais extenso que o da cidade e de sua região.

Se as desigualdades regionais assim como as desigualdades de rendas podem ser consideradas como um resultado do sistema de decisões (Robirosa *et al.*, 1971, p. 52), é necessário levar em conta o fato de esse sistema de decisões ser tanto internacional como nacional.

Essa situação no Brasil é, de resto, o resultado de uma longa evolução. Enquanto o crescimento da indústria era ligado sobretudo à existência de um mercado e à presença de infra-estruturas locais, a cidade do Rio de Janeiro era responsável pela maior parte da produção industrial brasileira. Quando outras condições se impuseram, a começar pela existência de uma infra-estrutura regional de transportes terrestres, São Paulo ultrapassou, como centro industrial, o Rio de Janeiro, que ainda era capital do país. À medida que a produção de São Paulo aumentava, diversificava-se e tornava-se mais integrada, a das outras unidades da federação mostrava uma tendência a diminuir.

VALOR DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL (% SOBRE O TOTAL DO BRASIL)

	<i>São Paulo</i>	<i>Rio de Janeiro (ex-Guanabara)</i>	<i>Rio Grande do Sul</i>	<i>Minas Gerais</i>
1907	16,5	33,0	14,9	...
1920	31,5	20,8	11,0	...
1938	43,2	14,2	10,7	11,3
1959	52,1	14,9	7,6	11,3
1966	70%		5,7	

Fonte: Carrion Jr., 1970, pp. 43 e 57.

A economia do Nordeste do Brasil conhece atualmente uma forma de crescimento industrial integrada à da região Centro-Sul (Barros de Castro, 1971, p. 283).

Mas, em outros lugares, a integração (se essa modalidade de crescimento puder ser assim chamada) é feita também diretamente com o exterior. É o que Maza Zavala (1969) chama de um "crescimento periférico", no sentido de que seus efeitos não atingem a própria região de modo propulsor.

Às vezes, os fenômenos de crescimento registrados em algumas regiões deprimidas não significam que as disparidades regionais estejam em vias de diminuição ou de absorção. Se as atividades recentemente instaladas são responsáveis por relações privilegiadas com outras atividades locais ou pela utilização de matérias-primas da região,

é possível que os efeitos cumulativos assim provocados contribuam para reduzir os desníveis. Em caso contrário, ocorre crescimento estatístico, dito às vezes econômico, mas não crescimento social ou socioeconômico. As quantidades globais aumentam, mas nem o bem-estar nem a distribuição das rendas melhoram. É, sobretudo, o caso da instalação de cidades industriais mais ou menos diretamente ligadas ao exterior; é também o caso das indústrias de exportação que se estabelecem para se beneficiar de vantagens comparativas locais, inclusive mão-de-obra barata.

A força do centro é mais sensível nas periferias, quando essas são atingidas por transportes modernos, pois a carência de vias de comunicação age como um freio à concorrência com os centros melhor equipados e permite às cidades distantes do centro industrial do país verem sua indústria aumentar até o nível em que as exigências de infra-estruturas de transportes são mínimas.

Assim, na periferia, é freqüente as indústrias não serem muito dinâmicas. O Estado mais meridional do Brasil, o Rio Grande do Sul, que teve um progresso relativo de sua estrutura industrial no período de 1949-1959, perdeu essa vantagem no período seguinte, entre 1959 e 1969.

RIO GRANDE DO SUL: ESTRUTURA INDUSTRIAL

Tipo de indústrias	1949		1959		1969	
	Brasil	R. G. do Sul	Brasil	R. G. do Sul	Brasil	R. G. do Sul
tradicionalis	63,0	77,9	48,9	67,5	48,4	71,2
dinâmicas	36,5	21,5	49,1	32,1	50,3	27,8

Fonte: Carrion, 1970, p. 54.

Explica-se esta situação, na primeira fase, pela fricção do espaço, que permitiu à capital do Estado e aos principais centros urbanos realizar uma espécie de substituição de importações no interior do país. Desde que os transportes tornaram-se mais fáceis, paralelamente à ampliação da produção em São Paulo, a concentração aqui manifesta-

da trouxe como resultado dificuldades de crescimento para o resto do território que não fazia parte da região motriz nacional, ou seja, que não se situava no centro industrial do país.

De uma maneira geral, as relações inter-regionais, às vezes, são feitas pela incorporação de alguns espaços a novas zonas dinâmicas e em função das necessidades destas.

Isso pode ser feito de dois modos: por efeito de *contagium* direto, se há vizinhança ou proximidade entre as duas áreas interessadas, e à distância, quando o espaço incorporado dispõe de condições locais necessárias à produção de alimentos ou de matérias-primas indispensáveis à atividade do centro. Nos dois casos, a inter-relação regional pode ser vantajosa para a região incorporada no sistema funcional de uma outra região mais desenvolvida.

Mas há casos de inter-relação com empobrecimento, e esses são os mais freqüentes. Isso ocorre de três maneiras: quando, pela atuação dos intermediários, há transferência de produtos brutos baratos com compra, a preços elevados, de produtos manufaturados e de alimentos; quando são as regiões empobrecidas que financiam, pela transferência de sua renda, o crescimento das mais desenvolvidas; quando os dois fenômenos precedentes provocam uma migração de pessoas preparadas para os centros mais evoluídos. Mas há também migração de pobres, e isso representa o maior número, devido a seu não-conformismo com as novas condições de vida que representam para eles um desequilíbrio local insuportável.

MIGRAÇÕES E ORGANIZAÇÃO DO ESPAÇO

Um dos resultados das situações de desigualdade espacial é o desencadeamento de migrações inter-regionais, rurais-urbanas e inter-urbanas.

O fenômeno das migrações é um dos que deram lugar ao maior número de estudos em diferentes disciplinas; estudos empíricos e teóricos, qualitativos e quantitativos, mas, em geral, levando apenas a re-

sultados de alcance limitado. Morril (1963, p. 4) lastimava o fato, referindo-se aos geógrafos, mas isso é válido para o conjunto das disciplinas.

A maior parte das abordagens peca pela importância excessiva atribuída às motivações pessoais²¹, em vez de considerar as migrações como uma expressão espacial dos mecanismos de modernização. Diretamente ligada à consideração de razões pessoais é a abordagem segundo a qual haveria, de um lado, fatores de atração e, de outro, fatores de repulsão. Isso conduz a tratar um mesmo espaço como se fosse dividido em dois campos de forças e não em termos de sistema. A carência, nesse domínio, talvez seja mais sensível quando se deseja apresentar uma interpretação puramente estatística. Por exemplo, num artigo muito citado, Harris e Todaro (1968, p. 35), após terem definido aproximadamente a população urbana como a soma “de uma população já presente e de uma população imigrante”, resumem o essencial de seu pensamento teórico sobre as causas das migrações dizendo que “os indivíduos migram em resposta às diferenças de renda esperadas”. Para esses dois autores, o modo rural nasceria de um desnível entre rendas agrícolas e rendas urbanas. Por conseguinte, se as rendas agrícolas pudessem se equiparar às rendas urbanas, as causas das migrações desapareceriam e um equilíbrio demográfico seria estabelecido. Tal asserção vem de uma generalização um pouco apressada de situações verificáveis somente em alguns países do conjunto do Terceiro Mundo. Com efeito, os países subdesenvolvidos industrializados ou em vias de industrialização entram em contato ao mesmo tempo com uma influência modernizadora da grande cidade sobre uma parte do campo próximo, cujo modo de produção torna-se “industrial” e que, portanto, pode pagar salários bem elevados a seus trabalhadores, e também com um êxodo rural que impele grande número de pessoas para o setor terciário “primitivo” urbano. Os salários urbanos podem ser menos elevados que os de várias atividades agrícolas modernas, mesmo das regiões pobres. Assim, no Maranhão e no Piauí, 41% das pessoas ocupadas nas atividades agrícolas tinham uma renda superior a Cr\$ 100,00 (cem cruzeiros), enquanto somente 26% dos indivíduos ocupados nos serviços urbanos ultrapassavam esse montante (R. Costa, 1971b, p. 5).

Por outro lado, novos empregos não são criados unicamente nas cidades. A expansão da fronteira agrícola e os investimentos de infraestrutura que ela exige, e que melhoram a produtividade regional, são criadores de empregos no próprio mundo rural. McKee e Leahy (1970b, p. 487) declaram que a “renda per capita tende a aumentar nas zonas rurais, enquanto nas zonas urbanas tende a baixar, de tal modo que a taxa de migração é mais elevada que a taxa de expansão da força de trabalho”. Não se vai à cidade, forçosamente, para encontrar trabalho imediatamente e não é exclusivamente o pagamento, em seu valor absoluto, que conta. A explicação unifatorial dificilmente ultrapassará o nível da descrição mais simplista.

Segundo Carnoy e Katz (1971, p. 21), “quando o fator preço tende a se igualar no espaço, a polarização urbana diminui”. Não se trata, todavia, em sua proposição, de se ligar a uma só variável. Para estudar corretamente o crescimento urbano, a análise das diferenças entre preços regionais é insuficiente, se não se levar em conta a resposta dada a essas diferenças pelos fatores trabalho e capital.

Também já se tentou explicar as migrações pela explosão demográfica (Dayal, 1959) e utilizou-se, até demais, noções como “pressão demográfica”.

A procura de um emprego (entendendo-se esta expressão como no mundo ocidental) não é razão suficiente para explicar as migrações. O subemprego não é, em si, fator de deslocamento. Quando Robirosa *et al.* (1971, pp. 60-61) atribuem os movimentos migratórios às situações de desemprego disfarçado ou de subemprego, seria bom que não generalizassem tanto. Já se afirmou que “se a cidade não oferece emprego seguro, o campo oferece uma pobreza segura” (Peattie, 1968, p. 134).

As migrações não atingem somente pessoas sem qualificação definida mas também inúmeros indivíduos preparados para tarefas cuja demanda urbana é importante, como os artesãos. Numa situação de modernização, se bem que as atividades urbanas tradicionais sofram uma concorrência cada vez maior das atividades modernas, a atividade artesanal torna-se cada vez mais procurada. A migração dos artesãos para a cidade deve-se também à possibilidade de encontrar trabalho

durante todo o ano, enquanto no campo a atividade freqüentemente é sazonal. Assim, sua produtividade aumenta²².

Não reanimaremos aqui a discussão, já velha, para saber se as migrações para as grandes cidades se fazem diretamente do campo e das pequenas aglomerações, ou se elas se realizam por etapas. Esta última versão, as migrações em cascata, foi durante muito tempo uma preocupação dos geógrafos e das pessoas que se dedicaram ao estudo do problema. Parece ser uma herança das idéias que Ravenstein (1885) desenvolveu para a Inglaterra no fim do século XIX. Uma abordagem teórica do problema das migrações por etapa foi apresentada por M. Harvey e B. Ridell (1972), Ridell e Harvey (1972) e Ridell (1970b).

No entanto, um grande número de estudos chegam a conclusões opostas para o Brasil (Bonilla, 1961; Perlman, 1971), o México (Butterworth, 1970), Porto Rico (Caplow *et al.*, 1964, p. 3), Chile e Índia (Joan Nelson, 1969, p. 11), Haiti (Chiss, 1971, p. 13), Colômbia (Havens e Flinn, 1970a; 1970b) e muitos outros países nos três continentes subdesenvolvidos.

Atualmente, em consequência do período tecnológico e em função da falta de elasticidade do emprego, as pessoas deixam o campo sem parar necessariamente na cidade local²³. As facilidades de transportes impelem os migrantes potenciais para as cidades regionais onde o setor terciário é mais elástico e, principalmente, direto para as grandes cidades.

A grande cidade é o ponto de partida de uma migração *descendente* de agentes da economia e do Estado e ponto de recepção de uma migração *ascendente* originária do campo e das cidades menores. As migrações descendentes relacionam-se com os progressos da modernização e da economia, exigindo um deslocamento, para um meio tecnológica e economicamente inferior, de indivíduos com nível tecnológico mais elevado; as migrações ascendentes, também resultado do crescimento global, relacionam-se com o êxodo rural provocado pela miséria.

Nos países industriais, onde a população agrícola é reduzida e a tendência é reduzir-se ainda mais, a enorme turbulência (a expressão é de P. George, 1969) deve-se sobretudo ao que Kayser chama de "êxodo

urbano”, quer dizer, o crescimento demográfico das cidades pela contribuição de outras cidades, num processo de alimentação recíproca. Nos países subdesenvolvidos, há falta de estudos dessa ordem; mas, Bataillon (1964) observava que, no México, o Estado da Baixa Califórnia recebia mais gente do que enviava à Cidade do México. As trocas demográficas entre a capital e Monterrey também eram importantes. No Brasil, uma pesquisa sobre os quadros da Sudene, em Recife, revela que os empregados de mais alto nível são originários, em grande número, do Sul do país ou dos Estados que não tinham mercado para sua qualificação (Correa de Andrade, 1968).

Migrações e Modernização Tecnológica

Resultado das modernizações atuais, a revolução do consumo situa-se paralelamente à revolução tecnológica. Graças à revolução do consumo, as unidades de consumo tendem a tornar-se maiores e a concentrar-se econômica e espacialmente. Isso equivale a falar de uma dissociação entre produção e consumo, de que a migração de bens e de pessoas é uma das conseqüências.

Os transportes e comunicações sofrem uma evolução rápida devido às necessidades dos Estados modernos. A circulação é uma condição maior de realização da vida econômica e social. Entretanto, nem todos os bens podem atingir todos os pontos do espaço e nem todos os indivíduos podem ir em busca dos bens desejados. Sendo as barreiras à difusão consideráveis nos países subdesenvolvidos, a circulação dos bens, às vezes, torna-se difícil. São atingidos menos espaços e menos pessoas que nos países industriais. Por isso, a migração das pessoas, às vezes, tende a tornar-se definitiva, ou então a manter-se grande a pobreza (entendida aqui como permanência na necessidade).

Quanto mais poderoso é o impacto da modernização, mais importante é a tendência à concentração da produção. Isso significa igualmente migrações maciças, mais sensíveis quando contemporâneas da revolução demográfica. Esta, provocando um aumento da população sem que haja ao mesmo tempo uma revolução das estruturas sociais e

econômicas, termina por expulsar as pessoas da terra. Mas “a mobilidade não é um fim em si mesma”; esta constatação de Miles (1975, p. 244) em relação à cidade pode ser estendida ao espaço em geral.

A aceleração recente da modernização implica, na maior parte dos casos, uma diferença considerável das condições de produtividade. O desencadeamento das migrações internas com agravamento do subemprego inscreve-se entre as conseqüências não negligenciáveis da situação de desequilíbrio assim provocada. A modificação do perfil do sistema urbano é outra conseqüência, tanto mais que a modificação das condições de produção e de distribuição dos bens vem afetar a importância relativa das cidades. Isso equivale a um fortalecimento do centro, mesmo para os bens correntes, com desobstrução do setor moderno e agravamento das distorções no plano econômico e social.

O fenômeno das migrações aparece, portanto, estreitamente ligado ao da organização da economia e do espaço, vistos de um ponto de vista dinâmico²⁴. Essas migrações são uma resposta a situações de desequilíbrio permanente e contribuem para agravar esses desequilíbrios econômicos e espaciais, geralmente em favor de zonas já evoluídas.

A CONCENTRAÇÃO CUMULATIVA: AS MACROCEFALIAS

A macrocefalia, tal como é conhecida atualmente, nos países sub-desenvolvidos, é o resultado do progresso tecnológico e das tendências à concentração que ele provoca. As cidades inicialmente privilegiadas beneficiam-se com uma acumulação seletiva de vantagens e, assim, acolhem as novas implantações (McKee e Leahy, 1970a, p. 82). As inovações recebidas do exterior atingem o país segundo o mesmo processo seletivo. Antes da Segunda Guerra Mundial, um pólo era privilegiado para receber novas variáveis (Perroux, 1955, p. 307); agora a difusão é menos rígida, principalmente por intermédio de enclaves.

Em geral, a cidade muito grande reúne as principais vantagens comparativas: economias externas, economias de escala e de aglomeração. Norro (1972) lembra-nos que “a natureza da concentração urbana favorece particularmente à multiplicação das economias externas”.

Essas vantagens que não se verificam em outros pontos do país atuam como um convite permanente aos investidores (Baer, 1969), “visto que as economias externas e as economias de aglomeração são essencialmente utilizadas pelos setores capitalistas das respectivas cidades, enquanto as deseconomias são assumidas pelo Estado e pela população” (Funes, 1972). Por outro lado, as metrópoles econômicas nacionais usufruem de uma posição estratégica na moderna rede de transportes. Isso lhes assegura relações mais fáceis com o resto do território, aumentando assim sua capacidade de competição. A experiência prova aos empresários que investir fora dos pontos de crescimento é pouco ou nada viável (E. A. Johnson, 1970, p. 150).

Uma vez estabelecida, essa situação de dominação continua a afirmar-se, mesmo que outros centros tenham um crescimento importante²⁵. “Quando se desenvolvem taxas desiguais de crescimento, elas tendem a perpetuar-se e sua disparidade a aumentar, porque a indústria e o comércio concentram-se num centro particular, dando a esse centro vantagens para novos desenvolvimentos” (Hicks, 1969, p. 163). Pode-se, portanto, falar de uma imobilidade das vantagens resultante da aglomeração por efeito cumulativo²⁶. Esta imobilidade é durável, pois essas vantagens são estabilizadas em relação à primeira implantação industrial por causa dos desenvolvimentos cumulativos (Remy, 1966, p. 69).

A presença de uma população em aumento constante assegura às atividades econômicas que querem se instalar uma boa parte do *overhead capital* e das infra-estruturas necessárias²⁷. Além do mais, a concentração dos investimentos públicos em alguns pontos do espaço provoca a tendência a uma elevação do coeficiente de capital necessário à instalação de uma nova atividade (Dasgupta, 1964, pp. 180-181). Esta tendência para o *capital deepening* traz um elemento essencial à explicação do fenômeno da macrocefalia.

O Estado também favorece a macrocefalia por meio da escolha dos investimentos prioritários que vão para as cidades. Assim, entre 1970 e 1973, o Governo brasileiro planejou destinar 7 494 milhões de cruzeiros em trabalhos que interessam a áreas urbanas. Cerca de dois ter-

ços vão para a habitação e a metade do terço restante para os setores de transportes e comunicações (Presidência da República, setembro de 1970). Somente para a cidade de Taegu, na Coréia do Sul, as despesas com trabalhos públicos passaram de 50% do total em 1960 a 70% em 1969, impondo o sacrifício de outros investimentos (em Joung Whang, 1971, quadro V, p. 274).

A "Primazia" e Suas Conseqüências

As situações de macrocefalia têm seu "clímax" com o que se chama de *primate cities*, termo introduzido por Jefferson na linguagem geográfica. Nos países subdesenvolvidos, esse fenômeno assume uma significação especial devido às dificuldades de difusão dos recursos acumulados²⁸.

Segundo T. G. McGee (1967), a cidade primacial na Ásia "é o foco institucional, topo do *ethos* nacional e centro da radiação do novo nacionalismo para as regiões distantes. A cidade primacial é assim o ponto de aplicação da maior parte das energias políticas e psicológicas da nova nação, o centro da maior parte das grandes indústrias, dos serviços e dos estabelecimentos de ensino. Enfim, ela capta a maior parte da riqueza nacional".

Esse fenômeno foi estudado de diferentes maneiras, mas as linhas gerais de identificação permanecem as mesmas: atração dos investimentos e da mão-de-obra, dominação do modelo cultural, efeito negativo sobre o crescimento econômico das outras cidades, elevada taxa de consumo em comparação com o da produção (Hoselitz, 1957). Para outros autores, as cidades primaciais seriam características dos países cuja independência é recente, dos pequenos países que outrora tiveram superfícies maiores e dos países em que as economias de escala são tais que não permitem o nascimento de cidades intermediárias (B. Berry, 1971).

Todavia, essas definições são descritivas e discutíveis. Não é certo, como pensou Hoselitz, por exemplo, que a taxa de consumo, consi-

derada globalmente, como ele fez, seja superior à da produção; a recente independência nacional também não é, como pretende B. Berry, uma causa maior da macrocefalia. O caso da Argentina e do México contradizem essa afirmação.

O que importa, como lembra K. Davis, não é a cidade primacial em si mesma, mas os fatores responsáveis por essa situação: o mesmo grau estatístico de primazia pode ser eficaz ou ineficaz, do ponto de vista econômico (K. Davis, citado por R. Morse, 1971). É um grave erro limitar a definição do fenômeno a uma equação simples entre efetivos demográficos, como se a primazia fosse, antes de tudo, um fenômeno demográfico.

A primazia urbana deve ser entendida à luz das realidades históricas que levaram a uma acumulação num só ponto do território, estando essa seletividade na origem de novas instalações e novas acumulações (Wingo, 1969, p. 121). Esse mecanismo agrava-se nas condições atuais, tendendo a uma concentração em todos os setores da atividade econômica, social e política.

A crescente concentração econômica provoca seus próprios problemas: as grandes cidades primaciais mostram-se cada vez mais difíceis de serem controladas e cada vez mais desligadas das necessidades e das oportunidades emergentes no resto do país. No entanto, o fenômeno da primazia não é em si mesmo uma evidência de parasitismo ou de crescimento desequilibrado, como lembram Browning (1959, p. 116) e Britton Harris (1959); não é, em si mesmo, um obstáculo ao desenvolvimento (Alonso, 1968, p. 4).

Os sistemas urbanos nacionais são, antes de tudo, o resultado de acumulações e de impactos novos, oriundos das condições do sistema internacional, ontem como hoje. As condições do período tecnológico consagraram a tendência às primazias e agravaram a tendência aos monopólios das atividades de comando espacial por algumas cidades. Essas cidades foram qualificadas como *monopólios* (Morrison, 1972).

A Macrocefalia é Reversível?

Alguns pensam que é irreversível²⁹. Nas condições atuais dos países subdesenvolvidos capitalistas, uma mudança espontânea de situação dever-se-ia, antes de tudo, a causas externas, por exemplo, uma modificação das próprias bases do sistema histórico em que vivemos. Entretanto, uma ação coerente do Estado também pode dar resultados. Não é o caso, entretanto, de iniciativas seletivas e setoriais (Gauthier, 1971, p. 2) que, em geral, provocam o resultado oposto.

Retomemos a questão já colocada por Harrison Church (1972): “É possível pensar numa descentralização que não seja desejada?” Desejar aqui é sinônimo de levar em consideração todo o conjunto de causas internacionais e nacionais que provocam as macrocefalias. Mas isso implica uma programação pública coerente e sólida, conduzida por um Estado consciente das dificuldades que qualquer tentativa de modificar o *status quo* levantará. Trata-se de abordar o problema da urbanização como um subsistema do sistema mundial e nacional, e a macrocefalia como uma de suas manifestações³⁰. Isso é muito difícil, pois seria necessário contrariar a atuação espontânea das forças do mercado³¹. Estas são um fator de concentração econômica e geográfica e, portanto, uma causa de macrocefalia. Ora, quando se trata de forças poderosas, principalmente de origem externa e representativas de capitais multinacionais, os governos vêem-se desarmados em matéria de planificação; a menos que se decidam a modificar a natureza de suas relações com o sistema econômico internacional (Santos, 1973). Mas isso equivale a modificar as opções fundamentais do Estado, o que raramente é considerado.

AS CIDADES INTERMEDIÁRIAS

As cidades locais tiveram um impulso particular nesses três últimos decênios, devido à difusão de novos modelos de informação e de consumo agindo como fatores de dispersão espacial. Entre os novos consumos, alguns exigem uma frequência e uma acessibilidade que serão

satisfeitas com o nascimento e o desenvolvimento de aglomerações urbanas de nível mais baixo. Todavia, a cidade local não pode responder a certos tipos de demanda e é necessário dirigir-se a um nível urbano mais elevado na rede: é a cidade intermediária, que oferece produtos e serviços quantitativa e qualitativamente mais diversificados.

Pode acontecer de a cidade local ser promovida à categoria de cidade intermediária. Mas, de um modo geral, a cidade intermediária nasce de uma transformação da cidade regional.

Com efeito, no atual período tecnológico, a cidade regional, chamada ainda de cidade "média", torna-se cidade intermediária. Seu poder de comando e sua influência sobre a região diminuem e ela se torna, cada vez mais, um relé da metrópole³². Antes, tratava-se de verdadeiras cidades regionais, que dispunham de um poder de comando certo sobre a área circundante. O isolamento, devido à não-integração dos transportes, as reforçava em seu papel de verdadeiros núcleos distribuidores de bens e serviços e polarizadores da produção. Mas agora, enquanto a produção industrial tende a se concentrar em um pequeno número de cidades e sobretudo na metrópole, a revolução dos transportes facilita o encaminhamento direto dos produtos aos centros de transformação e/ou de exportação, e assegura uma melhor difusão dos produtos fabricados. A cidade regional se vê privada de seu antigo monopólio e seus privilégios e torna-se a *cidade intermediária*.

Freqüentemente, a localização permanece a mesma, mas as funções transformam-se substancialmente, assim como o tipo de relações com a região circundante. Mas também há casos em que certas cidades regionais entram em decadência. Incapazes de assumir novas tarefas, elas descem ao nível de cidade local. Em todos os casos, a dinâmica da organização do espaço muda substancialmente.

As condições de afirmação ou de declínio das cidades "médias" dependem não só de sua proximidade física da cidade maior, mas também da organização nacional e local dos transportes, do tipo de produção regional, assim como da repartição das rendas urbanas e regionais. Quanto ao fenômeno de transformação em cidade intermediária, ocorre um aumento do volume da população da cidade, bem como um

aumento relativo do nível de vida nas regiões suficientemente distantes do centro vital do país para permitir o desenvolvimento de atividades regionais. Quando a distância é virtualmente reduzida e/ou o nível de renda não evolui, ocorre uma decadência das velhas cidades regionais.

Grandes Cidades e Cidades Intermediárias

Essas cidades da rede têm suas possibilidades de crescimento limitadas pela tendência à concentração das atividades nas metrópoles econômicas, mesmo se sua localização for favorável e, muitas vezes, a despeito de uma demanda local e regional para algumas produções¹³.

Há oposição entre cidade primacial e cidade "média", devido à própria natureza da macrocefalia. Com efeito, esta última é fruto direto da atual exigência de concentração econômica e política e de suas repercussões espaciais. A grande cidade parece então fazer um vácuo ao seu redor, monopolizando as atividades, diminuindo ou anulando as possibilidades de as outras cidades do sistema realizarem essas atividades, ao menos no mesmo nível quantitativo e qualitativo. Esse processo, aliás, é apenas a expressão de uma adaptação às condições impostas pelo exterior e que fazem com que a modernização e industrialização passem pela concentração.

Cidade intermediária e metrópole nacional têm, portanto, as mesmas origens, mas a última é beneficiária do sistema.

As situações de migração das indústrias dinâmicas e de alta produtividade do centro do país para a periferia menos desenvolvida, como descreveu Berry (1971, p. 116), são, portanto, difíceis de se encontrar nos países subdesenvolvidos, salvo se houver intervenção de programas de correção das regiões deprimidas.

B. Berry considera que, devido ao nível elevado dos salários nas maiores cidades, as indústrias teriam interesse em se deslocar para as cidades de dimensões inferiores. Não parece que ele leve em conta as situações de monopólio que geralmente acompanham a instalação de indústrias modernas. Os salários não aumentam mais rápido que a produtividade e a rentabilidade depende em grande parte de condições

que não podem ser encontradas nas grandes cidades. Se algumas indústrias trabalham com salários inferiores, podem encontrar um clima favorável nas cidades médias. Algumas permanecerão, no entanto, nas grandes cidades, devido às relações funcionais ou organizacionais com indústrias mais dinâmicas. Nas cidades médias ou pequenas, as situações de oligopólio, de que essas indústrias se aproveitam, não atuam.

Muito freqüentemente, a situação das cidades intermediárias em relação às cidades primaciais equivale à descrita por Myrdal (1971, cap. II) sobre as relações de causalidade circular do atraso pelo crescimento. A falta de dinamismo da economia urbana reflete-se na região e vice-versa. A questão dos preços pesa muito: não produzindo, a cidade vende mais caro; os habitantes compram menos, portanto, os preços aumentam ainda mais. Quanto à clientela mais abastada e que pode se deslocar, a cidade intermediária pode ser "curto-circuitada" em proveito da cidade mais importante. Um efeito de *feedback* negativo se estabelece em detrimento da cidade intermediária e de sua região, o que pode estar na origem de um empobrecimento ou de um atraso no crescimento regional e urbano. A diferença em relação a outras regiões aprofunda-se, e a tendência à concentração tanto econômica como geográfica (macrocefalia) agrava-se. Produz-se uma dupla polarização, a das possibilidades que se acumulam e a das deficiências que se agravam, ao menos em termos relativos.

Transportes Modernos: Um Obstáculo

A evolução freqüentemente rápida da rede de transportes facilita a unificação do mercado em proveito do centro motor do país. A rede de transportes não é nem homogênea nem contínua, mas dendrítica. As principais rodovias ligam os grandes centros de produção aos principais centros de consumo. Na zona de influência das cidades intermediárias, a rede rodoviária é de má qualidade e os transportes são caros, o que desencoraja a instalação de atividades modernas nessas cidades e as facilita nas cidades primaciais. Por outro lado, se há "fricção do

espaço" (Ratcliff, 1959, p. 302) entre metrópole e cidade intermediária, esta última será favorecida. A sorte das cidades médias, portanto, depende muito da organização dos transportes.

A melhoria dos transportes, pela redução dos preços que impõe, oferece às firmas já estabelecidas no centro uma vantagem suplementar, pela realização de economias de escala antes não atingidas (Roweiss, 1970, pp. 29-30). As pequenas firmas, tradicionais ou modernas, situadas na nova zona de influência das grandes indústrias, tendem, assim, a desaparecer³⁴. "A redução do custo dos transportes faz recuar as isolinhas críticas e conduz à produção em grande escala, o que arruína a pequena indústria que estava a serviço dos mercados locais e antes era protegida pela fricção do espaço" (Roweiss, 1970, p. 31).

O Circuito Superior Marginal

É freqüente encontrarem-se atividades do circuito superior marginal nas cidades intermediárias. Mas suas características e suas relações com outras atividades da cidade não são as mesmas que nas metrópoles. De fato, as relações existentes entre a atividade industrial do circuito superior típico e a do circuito superior marginal variam segundo se trate de uma metrópole completa, de uma metrópole incompleta ou de uma cidade intermediária. (A partir daqui utilizaremos principalmente as abreviações CS para designar o circuito superior típico e CSM para o circuito superior marginal.)

Na metrópole completa, a distância geográfica entre os dois tipos de estabelecimentos é nula. O mercado é unificado, apesar da diferença dos preços de custo devido às diferenças de nível tecnológico e organizacional. Essas diferenças ajudam a estabelecer mais que uma complementaridade, uma verdadeira cumplicidade no nível do mercado. É o próprio princípio do funcionamento dos oligopólios que encontra aqui um excelente exemplo. Os preços de custo mais elevados no CSM fazem com que os preços de venda ao consumidor sejam elevados, mas também servem de referência ao CS que ajusta os preços em relação ao CSM, aumentando assim seus lucros.

Na metrópole incompleta, alguns ramos industriais não existiriam sem o circuito superior marginal. Devido à falta de algumas economias externas locais no nível superior da atividade de fabricação, aparece uma complementaridade na produção pela solidariedade dos dois níveis do circuito superior. Todavia, é necessário fazer uma diferença entre as metrópoles incompletas dos países subdesenvolvidos e industrializados e as dos países não industrializados. As primeiras apresentam várias das características das cidades intermediárias, enquanto as segundas, em geral, representam a cidade primacial para cada país.

Por outro lado, não se trata de uma aliança entre o CS da metrópole e o CSM das cidades intermediárias. Os dois tipos de atividades, geograficamente separadas e não complementares, tendem a ser competitivos. O CSM é capaz de se defender em parte, devido à fricção da distância e, em parte, graças a suas relações com o circuito inferior por intermédio de atacadistas. Quanto mais importante a cidade, menos possibilidade têm os atacadistas de subsistir como distribuidores. Se na metrópole, mesmo as grandes firmas industriais do CS podem criar sem dificuldades seu próprio aparelho comercial, o mesmo não ocorre na cidade intermediária, onde o atacadista surge como um agente indispensável, tanto para a produção do CS da metrópole como para a do CS ou do CSM da própria cidade intermediária.

Na cidade intermediária, a indústria "marginal" deve se preocupar com seus preços, quando, na metrópole, o acordo aberto ou tácito com a indústria moderna permite a esta última impor preços mais elevados e aumentar assim seus lucros. Na cidade intermediária, toda oscilação dos preços para cima põe em perigo a atividade do CSM, já que assim a concorrência do CS acha-se facilitada, e o ramo "marginal" torna-se mais suscetível de ser esmagado pelo ramo concorrente da metrópole.

Na cidade intermediária, o CSM depende também do nível do consumo, devido à sua incapacidade de manipular os preços. Aqui há, portanto, uma diferença fundamental entre o comportamento do CSM na metrópole e nas cidades regionais. Nas cidades intermediárias, o funcionamento do CSM tem características semelhantes às da economia moderna do período entre-guerras. Sua produção aumenta em fun-

ção da demanda, desempenhando esta um papel motor e não, como atualmente com os monopólios, um papel condicionado³⁵.

Tal situação constitui um elemento de força para o CSM, que seria utilizado em sua concorrência com o CS monopolístico do centro do país?

As possibilidades de concorrência estão diretamente ligadas a uma espécie de fracionamento geográfico do mercado, devido às condições diferentes da distribuição. Com um comportamento adaptado à vida regional, o CSM só pode temer as tendências à integração. Cada vez que a metrópole se relaciona diretamente com as cidades locais, o CSM das cidades intermediárias torna-se vulnerável³⁶.

Poder-se-ia imaginar que o mercado que cabe às cidades intermediárias equivale à diferença entre o mercado nacional potencial e os mercados locais que podem ser atingidos pelo CS das metrópoles. Mas isso seria muito simplista. Outros fatores interferem. Com efeito, o CSM das cidades regionais dispõe de um certo poder multiplicador, agindo sobre a economia da cidade e sobre os seus arredores. Poder-se-ia imaginar, por outro lado, que a aceleração da urbanização deveria contribuir para matar o CSM. Mas a urbanização acelerada segue a modernização acelerada, e essa não se realiza sem o empobrecimento relativo das massas (distribuição regressiva das rendas), sobretudo nas periferias. Assim, não ocorre o desaparecimento do CSM, mas sua co-habitação, tanto com o circuito superior como com o circuito inferior.

De um modo geral, as cidades regionais abrigam indústrias cujo mercado raramente ultrapassa a região. Frequentemente, esse mercado se reduz à própria cidade (Rochefort, 1964; Norro, 1972). Assim, enquanto o centro do país passa a abastecer uma parte crescente do território graças à progressão da rede de transportes, as cidades periféricas vêm sua zona de influência retrair-se, seja qual for a importância de sua população. O comando regional é feito sobretudo por intermédio dos serviços raros, da competência do governo ou originados diretamente das necessidades da massa de habitantes a ser atendida. Cada vez que uma cidade é privilegiada pelas funções político-administrativas, essas possibilidades aumentam.

Não se pode, portanto, concluir que os centros intermediários não têm nada a oferecer a seus habitantes nem às pessoas da região, como pretende um estudo de *Resources for the Future* (1966, p. 40). Segundo esse estudo, os centros intermediários tendem não somente a ser pobres, mas também passivos, e contrastam com a vitalidade dos centros mais desenvolvidos. Eles são esquecidos na distribuição dos serviços públicos e outros. Têm pouco a oferecer aos migrantes do campo além de uma escala em seu caminho para a cidade grande e, geralmente, não têm capacidade de dar uma resposta à agricultura em evolução, nem mesmo de melhorar suas próprias condições.

As cidades intermediárias oferecem um certo número de bens inacessíveis de outro modo, assim como serviços de nível intermediário e mesmo superior. De outro lado, elas se apresentam como um relé não-negligenciável para a ação do Governo.

Um Exemplo: Barquisimeto, na Venezuela

Barquisimeto, na Venezuela, cuja população é de cerca de 500 mil habitantes, é um caso típico de cidade intermediária que tem uma função a preencher frente à sua região de influência, apesar de suas dificuldades para que as indústrias modernas venham se instalar. Servida por uma boa rede rodoviária que a aproxima do centro vital (*core area*) do país, Barquisimeto procura compensar esse obstáculo pela criação de uma infra-estrutura industrial e comercial que lhe seja própria.

A cidade, portanto, desenvolveu principalmente indústrias destinadas ao consumo direto da população. Trata-se de uma multiplicidade de atividades artesanais e de pequenas indústrias que empregam uma média de 2,2 pessoas. O artesanato representa 50,7% do número total das fábricas, mas emprega apenas 6,3% das pessoas ocupadas no setor secundário. Se acrescentam-se os estabelecimentos com menos de 5 empregados, o artesanato e a pequena indústria representam 90% do total dos estabelecimentos. Entre as indústrias tradicionais, 32,9% são indústrias alimentares e empregam 40,6% das pessoas ocupadas (García, 1970).

BARQUISIMETO
ESTRUTURA DA PEQUENA INDÚSTRIA

Setor	Artesanato		Pequena indústria	
	% dos estabelecimentos industriais	Média de empregos	% dos estabelecimentos industriais	Média de empregos
Confecção	61	4,3	39	10,4
Construção	25	3,8	—	—
Indústria metalúrgica	44	3,2	—	—
Indústria mecânica	30,5	2,9	—	—
Imprensa	39	2,9	—	—

Fonte: J. P. García, 1970.

Ao se considerar a evolução da organização jurídica da indústria manufatureira (acima de cinco empregados) de Barquisimeto, constata-se, entre 1963 e 1969, um aumento das porcentagens correspondentes às empresas familiares e uma diminuição das sociedades anônimas e sociedades coletivas. Nesse período, o número de sociedades aumenta 58,4%, enquanto o das empresas familiares aumenta 242,55%. Isso significa que a cidade se terciariza mais, e que a massa da população pobre correspondente favorece a criação de empresas de pequena dimensão. Mas, ao lado dessa tendência à dispersão, existe também uma certa tendência à concentração, correspondente ao circuito moderno, incluindo-se o circuito moderno marginal. Numerosas atividades modernas são representadas por uma só empresa.

A cidade abriga, assim, as atividades de fabricação que pertencem tanto ao circuito superior típico, quanto ao circuito superior marginal e ao circuito inferior.

NOTAS

1. A esse respeito, ver Claval (1968), especialmente o capítulo VIII. Nesse livro, ele trata do papel do Estado na organização do espaço nacional. Infelizmente, o caminho aberto ainda não foi utilizado nos trabalhos empíricos. Um livro recente de L. Navarro de Brito (1973) constitui um dos primeiros estudos teóricos que aborda as relações entre o Estado e o espaço, nos países subdesenvolvidos, do ponto de vista da ciência política. Ele estuda o que chama de "efeitos recíprocos de *input* espacial sobre o Estado e os *outputs* do Estado sobre o espaço".
2. "O que nos preocupa principalmente é a reavaliação de certos teoremas fundamentais de competição pura para saber se eles se mantêm quando as relações são concebidas como subordinadas ao mesmo tempo às categorias de distância e de tempo" (Greenhut, 1963).
3. "O Estado (no entanto) constitui a sociedade global de nossa época. Por isso, ele é a unidade espacial mestra e o espaço-referência no que concerne às dimensões regionais" (L. Navarro de Brito, 1972). Ver também Miles, 1970a, p. 455; Robirosa *et al.*, 1971, p. 2; J. Friedmann, 1971; J.-C. Perrin, 1971; Kayser, 1966 e 1972.
4. Em Serra Leoa, o papel do Estado na disseminação dos serviços públicos é determinante, e a organização do espaço variou em função das prioridades dadas pelo poder público a um dos setores do investimento e à sua localização (Barry Ridell, 1970a). Isso é notório em relação aos serviços médicos, postais e bancários, assim como às escolas.
5. Na Argélia, depois de dez anos, a fragmentação dos municípios provocou a criação de um grande número de *souks*, cada município querendo ter o seu e desejando aproximar o *souk do fellah* (Cote, 1969). No Brasil, a distribuição de uma quota de alguns impostos federais aos municípios incentivou a criação de novos municípios.
6. Em Istambul, as despesas públicas são de responsabilidade principalmente do governo central:

	<i>Governo central</i>	<i>Cidade</i>	<i>Municipalidade</i>
Água potável (1963-1969).....	73,6%	19,3%	7,1%
Estradas e esgotos (1966-1969) ...	52	31	17
Energia elétrica (1963-1969)	93,4	2,1	4,4

Fonte: Komal Ahmed Aru, 1971, pp. 84-86.

"O poder de taxação das municipalidades na Índia e no Paquistão é bem pequeno; muitas dentre elas tiram a maior parte de sua renda de impostos obsoletos. Essa fragilidade financeira frequentemente é acompanhada de uma fraqueza administrativa, salvo exceções notáveis" (Wellisz, 1971, p. 74).

No México, as despesas totais dos Estados e Territórios representavam em 1964 somente cerca de 1,3% do PNB, as dos municípios 0,4%. As despesas do governo federal atingiram 8,9% do PNB. As rendas totais de todos os Estados reunidos eram 12% das do governo federal (Roberto Anguiano, 1968).

7. Referindo-se às novas necessidades impostas pelo período tecnológico, Roweiss (1970, p. 2) lembra que "com a padronização vem a hierarquização e os processos padronizados exigem um alto grau de controle e de coordenação". Essa referência aplica-se pelo menos a algumas funções do Estado moderno, nos países subdesenvolvidos, onde "uma falha na centralização pode provocar a desordem em todo o processo".
8. Na Venezuela, a parte dos Estados e municípios reduziu-se de 15% para 13%, entre 1960 e 1967. A dos institutos autônomos sobe, no mesmo período, de 11% para 45%. Como consequência, as despesas federais controladas pelo Congresso e outras instituições constitucionais baixam de 74% para 41%, o que leva a concentrar mais a decisão. Isso aparentemente acarreta a descentralização do investimento público. Dos 30% que constituem a contribuição do Estado, por intermédio de suas despesas, ao produto territorial bruto, 13,5% pertencem aos institutos autônomos. Na realidade, o poder discricionário do poder executivo aumentou.
9. "A metropolização é função da tecnologia contemporânea" (Roweiss, 1970, p. 6).
10. A esse respeito, ver principalmente S. Gurel, 1970.
11. A integração do país é uma das funções do Estado, diz Kaplan (1970, p. 189).
12. Na Argélia, o tráfego aéreo nos dá uma indicação muito nítida da ausência de relações entre as capitais regionais. Os voos que saíam de Constantine (94%) eram para Argel, os que saíam de Oran eram, em mais de 99%, para Argel. Entre as duas principais cidades argelinas, depois da capital, Constantine e Oran, não havia nenhum voo direto (Cote, 1968, p. 156). De um total de 61 167 viagens, 60 066 eram entre Argel e outras cidades.
13. Para ir de Ancara a Samsun ou Adana em 1948-1949, o tempo de viagem era de 22 a 35 horas, respectivamente. Esse tempo reduziu-se a 9 e 7 horas, em 1962 (Rivkin, 1965, p. 113).
Barry Ridell (1970a, p. 41) mostra como em Serra Leoa o tempo que se gastava em 1920 para se chegar ao que hoje é a periferia da capital é o mesmo que, atualmente, gasta-se para atingir a metade do país.
Em Bangladesh, a melhoria da rede rodoviária empreendida a partir do início de 1960 (a densidade das rodovias multiplica-se por 7,5 entre 1963 e 1967) contribuiu para um importante aumento do número de veículos em circulação, para reduzir os custos dos transportes em 40%, para melhorar os preços pagos aos produtores (de 8% a 34%, segundo os produtos nos mercados primários e de 13% a 65% nos mercados secundários), para aumentar a monetarização da economia e para aumentar consideravelmente a importância dos mercados, tanto em relação ao número de comerciantes quanto ao montante das operações (J. W. Thomas, 1971, pp. 205-213).

14. Sobre isso, ver Mortimore (1972) e Madhusudan Singh (1964) para Meerut, na Índia.

A Guatemala não dispõe de uma rede importante de rodovias e as que foram construídas recentemente são grandes estradas internacionais (Pan American Highway, Atlantic Highway, que vai até Puerto Barrios, e Pacific Highway).

15. Comparar, por exemplo, a situação na Suécia (Karlqvist, 1971) à da costa leste de Madagascar. Na Suécia, 28% da população vivem na região mais desenvolvida e dispõem de todos os serviços numa região de 10 km e 20% situam-se na região mais desfavorecida, em que a distância para encontrar os serviços necessários é de 80 km.

SITUAÇÃO EM MADAGASCAR

	<i>População efetivamente servida pelas rodovias (na própria rodovia) (%)</i>	<i>Porcentagem da população situada a menos de duas horas a pé (%)</i>
Antalaha	20	38
Fénérive	19	41
Tamatave	20	48
Mamanjary	25	47
Farapangana	29	61
Moramangana	23	42
Fort Dauphin	22	46

Na região de Kanpur, na Índia, 36,6% das aldeias não dispõem de nenhuma rodovia, um terço tem rodovias que não são pavimentadas, impraticáveis durante as chuvas de monções. Somente 28,7% têm acesso a rodovias pavimentadas (E. A. Johnson, 1970, p. 194). As 4100 aldeias que não dispõem de rodovias abrigam uma população igual à da Noruega (mais de 3 milhões) (E. A. Johnson, 1970, p. 195). A possibilidade de acesso aos bens e serviços é assim consideravelmente dificultada. Isso significa também um empobrecimento.

16. Bangladesh, por exemplo, conta com 1,1 milha de rodovias, habitualmente lamacentas, para cada milha quadrada de terras cultivadas. Esse índice deve ser comparado ao dos países ocidentais, 3,5 a 4 por milha quadrada de rodovias pavimentadas (J. W. Thomas, 1971, p. 205).
17. A disparidade dos preços entre a cidade e o espaço circundante frequentemente é escandalosa. Na região de Bouaké, Le Chau (1966) constatou uma diferença de 1 a 3,5. Na cidade, pode-se comprar 1 kg de açúcar com o produto da venda de 4 kg de inhame; nas feiras rurais, é necessário dispor de 14 kg de inhame.

Segundo J. Wilmet (1964), "a ação dos centros urbanos se faz sentir sobretudo num sentido centripeto e a cidade enfraquece, assim e em seu proveito, os campos

circundantes, sem nenhuma vantagem para estes. Mas, pelo fato de as civilizações tropicais serem essencialmente rurais, isso enfraquece o desenvolvimento das cidades, enquanto pólos de tecnicismo”.

18. O problema do colonialismo interno nos países subdesenvolvidos já deu margem a uma literatura importante. Entre outros, consultar Coleman (1960), Hirshman (1964), Hoselitz (1962), W. Lean (1969), Bela Balassa (1965), R. Dumont (1962), Franz Fanon (1968), González Casanova (1969a), Havens e Flinn (1970a), Wright Mills (1965), J. Cotler (1967), A. Emmanuel (1969), A. Quijano (1965).
19. Como lembra W. Lean (1969, p. 173), “a comunhão das leis, da língua, da moeda etc. facilita as trocas entre as regiões de um mesmo país, enquanto as diferenças devidas a esses fatores reduzem as possibilidades de comércio entre diferentes países”.
20. “Diversos efeitos desfavoráveis ou de ‘polarização’ provavelmente também atuaram. A concorrência do Norte arrisca a tornar periclitantes as atividades industriais e de exportação do Sul, cujo rendimento é comparativamente fraco, mas que, entretanto, criam rendas. Na medida em que a industrialização do Norte baseia-se nos bens que o Sul não produz, este último ainda se arrisca a perder com isso, tendo em vista que deverá comprar do Norte os produtos manufaturados, protegidos por barreiras aduaneiras recentemente levantadas, em vez de produtos similares antes importados do estrangeiro a preços inferiores” (Hirshman, 1964, p. 214).
21. “Não podemos explicar o vasto movimento da população rural para as cidades estudando apenas os motivos individuais dos migrantes. Devemos, antes de tudo, analisar as mudanças estruturais da sociedade...” (Sjöberg, 1966).
22. Produtividade do artesanato no Marrocos:

Grandes cidades	2.200 DH
Outras cidades	1.800 “
Campo	1.300 “
Produtividade média	1.810 “

(H. Béguin, 1970, p. 290).

23. No Haiti, “o êxodo é feito sem escala da aldeia para Port-au-Prince, numa proporção de 75%” (Chiss, 1971, p. 13). No decurso de uma pesquisa, dois terços dos homens de uma favela do Rio de Janeiro responderam que sua origem era rural ou que vinham de uma pequena cidade (Bonilla, 1961, p. 77).
24. Michael McNulty (janeiro de 1969, p. 175) insiste no fato de que os movimentos da população, particularmente os das rurais, continuam fundamentais para qualquer discussão sobre os sistemas de cidades.

25. Embora a razão inicial do crescimento mais rápido de uma região possa ter sido uma vantagem geográfica qualquer, é perfeitamente possível que, perdida essa vantagem, a região em questão continue a crescer; através das vantagens da concentração, ela continua a aumentar, ou seja, em função de um *momentum* econômico interno (Hicks, 1969, p. 162).
26. "As localizações antigas condicionam as novas localizações" (Bergsman *et al.*, 1971). "Em resumo, o princípio de acumulação nos ensina que, quando a atuação (a utilização) das forças do mercado é livre, um grupo de indivíduos, uma cidade ou uma região de um país, que por determinadas circunstâncias se encontram historicamente numa posição dominante, vêm essa posição se reforçar, enquanto permanece estacionária a posição dos grupos, indivíduos, regiões ou países que caem sob a dominação dos primeiros ou, no melhor dos casos, permanecem fora do processo cumulativo" (Marrama, 1961).
27. O papel dos *overhead capital* na instalação das atividades modernas foi estudado por Mutumbai (1971, pp. 362-363), no que concerne ao Zaire, mas suas observações têm um alcance geral.
28. Fernand Guyot (1968, p. 121) estabeleceu um quadro descritivo baseado na relação entre a população da primeira e da segunda cidade de diferentes países. Ele conclui sobre a existência de quatro grupos de países:
- Primeiro grupo - relação superior a 7:*
Hungria (13,2), Argentina (8,9), Romênia (8), França (7,5), Áustria (7,3), Dinamarca (7,2), México (7,15), Filipinas (7,1).
- Segundo grupo - relação de 3 a 5:*
Irã (5,2), Peru (5), Grécia (4,7), Bulgária (4,5), Chile (4,5), Reino Unido (4,08), Finlândia (3,6), Turquia (3,3), Marrocos (3,2), Tchecoslováquia (3,2), Venezuela (3); Noruega (3).
- Terceiro grupo - relação de 1,5 a 3:*
Irãque (2,9), Alemanha Oriental (2,7), União Sul-Africana (2,52); Israel (2,5), EUA (2,35), Egito (2,35), China Continental (2,3), Suécia (2,2), Alemanha Federal (2,1), URSS (2,1), Indonésia (2); Argélia (1,89), Formosa (1,99), Suíça (1,76), Nova Zelândia (1,77), Portugal (1,71), Japão (1,76), Colômbia (1,61).
- Quarto grupo - relação abaixo de 1,5:*
Iugoslávia (1,32), Nigéria (1,28), Brasil (1,25), Polônia (1,29), Austrália (1,23), Espanha (1,1), Países Baixos (1,14), Itália (1,12), Síria (1), Canadá (1,1).
29. "Um elevado grau de concentração é característico da estrutura industrial nos países subdesenvolvidos. Isso parece ser verdadeiro para os países que apresentam grandes diferenças em seu grau de desenvolvimento, o que explica que o fenômeno não é transitório, mas constante e estrutural, e que suas raízes baseiam-se nas limitações técnicas sob as quais o desenvolvimento instala-se nesses países" (Merhav, 1969, pp. 48-49).
- A macrocefalia também pode ser o resultado de uma má escolha, quando ela existe, por parte do governo. A preferência dada a certos tipos de indústrias "frequentemente conduz à concentração ou à polarização do desenvolvimento em algumas cidades, principalmente nas áreas metropolitanas do país" (Gauthier, 1971, p. 2).

30. "A urbanização dependente provoca uma superconcentração nas aglomerações (*primate cities*), uma distância considerável entre essas aglomerações e o restante do país, e ruptura ou a inexistência de uma rede urbana de interdependência funcional no espaço" (Linsky, 1965).
31. "... O mecanismo do mercado leva à concentração geográfica da atividade e da população devido às economias externas de aglomeração que aumentam com a localização de firmas nas proximidades de outras firmas, por causa do *overhead capital* e também em relação com uma força de trabalho bem formada e bem treinada" (Hansen, 1971, p. 193).
32. Segundo B. Kayser (1972), não se deveria mais considerar a existência desse escalão intermediário na América Latina, visto que a cidade intermediária tem cada vez menos autonomia em relação às atividades regionais. Na África Negra, constata-se um declínio relativo ou absoluto do papel dos centros secundários como pólos regionais (Marguerat, 1972). Para L.V. Thomas (1972), não é o caso de enfraquecimento, mas de ausência de cidades médias, no Senegal.
33. As grandes cidades açambarcaram o essencial da produção industrial deixando bem atrás, nesse terreno, as outras cidades do país. Assim, no Marrocos, a produção industrial é muito limitada fora de Casablanca. Um cálculo de H. Béguin (1970) mostra, de um lado, as relações entre o produto e, de outro, a parte desse mesmo produto industrial relativo a cada cidade, no total do setor que engloba todo o país. No primeiro caso, Casablanca com 24,8% atinge proporções três vezes superiores às da cidade localizada em segundo lugar nessa classificação, Meknes (8,6%). No segundo caso, Casablanca (23,1%) é responsável sozinha por um valor quatro vezes maior que o da capital do país, Rabat-Salé (5,9%).

No Zaire, Makanda (1965, p. 74) observa que a industrialização de Kisangani parece muito prejudicada pela existência de Kinshasa (ver, também, Mutambaí, 1971). Uma publicação oficial brasileira mostra que a preponderância funcional e sobretudo econômica do complexo urbano de São Paulo, seu poder de concentração e de atração dos fatores nacionais de produção, enfraqueceram as possibilidades das outras concentrações urbanas (SERFHAU, 1971). H. Lamicq (1969) acha que em Maturín (Venezuela) as atividades industriais se desenvolveram pouco apesar da presença de um mercado de consumo relativamente importante.

34. "A redução dos custos dos transportes permite atingir mais depressa as isolinhas (*isodapnes*) críticas. O resultado é um movimento para a aglomeração e a produção em larga escala, que leva à falência das pequenas indústrias que servem os mercados locais e que antes eram protegidas pela fricção do espaço" (Roweiss, 1970, p. 31).

Na Venezuela, por exemplo, Maracaibo teve durante séculos uma situação comparável à de Caracas como cidade-porto, cidade-comercial e aglomeração da produção. Quando Caracas começa a organizar o espaço nacional em seu proveito e segundo parâmetros modernos, ela vê aumentar suas possibilidades de evolução industrial. As outras cidades, ligadas a Caracas por novas rodovias, tornam-se relés da capital. É o caso de Barquisimeto, que assim obtém uma posição privile-

giada para a distribuição dos produtos numa parte da área antes comandada por Maracaibo. Como o processo de industrialização é acompanhado de restrições à importação de produtos manufaturados, isso corresponde a uma perda de dinamismo das antigas cidades-portos, capitais regionais.

35. Estamos de acordo com William Glade (1969, p. 8), para quem "mesmo as pequenas unidades de poder de compra, quando reunidas em quantidade suficiente, podem criar um mercado significativo para certos tipos de bens manufaturados".
36. "A produção das pequenas fábricas tradicionais de Mérida (Venezuela) é consumida pelo mercado local, mas sofre a concorrência muito forte de produtos similares vindos de outros lugares e vendidos pelas casas de comércio locais" (J. Valbuena, 1966).

DOIS PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO E OS DOIS SUBSISTEMAS URBANOS

DOIS PROCESSOS DE INDUSTRIALIZAÇÃO

No capítulo sobre o circuito superior, descrevemos os dois processos de industrialização dominantes nos países subdesenvolvidos. Um está essencialmente ligado ao consumo doméstico, enquanto o outro ocorre em função de um mercado não-doméstico. Chamaremos de industrialização A o primeiro tipo de atividade industrial moderna voltada para o interior e de industrialização B o segundo tipo de atividades industriais voltadas para o mercado externo.

Esse esquema certamente não é perfeito. De um lado, firmas criadas para servir o mercado da cidade podem, num dado momento, aumentar sua dimensão e exportar uma parte de sua produção. Por outro lado, firmas cuja produção desde o início destina-se à exportação podem ao mesmo tempo, trabalhar para o mercado interno. Mas optamos aqui por analisar as tendências dominantes.

Por industrialização A e B, referimo-nos mais aos processos que às formas. Algumas empresas (forma) podem ser representativas dos dois processos; a mesma cidade (forma) pode abrigar os dois tipos de industrialização (processo).

As possibilidades de instalação desses dois processos na rede urbana não são iguais (fig. 7). Enquanto, as possibilidades de industrialização A são maiores nas metrópoles, sobretudo na metrópole completa, quando o país possui uma, vão se reduzindo à medida que se desce na escala de importância e de complexidade urbana. Quanto à industrialização B, suas possibilidades de instalação são muito menos hierarquizadas; muitas são as indústrias que podem estar presentes em toda a rede. O tipo A necessita de economias externas à firma e tem de se apoiar em infra-estruturas regionais ou nacionais, enquanto as indústrias do tipo B só têm necessidade de infra-estruturas locais e, em geral, podem criar economias externas no interior da firma ou ir buscá-las à distância, no país ou fora dele. A localização das indústrias modernas voltadas para o exterior é, até certo ponto, uma localização "livre", na medida em que essas atividades são capazes de criar ou fazer criar, fácil e rapidamente, o meio de que necessitam.

A industrialização do tipo A corresponderia a uma velha idéia de R. Prebisch que, então, pregava a criação de uma *economia interna complexa* (S. Amin, 1971, pp. 251-252). Mas tal processo, só pode abranger algumas cidades de uma rede. Com efeito, se até a Segunda

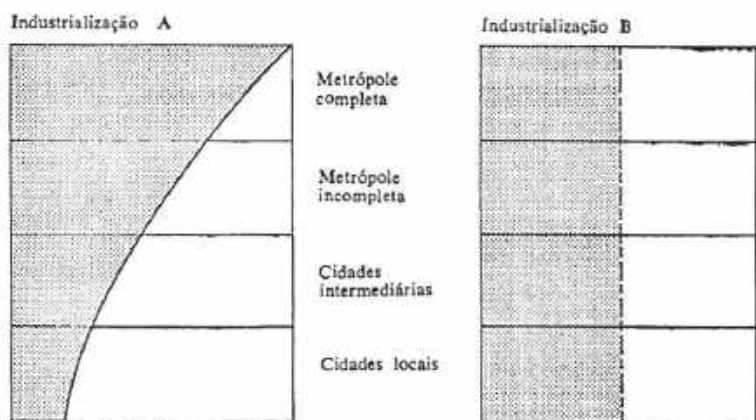


FIGURA 7 - INDUSTRIALIZAÇÃO A E B NA REDE URBANA.

Guerra Mundial a industrialização dos países subdesenvolvidos podia ser exclusivamente do tipo A, excetuando-se as indústrias de exportação coloniais tradicionais, não ocorre mais o mesmo com as possibilidades de se criarem indústrias de reexportação ou simplesmente voltadas para os mercados externos. Não é necessário que a economia seja totalmente voltada para fora para que esse tipo B de indústrias esteja presente.

No que concerne unicamente às indústrias de exportação, a entrada em cena das firmas multinacionais marca uma modificação importante nos princípios de localização.

As formas precedentes de organização industrial encontravam o conjunto das condições de sua instalação num mesmo ponto do espaço, com frequência a cidade-porto, capital do país. Tratava-se de instalações portuárias indispensáveis a saída dos produtos, de infra-estruturas comerciais, bancárias e de comunicações, assim como do aparelho do Estado. A organização do sistema de transportes, inicialmente baseado nas estradas de ferro, favorecia a concentração das atividades. As dificuldades de transporte e de comunicações em relação aos países do centro tornavam necessário um controle local das atividades ligadas ao comércio e à produção industrial, com a presença no local de um importante terciário. Isso é verdadeiro para as indústrias de primeira transformação ligadas à atividade de mineração, mas sobretudo para aquelas cuja matéria-prima são os produtos agrícolas. Atualmente, a nova forma das atividades ligadas à produção mineral só necessita, no local, de uma infra-estrutura e de uma reduzida atividade terciária exercida por estrangeiros.

Entre as novas indústrias de exportação, muitas são menos dependentes das condições regionais devido à sua natureza e seus objetivos. As matérias-primas são importadas em grande parte. Não há necessidade de infra-estruturas regionais e as infra-estruturas locais são facilmente instaladas pelo Estado. De um lado, a preocupação com o crescimento do Produto Nacional Bruto e a crença no milagre da industrialização levam os poderes públicos a criar zonas industriais para atrair os empresários, reduzindo suas despesas de instalação. Por

outro lado, essas indústrias aproveitam-se dos *overhead capital* já instalados na cidade para as necessidades da população. É por isso que um grande número dessas indústrias pode instalar-se em todos os escalões urbanos. Portanto, não é de se espantar que as firmas gigantes dos países do centro possam se interessar, doravante, por regiões deprimidas, de baixo nível salarial, sobretudo se o Estado empreende programas regionais de desenvolvimento com todo o tipo de incentivos aos novos investidores.

As indústrias modernas voltadas para o exterior instalam-se por todo lado, sem se preocupar com um mercado interno efetivo ou potencial. Seu mercado é externo. As razões que explicam sua instalação devem ser procuradas, em primeiro lugar, nas condições internacionais. Sua presença numa cidade não é um indicador da categoria da cidade na rede urbana. Certas indústrias, particularmente as ligadas às matérias-primas pesadas, têm mesmo toda a vantagem em se estabelecer em cidades industriais criadas especialmente para recebê-las, em geral pelo Estado, que considera essas atividades fundamentais para a industrialização e a modernização do país.

Os Dois Subsistemas Urbanos

As condições atuais da atividade industrial nos países subdesenvolvidos obrigam-nos, portanto, a considerar a rede urbana como constituída por duas redes superpostas. Uma está ligada principalmente às atividades industriais voltadas para o país; a outra, às atividades voltadas para a exportação.

Essas duas redes, que também chamaremos de subsistemas, definem-se mais em termos de funcionamento do que em termos de morfologia. As conseqüências de ordem geográfica de cada uma delas são bem diferentes. Com efeito, se elas se superpõem em escala nacional, algumas aglomerações, contudo, só dispõem de um tipo de industrialização, o que permite distinguir as aglomerações pertencentes exclusivamente a um dos dois subsistemas de produção industrial. É o caso das cidades de atividades de mineração e das cidades industriais.

Haveria, portanto, um subsistema que reúne os tipos A e B de industrialização e um outro subsistema que corresponde somente ao tipo de industrialização B. Chamaremos de “urbanização 1” o subsistema que compreende os tipos A e B de industrialização, e de “urbanização 2” o que compreende apenas a industrialização B. Não se exclui que a urbanização 2 possa evoluir para a urbanização 1.

No caso da urbanização 1, quanto mais elevado o nível de integração das atividades industriais na cidade, maior sua capacidade de dominação sobre o espaço circundante, assim como sobre o resto do país. Apesar de uma certa dependência em relação ao exterior, a atividade das cidades na urbanização 1 é, em grande parte, voltada para o interior do país. Poder-se-ia definir o subsistema 1 como voltado para dentro e *nation building*; enquanto o subsistema 2 seria predominante e voltado para fora, e espoliador.

Considerar esse subsistema 1 como *nation building* não significa só por isso que o lucro obtido nas atividades correspondentes permaneça no país. Sem dúvida alguma, uma parte importante é drenada para o exterior. Mas, por oposição ao outro subsistema, a rede *nation building* dispõe de uma certa capacidade criativa e de um poder de estimulação interna.

A existência desses dois subsistemas urbanos e a organização do espaço que lhes corresponde são uma consequência direta da nova divisão internacional do trabalho.

Em todo o caso, não há somente superposição dos dois tipos de atividade industrial, há também superposição das atividades dos dois circuitos da economia urbana. Como o circuito inferior está presente em todas as cidades, as atividades dos dois circuitos confundem-se em toda parte no sistema urbano, tanto nas metrópoles como, nas cidades.

O SUBSISTEMA 1

Consideradas unicamente do ponto de vista do subsistema 1, em todas as redes urbanas dos países subdesenvolvidos podem-se identificar, atualmente, pelo menos três níveis: as metrópoles, as cidades regionais ou intermediárias e as cidades locais.

A definição e o conteúdo de cada um desses níveis é função das condições da organização do espaço no atual período tecnológico. As metrópoles representam as formas de concentração e as cidades locais são representativas principalmente das formas de dispersão. Quanto às cidades intermediárias, elas são representativas de uma espécie de compromisso entre as duas tendências.

Em geral a metrópole é o único lugar que pode reunir as formas modernas da vida econômica, social e política. O dinamismo de sua interação leva a uma concentração cumulativa dos recursos. As cidades locais nascem ou desenvolvem-se como uma resposta a novas necessidades, principalmente no domínio do consumo; elas constituem o nível mais baixo, o limiar que permite a uma aglomeração satisfazer as demandas gerais mínimas de uma população. As cidades intermediárias representam o lugar onde a demanda nascida de um consumo mais exigente encontra uma resposta em sua capacidade de produção e/ou de distribuição. O aparecimento dessas cidades intermediárias é função do tamanho do espaço que deve ser servido, de sua densidade econômica e da organização dos transportes, agindo esta última como um modificador das duas condições precedentes.

A terminologia cidade primacial, cidades médias e cidades pequenas só pode ser aplicada quando se considera um país como uma unidade isolada. Ela perde todo o valor comparativo quando se procura definir e classificar o fenômeno urbano além do quadro estritamente nacional. É por isso que preferimos as denominações metrópole, cidade intermediária e cidade local, muito mais qualitativas do que quantitativas.

Em cada escalão (metrópole, cidade intermediária, cidade local), a aglomeração assegura as funções próprias de seu nível mais as funções dos níveis inferiores. Assim, a metrópole é ao mesmo tempo metrópole, cidade intermediária e cidade local. Mas a cidade local tem somente sua função de cidade local, mesmo que a atividade dos mercados periódicos possa aumentar consideravelmente sua importância, embora de modo temporário. Esta distinção não é gratuita, pois o circuito inferior, como explicaremos em seguida, tem apenas um alcance local.

O que é verdadeiro para a hinterlândia, também o é para o interior da cidade. É, ainda uma vez, o acesso aos diferentes bens e serviços que tem importância. Algumas pessoas podem ter acesso, de modo permanente, a todos os bens; outras são obrigadas a fazer uma escolha e escalonar no tempo suas compras; há os que, embora residindo numa cidade multifuncional, não têm meios de utilizar suas múltiplas funções. A idéia de "cidade-região" deve ser retida; a distância física aqui é substituída pela distância social, função do nível de vida das diferentes camadas sociais.

*Localização das Atividades Modernas e
"Desmantelamento" da Rede*

A localização das atividades modernas voltadas para o interior supõe a presença de forças de concentração tais como o tamanho da cidade, seu nível de cosmopolitismo, a presença de economias externas e de externalidades, a existência de infra-estruturas nacionais e regionais que servem essa cidade. A concentração das atividades nas metrópoles é explicada por uma maior acessibilidade à informação geral e especializada, assim como pelas maiores facilidades no uso de infra-estruturas de comunicação. Mas, a proximidade do poder público também intervém como um elemento determinante. A macrocefalia, do mesmo modo que a tendência a uma hierarquia geográfica entre as atividades modernas, resulta da combinação desses elementos. Em escala nacional, a rede urbana é comandada pelo circuito moderno.

As cidades locais têm possibilidades limitadas de criar atividades modernas por causa do tamanho reduzido de seu mercado e também por causa do caráter monopolístico de certas atividades regionais de comércio, cujo efeito sobre os preços reduz ainda mais o número dos consumidores. As cidades intermediárias não podem criar atividades modernas em relação com a dimensão de seu mercado potencial quando a atividade em questão já existe na metrópole, em condições que tornam a competição difícil, se não impossível. Por outro lado, as modernas vias de comunicação ligam os grandes centros de produção aos

principais centros de consumo e são, portanto, um obstáculo suplementar à criação de certas atividades modernas nessas cidades. Enfim, o papel dominante da metrópole industrial provoca um curto-circuito das cidades intermediárias, que assim se acham sem poder de comando efetivo.

Friedmann e Stohr (1967) teriam razão ao pensar que “a hierarquia urbana do mesmo modo que a região são mais conceitos que fatos”¹²?

Esta distribuição espacial das atividades modernas e a ausência de uma hierarquia entre os centros explicam a multiplicidade dos fluxos ascendentes (pessoas) e descendentes (bens), que levam a um verdadeiro desmantelamento da rede (Santos, 1966) ou, em todo caso, o desmantelamento da rede urbana em sua concepção tradicional. Todas as cidades do sistema têm relações diretas com as cidades maiores, sem necessidade de intermediárias (fig. 6). Gormsen (1972) provou isso para o México, e B. Kayser (1972) elaborou uma teoria mais geral sobre o assunto para a América Latina.

Esse esquema seguramente é imperfeito. Para se abastecer, certos comerciantes são obrigados a passar pelos atacadistas das cidades vizinhas de dimensões superiores; por outro lado, as aglomerações de nível infra-urbano, geralmente fora das rodovias mais transitáveis, são incapazes de se dirigir diretamente às metrópoles industriais ou mesmo às grandes cidades da região, permanecendo assim tributárias da aglomeração mais próxima.

No quadro de um estudo geográfico, é necessário também levar em conta os espaços agrícolas, tentando definir seu grau de modernização.

A modernização do campo pode se dar em resposta a uma demanda estrangeira, no caso das culturas comerciais ou industriais de exportação, ou em resposta a uma demanda da indústria nacional. Ela pode vir, por outro lado, da ação governamental para incentivar a produção alimentar, ou ser muito simplesmente uma “modernização espontânea” consecutiva ao desenvolvimento urbano. Essa modernização dos campos acompanha-se quase sempre de um curto-circuito das pequenas cidades, que é reforçado pela tendência do circuito superior

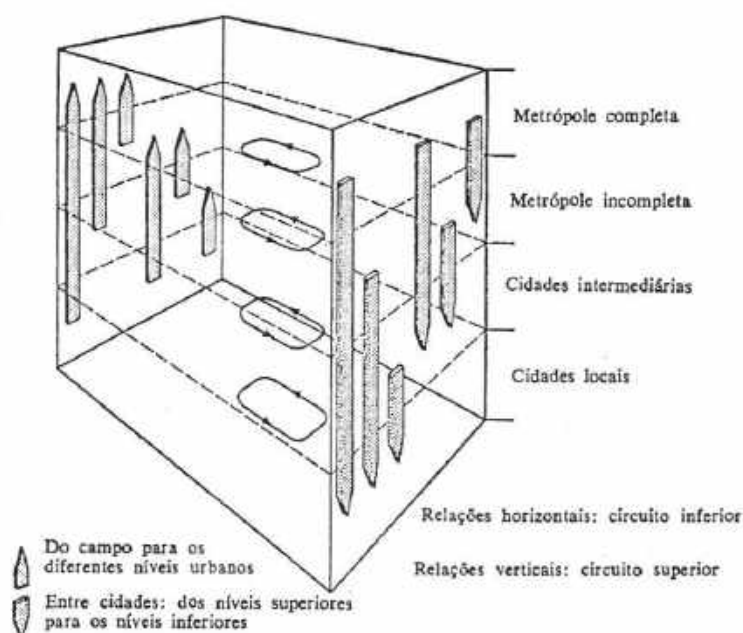


FIGURA 8 - O SISTEMA GLOBAL DAS RELAÇÕES URBANAS.

a se concentrar. A modernização agrícola supõe um aparelho comercial, administrativo e bancário de que as pequenas cidades, e muitas vezes as cidades médias, não podem dispor. As grandes cidades açambarcam o essencial das trocas com as regiões rurais em crescimento e às outras aglomerações da rede só deixam responsabilidades e lucros mínimos. O papel das pequenas cidades torna-se cada vez mais o de redistribuição, e cada vez menos o papel de coleta.

Não se pode pensar em uma perfeita integração entre a cidade e o campo circunvizinho. As relações tendem a tornar-se duplamente assimétricas. De um lado, não há coincidência entre os tipos de oferta providos pela cidade e os tipos de demanda que ela recebe. Por outro lado, se as atividades não-modernas ou tradicionais do campo man-

têm relações estreitas e obrigatórias com as atividades de mesma natureza na cidade, não ocorre o mesmo com as atividades rurais modernas, cujas relações freqüentemente se efetuam com uma grande cidade que pode ser até mesmo a metrópole nacional².

Haveria, portanto, relações *verticais* entre as atividades modernas da rede, os fluxos respectivos atravessando as zonas de influência do circuito superior das cidades de nível diferente, enquanto entre as atividades não-modernas da cidade e de seu *urban field* as relações seriam *horizontais* (fig. 8), ou seja, eles se localizam no interior da zona de influência local da cidade.

Mobilidade Diferencial e Significado da Rede

A seletividade que caracteriza a implantação espacial do circuito moderno leva essencialmente a dois resultados: *a*) a imobilidade de certos bens e serviços, cuja aquisição ou uso permanecem limitados aos locais de produção; *b*) a imobilidade de certos indivíduos, por diversas razões incapazes de se deslocar para onde esses bens e serviços podem ser adquiridos.

Para certos tipos de consumos, todo indivíduo, qualquer que seja sua condição ou seu nível de renda, é prisioneiro da cidade. É o caso dos bens e serviços que, por sua natureza ou devido à freqüência da demanda, exigem uma proximidade no espaço e no tempo. Para outros consumos, a capacidade de escapar da sujeição ao mercado local depende da mobilidade do indivíduo, que está em estreita ligação com sua posição na escala das rendas.

Quanto aos consumos menos dependentes de uma resposta imediata, no espaço e no tempo, sua satisfação depende de um certo número de fatores. Por exemplo, do perfil de consumo de cada grupo de renda depende a obtenção das economias de escala necessárias à produção de certos bens ou à sua comercialização. A distribuição da população na cidade, a importância dos veículos privados assim como a organização dos transportes coletivos intervêm igualmente como modificadores. A situação da cidade na rede urbana é um outro fator im-

portante; ela se define em função do nível da cidade de dimensões superiores à mais próxima e da acessibilidade desta às camadas abastadas da aglomeração hierarquicamente inferior para o abastecimento de certos bens e serviços. Quanto maior essa acessibilidade, mais difícil se torna para a cidade de nível inferior promover atividades modernas de produção e de comércio, mesmo se há um mercado potencial no lugar.

Todavia, é necessário mostrar outras duas possibilidades: a criação, pelo Estado, de certos serviços no local; e a criação, por uma firma "de exportação" instalada na cidade, de uma atividade nova necessária a seu funcionamento, mas que pode, ao mesmo tempo, trabalhar para outras firmas ou para a comunidade. Nesses dois casos, há a implantação de novas atividades sem relação direta com o nível da demanda local.

Assim, a criação de atividades modernas na cidade não depende exclusivamente das condições potenciais do mercado, definidas por um certo nível das atividades preexistentes e por uma certa distribuição das rendas. Certas atividades motrizes podem facilitar a modernização da economia. A possibilidade de criar localmente uma atividade moderna também depende dos preços estabelecidos nas cidades próximas mais importantes, assim como das possibilidades e vantagens de um deslocamento das camadas abastadas da população para fazer suas compras. O mercado potencial tem seu núcleo nas classes suscetíveis de um consumo freqüente, mas também é formado pelas compras periódicas dos indivíduos das classes menos favorecidas.

A situação, entretanto, é diferente para cada produto. As variáveis que devem ser consideradas são as economias de escala próprias a cada produção, a importância e o nível de organização das produções situadas nos outros pontos do espaço; as dificuldades e os custos dos transportes; o volume e a freqüência da demanda local; a participação das classes pobres na demanda.

Quanto mais complexa e integrada é a economia urbana, mais os preços tendem a ser inferiores aos verificados em outras cidades do mesmo sistema, ao se considerar os mesmos produtos nas mesmas con-

dições de qualidade. Assim, os consumidores que têm mobilidade tendem a ir obter esses bens nas cidades de nível superior, na medida em que os custos de deslocamento não representem um obstáculo. Mas essa diferença de preço não tem significado para os consumidores sem mobilidade, que permanecem prisioneiros das cidades de economia menos evoluída para o essencial de seus consumos e, às vezes, para a sua totalidade. O esquema (fig. 9) simplifica as diversas situações possíveis, pois só representa a cidade de um nível muito elevado de integração das atividades econômicas e a de nível mais elementar.

Para cada indivíduo, segundo sua renda e suas possibilidades de crédito, segundo sua mobilidade e o bem comprado, o papel de cidade regional pode ser assumido tanto por uma cidade intermediária como por uma metrópole.

Se considerarmos a cidade local como o fornecedor dos consumos que exigem uma resposta imediata, pode-se concluir que ela exerce

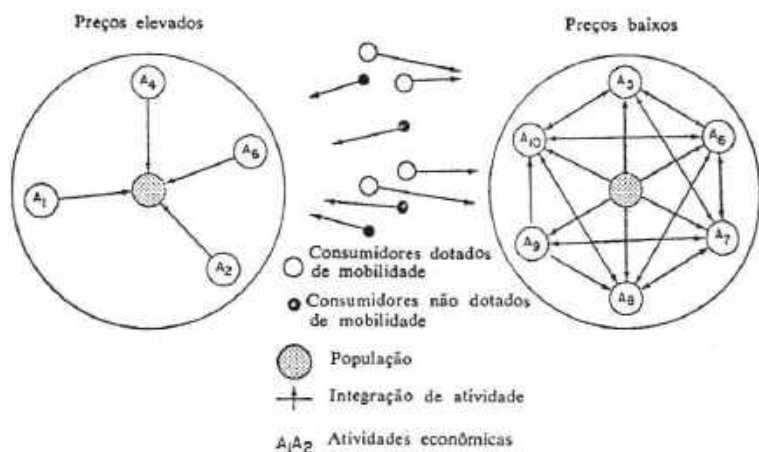


FIGURA 9 - MOBILIDADE DO CONSUMIDOR E MERCADOS POTENCIAIS

esse papel para a totalidade de seus habitantes. Mas, a cidade local é igualmente chamada a exercer funções de um nível superior para todos aqueles que só dispõem de uma mobilidade limitada.

A rede urbana não tem, portanto, o mesmo significado para as diferentes camadas socioeconômicas.

O SUBSISTEMA 2

Antes do atual período tecnológico, as atividades industriais voltadas para o exterior eram circunscritas às cidades industriais ou de mineração, assim como a alguns portos. Hoje, como vimos, essas atividades podem instalar-se em todos os escalões urbanos, não importa em que cidade, contanto que esta reúna vantagens comparativas locais, tais como infra-estruturas locais, externalidades a baixo custo, mão-de-obra barata. Como esse tipo de indústrias não exige infra-estruturas regionais complexas e numerosas, nem economias externas locais, pode ocorrer uma certa descentralização. Pode-se falar, até certo ponto, de uma localização "livre", na medida em que essas indústrias são capazes de criar fácil e rapidamente o meio de que necessitam.

As indústrias de exportação ou de reexportação têm um papel de distorção no conjunto da economia nacional. Essa distorção verifica-se em diferentes níveis. Essas atividades demandam bens públicos em grande quantidade. O Estado, de igual modo, considera indispensável lhes conceder subsídios à exportação. Suas importações consomem uma parte importante das divisas acumuladas no exterior ou contribuem para agravar a dívida externa do país. Essas atividades são consumidoras de uma importante parte do orçamento para o qual sua contribuição é mínima e, com frequência, inexistente. A esses graves inconvenientes, acrescentem-se outros, como o controle internacional da atividade. É da empresa matriz que depende o nível da produção do país que as acolhe. Assim, toda a relação entre essas indústrias e o resto da economia depende de uma decisão externa ao país. Além disso, as facilidades oferecidas a essas empresas podem encorajá-las a ter um papel importante no mercado interno e mesmo a tentar eliminar as

indústrias similares domésticas, reduzindo ainda mais a influência nacional sobre certos setores da produção.

São as “cidades” que, no espaço nacional, representam a mais nítida expressão dessas atividades industriais voltadas para o exterior. Nas outras cidades, os dois tipos de industrialização acham-se lado a lado e chegam mesmo a se confundir, embora as zonas industriais geralmente sejam o *habitat* das indústrias voltadas para o exterior, mesmo que inicialmente elas tenham sido construídas com outros objetivos.

Cidades com Função Dominante ou Enclaves?

As cidades industriais são aglomerações especializadas num certo tipo de atividade, cidades monofuncionais. São criadas para acolher atividades modernas de produção dirigidas de fora, com o objetivo de aproveitar economias externas fixas ou outras vantagens fixas (matérias-primas, energia, mão-de-obra barata). Chamamos essas aglomerações de cidades com função dominante, para distingui-las das verdadeiras cidades. Elas não dispõem de autonomia no exercício de suas atividades fundamentais, que se integram a outros centros de produção.

Nos países industriais, a especialização, em geral, é o resultado de uma necessidade de produtividade máxima no interior de um sistema baseado na complementaridade. As vantagens comparativas locais são postas a serviço de uma rede de inter-relações coerente. Essas vantagens aumentam a produtividade do conjunto, mas aumentam também a produtividade local, porque a atividade “especializada” é igualmente uma economia externa e um estimulante para outras atividades.

Nos países subdesenvolvidos, a especialização, em geral, é o resultado de uma necessidade manifestada numa região motriz, no próprio país ou no exterior.

Essa especialização é sinônimo de produção amplamente superior ao consumo local e de atividade “dominante” em relação às outras atividades da aglomeração. A vida da cidade com função dominante é inteiramente comandada pela produção principal cuja estrutura

projeta-se sobre a cidade que ela criou ou que mantém; as outras atividades têm de se adaptar.

As relações entre atividade dominante e atividades subsidiárias dependem ao mesmo tempo do tipo e do nível da demanda de *inputs* da primeira, e do tipo e do nível das outras atividades urbanas. Em regra geral, a atividade assim criada melhora a produtividade e abaixa os custos gerais na região de onde vem a demanda, as inter-relações ocorrem entre as atividades de alto nível tecnológico. Mas, localmente, é raro haver inter-relações ou efeitos em cadeia, devido ao baixo nível local de industrialização e à atividade especializada estar voltada para o exterior (fig. 10), tanto para seus *inputs* em bens e serviços como para o escoamento da produção, sem contrapartida. Se a atividade é sazonal, ela torna difícil, senão impossível, a criação local de atividades complementares.

A dependência frente a um mercado extralocal é uma fonte de distorções entre as decisões que interessam à firma e o desenvolvimento das outras atividades urbanas.

Quanto às relações da cidade com função dominante – com a região em que se insere e com o conjunto do país –, elas dependem ao mesmo tempo da natureza e do nível da produção local e das do país ou da região. Por outro lado, o problema da acessibilidade desempenha um papel importante. A distância dos centros dinâmicos impede ou torna difíceis as complementaridades e trocas no interior do país, enquanto as mesmas são fáceis com o exterior. A cidade com função dominante tende, então, a se comportar como enclave, o que tem um efeito negativo sobre o processo de crescimento nacional.

Por outro lado, há distorção entre cidade e espaço circundante, pelo fato de este não poder contribuir para a realização da atividade principal da cidade e de esta última, devido ao próprio nível de sua atividade, não ter condições de repercutir sobre a região³.

Encaradas do ponto de vista do desenvolvimento nacional, as cidades industriais podem colocar graves problemas aos países subdesenvolvidos. Elas contribuem estatisticamente para o crescimento das quantidades globais da economia, mas seu papel na transformação das

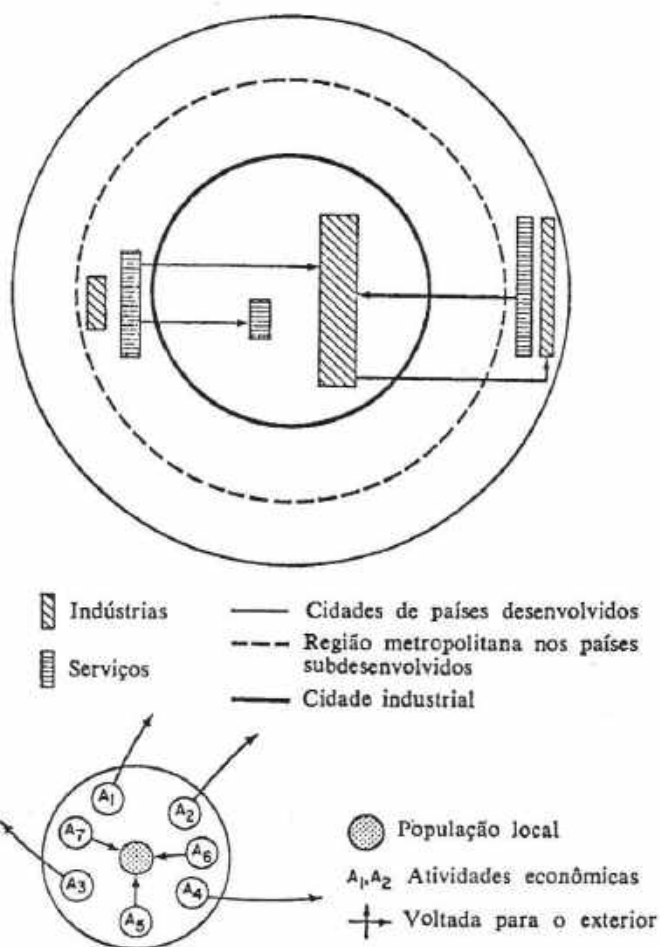


FIGURA 10 - NÃO-ARTICULAÇÃO DAS ATIVIDADES NO ESPAÇO.

estruturas pode ser tanto mais negativo quanto mais brutal e rápida foi a modernização do país, e mais recente a industrialização.

Além disso, se têm muito pouco efeito econômico sobre sua região, na organização do espaço nacional elas chegam a influir fortemente a seu favor, por intermédio da infra-estrutura dos transportes. Assim, a organização do espaço nacional pode ser elaborada em função de interesses estrangeiros e às custas, direta ou indiretamente, da coletividade nacional.

Como as atividades modernas implantadas nas cidades com função dominante não têm relações com as outras atividades urbanas, tende a se formar um amplo circuito inferior, cuja importância varia com o tamanho da cidade, mas também com a intensidade do processo migratório na região em que se insere e em todo o país.

Só o circuito inferior mantém relações com as atividades regionais, já que o nível tecnológico das atividades modernas instaladas nas cidades com função dominante suprime toda possibilidade de troca com os elementos preexistentes do meio regional.

Indústrias Voltadas para o Exterior e Zonas Industriais

As indústrias voltadas para o exterior não dependem de um mercado local: elas são criadas no plano de um mercado que é, freqüentemente, internacional. É por isso que sua localização pode dar-se fora das regiões desenvolvidas do país. Elas se inserem nas áreas onde a ausência de desenvolvimento industrial contribui para agravar a degradação do mercado de trabalho. Além disso, essas indústrias voltadas para o exterior freqüentemente se beneficiam dos programas de desenvolvimento regional destinados a desenvolver as regiões deprimidas.

Contudo, sua presença traz poucos efeitos em cadeia e as áreas circundantes continuam a depender das zonas centrais do país para um grande número de provisões.

Localmente, essas atividades criam apenas um número reduzido de empregos, enquanto, por outro lado, absorvem uma parte importante dos recursos nacionais. Elas levam o país a um modelo de crescimento

voltado para fora e agravam a necessidade de exportar e de importar, contribuindo assim para reduzir ainda mais a capacidade de decisão do Estado. Submetidas a uma lógica interna que se confunde com a lógica internacional, seu ritmo de funcionamento não tem relação com a economia doméstica ou com as necessidades nacionais. De um dia para o outro, essas fábricas podem ser fechadas ou reduzir de maneira drástica a produção. Frente a tudo isso, a contrapartida é nula e até mesmo negativa. Não há impacto positivo ou criativo sobre a região e pode, mesmo, haver distorção do crescimento industrial e agrícola interno. Enfim, as relações com outras atividades locais e nacionais são mínimas.

Mas as zonas "deprimidas" não são a localização exclusiva das indústrias voltadas para o exterior. Muitas vezes elas preferem se instalar nas grandes cidades, onde aproveitam as infra-estruturas já existentes ou forçam os governos a estabelecê-las.

A criação, na proximidade dos portos ou das principais cidades, de "zonas industriais" faz parte dessa política de desenvolvimento das infra-estruturas para atrair novas indústrias. A idéia que preside é a do crescimento pela industrialização, não importa a que preço. Contudo, essa solução parece não ter futuro, pois faz esquecer outros fatores locais, sobretudo numa situação de monopólio. Os países ou regiões em que esses terrenos permanecem vazios, ou quase, são muito numerosos para que possamos apresentar uma lista. Na Venezuela, por exemplo (Mendez, 1970), praticamente cada cidade média dispõe de sua zona industrial, freqüentemente usada como área de esporte pela população local... Com efeito, a concentração industrial no centro do país (Pericchi, 1971) bloqueia a difusão da atividade manufatureira, devido às estruturas monopolistas e às facilidades de comunicação, assim como à concentração da população nessa Região Central e nas cidades principais.

Os bons resultados, se ocorrem, são por toda a parte objeto de uma publicidade pretensamente nacionalista, incentivada pelos sócios capitalistas dos fundos internacionais. Assim, essa solução difunde-se, freqüentemente, sem que se leve em conta as diferenças de condições

de uma região ou de um país para outro. Apesar das desilusões, o número de terrenos colocados à disposição não pára de aumentar, ampliando assim o volume das alocações de recursos destinados às infra-estruturas, em detrimento de outros investimentos.

De fato, os projetos de zonas industriais só podem ser plenamente eficazes se estiverem integrados num plano de desenvolvimento geral e não fragmentário. Contudo, isso parece cada vez mais impossível, tendo em vista a natureza das indústrias que vêm se instalar. Fora de uma verdadeira integração, as zonas industriais tornam-se um instrumento praticamente ineficaz; seus efeitos multiplicadores são transferidos para o exterior (Perroux, 1960), sem poder repercutir positivamente sobre o espaço geográfico em que se inscrevem.

OS DOIS CIRCUITOS NA REDE

O Circuito Superior na Rede

As atividades dos dois circuitos econômicos instalam-se nas diferentes cidades do sistema segundo regras particulares a cada circuito.

As possibilidades de localização da indústria moderna vão aumentando a partir dos níveis inferiores da rede até a metrópole. Somente com a instalação de indústrias voltadas para fora, essa regra pode ter exceções (fig. 7), que já mencionamos neste capítulo.

As possibilidades do comércio moderno parecem aumentar com o tamanho e o nível funcional da cidade (fig. 11). As razões são numerosas e aqui citaremos apenas algumas. Quanto mais importante é a cidade, maior é o número de empresários, de profissionais liberais, de funcionários e de assalariados e, por conseguinte, maior é o número de compradores para os bens do comércio moderno. O número de grandes lojas modernas multiplica-se, provocando uma redução do número de intermediários, o que permite, em troca, um aumento do número de estabelecimentos modernos. A expansão do comércio, por outro lado, é favorecida pelo aumento do número de pessoas com capacidade creditícia, permitindo uma utilização mais geral do crédito

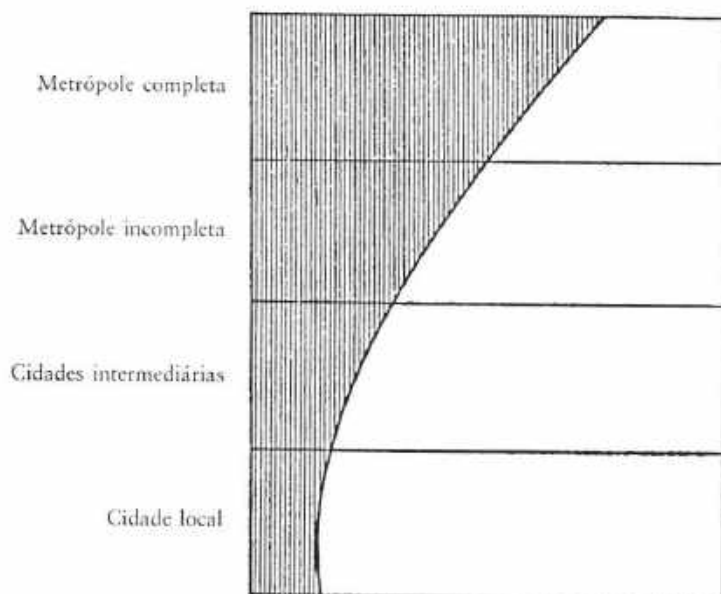


FIGURA 11 - O COMÉRCIO MODERNO NA REGIÃO URBANA.

institucional. A proximidade das indústrias, cuja importância qualitativa e quantitativa tende a aumentar com o tamanho da cidade, contribui para a baixa dos preços ao consumidor, aumentando assim a acessibilidade aos bens correspondentes. Isso também contribui para aumentar o número de consumidores, periódicos ou ocasionais, de dentro ou de fora da cidade, e assim as dimensões requeridas para a instalação de comércios modernos vêm-se reforçadas.

As atividades do comércio de exportação e do comércio de importação adquirem importância com o nível funcional da cidade. Todavia, a diferença é muito mais pronunciada para o comércio de importação, que é mais sensível às oscilações de conjuntura, enquanto o comércio de exportação é amplamente subvencionado pelo Estado, que tem necessidade de divisas. Menos defendido, mais vulnerável, o comércio de

importação passa por uma concentração mais forçada no plano econômico e geográfico. Fora da metrópole econômica do país, as possibilidades de expansão são menores para as firmas de importação que para as firmas de exportação (fig. 12).

A demanda local de serviços varia qualitativa e quantitativamente de acordo com o tipo de atividade. Quando as indústrias são voltadas para o mercado interno, podem demandar mais serviços à cidade em que estão instaladas. As indústrias "marginais", do mesmo modo que o comércio moderno, dependem ainda mais dos serviços locais. As indústrias voltadas para fora, ao contrário, demandam relativamente poucos serviços locais, mas dirigem-se a outros locais, em outras cidades do país ou do exterior, pois o nível de atividade industrial, em

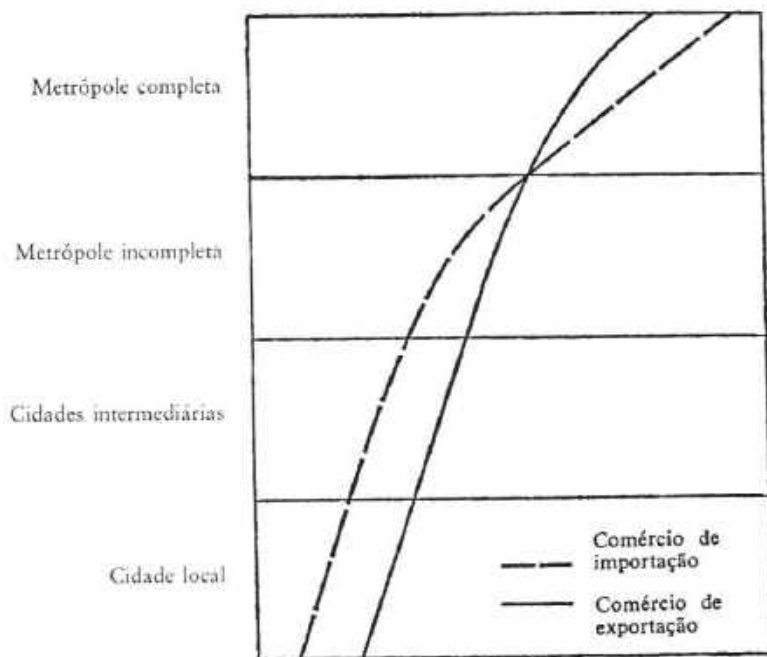


FIGURA 12 - O COMÉRCIO DE EXPORTAÇÃO-IMPORTAÇÃO NA RTDE URBANA.

geral, é bem superior ao de outras atividades: a indústria voltada para o exterior, como já vimos, pode se instalar na cidade sem ter muitos laços com as atividades preexistentes. É somente nas grandes metrópoles que ela pode encontrar os *inputs* de que necessita.

Não é certo que as atividades terciárias, em geral, sejam mais *foot-loose* que as indústrias, como escreveu W. Lean (1969, p. 59). A instalação de inúmeros serviços é função de um meio particular, que não pode ser encontrado abaixo de um certo nível de atividade geral. Por outro lado, cada vez mais indústrias no Terceiro Mundo podem internalizar as economias externas ou utilizar os *inputs* importados.

A metrópole completa dispõe de um grande número de serviços modernos necessários ao bom funcionamento de sua economia e da administração. Isso é, em parte, um resultado da integração local da economia.

O número e a qualidade desses serviços diminui com o nível urbano. Sem dúvida, o Estado pode introduzir uma distorção na hierarquia dos serviços quando cria serviços sem relação com o nível da aglomeração ou o nível atual da demanda. Pode ocorrer mesmo que, como disse Richardson (1969, p. 90), certos serviços públicos possam ser conseguidos de modo mais eficaz em pequenas cidades. Por outro lado, a distribuição de serviços pelo Estado pode criar uma complicação dos fluxos na rede, podendo não serem satisfeitas demandas de um mesmo nível na mesma aglomeração.

Tratando-se do conjunto das atividades do circuito superior, na cidade local que representa o nível inferior da escala urbana, as atividades, em geral, estão a serviço da população (local e da zona de influência) e sua dimensão é função do mercado. Na metrópole nacional, as atividades econômicas têm inter-relações e interdependências. Quanto mais alto o nível de industrialização de um país, mais as atividades econômicas da metrópole podem atingir uma autonomia, ou seja, elas se sustentam mutuamente e criam seu mercado, em vez de serem condicionadas pelo próprio mercado. Naturalmente, há situações intermediárias, tão numerosas que é difícil esquematizar (fig. 5, anterior, p. 286).

O Circuito Inferior na Rede

Qual é a importância do comércio não-moderno nas diferentes aglomerações da rede urbana? Que condições presidem sua expansão em cada uma dessas cidades?

As possibilidades do comércio do circuito inferior parecem aumentar em razão inversa ao nível funcional das cidades; elas também aumentam em função da distância (tempo e preço) em relação à cidade mais industrializada.

Nos níveis inferiores da rede, toda dificuldade para uma produção de tipo moderno ou a comercialização desses produtos limita o número de compradores periódicos ou ocasionais e força uma parte da clientela do setor moderno a se dirigir a outras cidades de dimensão superior, onde os mesmos bens são vendidos mais baratos. Esses dois movimentos contribuem, com frequência, para que a dimensão mínima requerida para a instalação de um comércio moderno não seja atingida. Isso também é a expressão de uma nova tendência das classes mais abastadas de se abastecerem em outros locais com produtos de qualidade superior ou que simplesmente não existem no mercado local. Os que não podem se deslocar e que são prisioneiros do mercado local recorrem necessariamente ao sistema de distribuição do circuito inferior. Como o número dos que podem se deslocar diminui paralelamente ao tamanho e ao nível da cidade, do mesmo modo que o número dos ricos, dos profissionais liberais, dos funcionários e dos assalariados, é no escalão urbano inferior que se encontra um comércio moderno menos importante e, ao contrário, um comércio não-moderno relativamente mais importante.

Sem dúvida, se a pequena cidade abriga uma indústria que trabalha para exportação, o emprego assim criado pode introduzir um elemento de distorção em nosso esquema e incentivar a criação de comércios modernos. Mas, há uma questão de dimensão que atua e, de toda maneira, esse tipo de atividade não tem efeito em cadeia direto sobre as outras atividades urbanas, sobretudo se os estabelecimentos modernos de comércio ou de serviços são criados por uma empresa industrial

para utilização exclusiva de seus empregados. Por outro lado, os supermercados ou outros tipos de comércio moderno só se destinam a uma clientela limitada.

No circuito inferior, as atividades de serviços são criadas antes de tudo para a população e para as outras atividades que, regularmente, não têm acesso aos serviços do circuito superior. Esses serviços, em geral, funcionam entre si como economias externas para as atividades do circuito inferior. Há um equilíbrio, ou seja, uma adaptação da oferta e da procura no interior de cada cidade. São serviços fornecidos “a varejo”, adaptados à dimensão das atividades do circuito inferior.

A importância dos serviços do circuito inferior aumenta com o tamanho da cidade. Mas, enquanto nas cidades pequenas eles substituem os serviços modernos às vezes existentes, na grande cidade eles existem, apesar do grande número de serviços modernos, para responder à demanda de uma numerosa população pobre. Na grande cidade, sua especialização e sua diversidade aumentam devido à sua colaboração com as atividades modernas.

A partir de uma certa dimensão, distinguem-se dois tipos de circuito inferior, de acordo com sua localização na cidade; um é o circuito inferior central e o outro o circuito inferior residencial. A diferença não está somente na localização, mas no comportamento, cada um apresentando um funcionamento, específico.

O primeiro está ligado à população do centro, mas caracteriza-se, além disso, pelas relações privilegiadas com as outras atividades centrais, entre as quais as atividades do setor moderno; sua clientela, aliás, ocasionalmente pode ser a mesma do circuito superior. O circuito inferior residencial é totalmente ligado à população; no centro, portanto, as ligações entre os diversos elementos da economia urbana são mais numerosas e freqüentes. O centro da cidade, sendo o terminal de carga dos transportes e o lugar em que as diferentes camadas sociais se encontram, as atividades do circuito inferior aproveitam-se dessas duas vantagens e assumem formas complexas. Nos bairros, é a necessidade de uma resposta imediata às necessidades de uma população sem dinheiro que explica a presença do circuito inferior. As duas formas têm

contatos seja por intermédio dos mascates, seja por intermédio dos atacadistas, geralmente situados no centro.

A importância relativa das atividades do circuito inferior no interior da economia urbana não é a mesma para as diferentes aglomerações da rede (fig. 13). Ela varia no sentido inverso da importância dos centros. Mas seu volume, considerado em termos absolutos, varia em proporção direta. Mesmo as metrópoles completas conhecem atualmente um nítido processo de empobrecimento. Esse fenômeno acentuou-se desde que o êxodo rural passou a se dirigir em grande parte para as grandes cidades.

O circuito inferior é auto-inflacionário, como disse McGee (1971a). A população, por seu papel criador de atividades (Paix, 1972), constitui um fator autônomo de expansão do circuito inferior, visto que, numa situação de crescimento tecnológico, o número de empregos criados no local é consideravelmente inferior ao número dos que os demandam. Nas grandes cidades, as dificuldades de mobilidade e/ou de acesso às atividades modernas mais estritamente localizadas constitui igualmente um elemento suplementar de explicação da importância do circuito inferior.

As vantagens de preço no próprio local das produções modernas agem em combinação com o efeito-demonstração para deformar o perfil

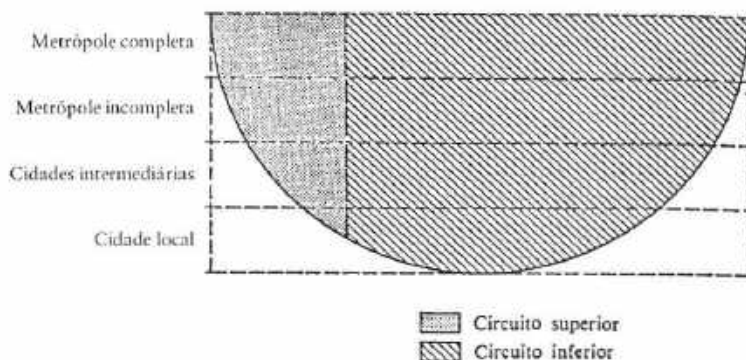


FIGURA 13 — IMPORTÂNCIA RELATIVA DOS DOIS CIRCUITOS NA REDE URBANA.

da demanda das populações pobres. Mas isso representa também a obrigação de pagar à vista ou em prazos fixos. Sendo reduzidas, senão esgotadas, as disponibilidades em dinheiro líquido, a necessidade de recorrer ao crédito pessoal e comprar no circuito inferior torna-se imperiosa. Portanto, não é paradoxal que a importância do circuito superior seja responsável pela ampliação do circuito inferior.

Finalmente, a noção de “fricção” das atividades, evocada por Haig (1926), não ajudaria a explicar o efeito multiplicador que se manifesta entre as pequenas atividades que se prestam serviços mutuamente?

OS DOIS *URBAN FIELDS*

Segundo Friedmann (1961, p. 100; 1964, p. 357), “um espaço econômico efetivo torna-se evidente quando nos encontramos diante de uma região cujos limites são definidos por uma frequência relativa de transações maiores no interior da própria região, que entre a região considerada e uma outra região” [*What is meant by an affective economic space becomes evident as we attempt to visualize a geographic area whose limits are defined by a higher relative frequency of economic transactions within it than between itself and another area*]. Esta definição está muito próxima da que foi dada por J. Boudeville para caracterizar o *espaço polarizado* (1964). (É sabido que a palavra “polarizado” não tem o mesmo significado para os economistas franceses e para seus colegas anglo-saxões.)

Poder-se-iam ilustrar essas definições de espaço econômico efetivo e de espaço polarizado através dos exemplos das regiões metropolitanas de Buenos Aires ou do Cairo, ou de qualquer outra metrópole completa do Terceiro Mundo.

Mas Friedmann afirma que a formação do que ele chama de espaço econômico efetivo impõe como condição de base que “as regras de comportamento econômico sejam as mesmas no interior de uma área”. Por outro lado, ele inclui entre os elementos de definição da estrutura interna do espaço econômico “a extensão física das áreas de mercado local”.

A diferença entre o conceito de Friedman e o de Boudeville não vem somente do fato de que o primeiro parece reservar a denominação "espaço econômico efetivo" a um número reduzido de regiões do Terceiro Mundo; há também o fato de Boudeville não atribuir um comportamento econômico maciço a seus espaços polarizados. A definição de espaço econômico efetivo dada por Friedmann pode assim excluir dessa categoria regiões dinâmicas, como as que rodeiam Caracas ou Abidjan, cuja economia é amplamente dependente do exterior, com o qual as transações econômicas são bastante ativas. Por outro lado, essa mesma definição pode permitir que se considere, como espaço econômico efetivo, a área de influência do circuito inferior de uma cidade pequena distanciada da metrópole econômica de um país, na medida em que as relações econômicas mais freqüentes são feitas no interior de uma dada área geográfica.

Ora, cada cidade tem, na realidade, duas áreas de mercado, correspondendo cada uma delas a um dos circuitos da economia urbana. Mesmo nas regiões de influência urbana mais ricas dos países subdesenvolvidos mais avançados, reconhece-se a existência desses dois subsistemas econômicos funcionando lado a lado.

As Duas Zonas de Influência

A influência territorial de uma aglomeração divide-se entre os dois circuitos da economia urbana. Cada cidade tem, portanto, duas zonas de influência de dimensões diferentes, e cada zona varia em função do tipo de aglomeração, do mesmo modo que o comportamento de cada um dos circuitos. A teoria dos lugares centrais, tal como é proposta atualmente, não se aplica aos países subdesenvolvidos.

Como já observamos anteriormente, a relação volume e complexidade do circuito inferior sobre o volume da população diminui do centro para a periferia, da metrópole para a cidade local. A área de influência do circuito inferior, ao contrário, tende a aumentar do centro para a periferia. Nas grandes cidades, o alcance do circuito inferior tende a se confundir com os limites da aglomeração, enquanto as cidades lo-

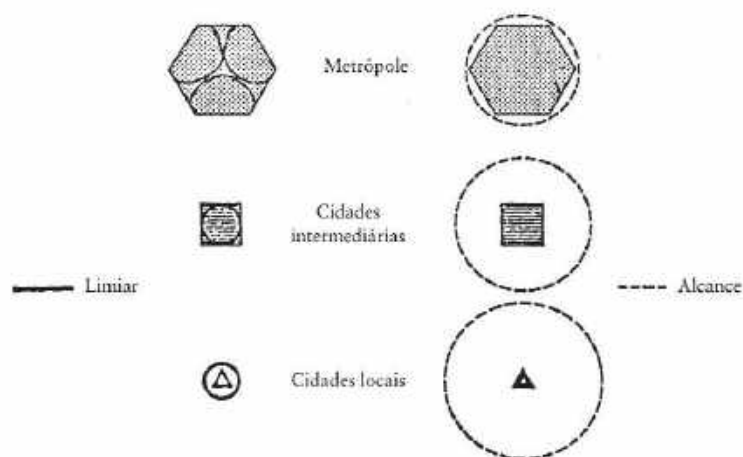


FIGURA 14 - O CIRCUITO INTERIOR NA REDE URBANA.

cais exercem o essencial de sua influência territorial por intermédio do circuito inferior (fig. 14).

Quanto ao circuito superior, ao contrário, seu alcance aumenta à proporção que se sobe no escalão urbano.

Freqüentemente, só o mercado urbano das metrópoles é suficiente para permitir certas produções modernas, sobretudo numa situação de monopólio. Mas, entre os bens produzidos, o alcance pode chegar aos limites do país. A diferença entre o limiar e o alcance atinge então o máximo possível. Essa diferença entre limiar e alcance tende a se reduzir da metrópole para a cidade local. O limiar tende a se confundir com os limites da cidade na medida em que se sobe nos níveis urbanos. Por outro lado, nos níveis inferiores, o limiar deverá abarcar uma zona mais ampla. Essa é uma das razões pelas quais as cidades locais dificilmente podem ter atividades modernas, pois a escala mínima para que essas atividades ocorram freqüentemente ultrapassa o alcance da cidade.

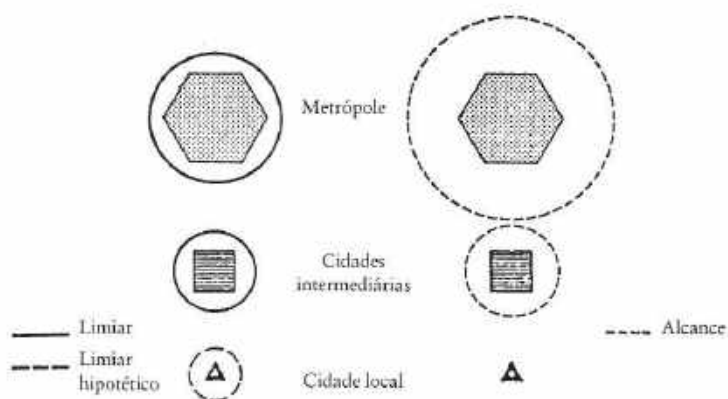


FIGURA 15 – O CIRCUITO SUPERIOR NA REDE URBANA.

Para as cidades locais, trata-se, portanto, de um limiar puramente “hipotético” das atividades do circuito superior (fig. 15), visto que esse limiar jamais será atingido, pois ele é unicamente teórico ou ideal. Nessa situação, as possibilidades de produção ou de comercialização de certos bens cabe às cidades de nível superior. Em conseqüência, não só o limiar é hipotético mas o alcance também. Arthur e Judith Getis (1966, pp. 221-222) definem o alcance ideal (*ideal limit*) como sendo “o raio máximo, em que o aumento do preço por efeito da distância faz com que os consumidores não comprem mais o bem”.

No circuito inferior, a situação é, sob certos aspectos, inversa à do circuito superior. Com efeito, é nas cidades locais que a diferença entre alcance e limiar atinge seu máximo. Devido à não-penetração das atividades modernas ou aos obstáculos à difusão dos bens modernos nas zonas de acesso difícil, é ao circuito inferior que cabe a distribuição tanto dos bens tradicionais como dos modernos, graças a esses mecanismos de adaptação mais flexíveis.

A extensão do raio de influência do circuito inferior, nas cidades locais, depende, em grande parte, do fenômeno dos “mercados temporários”, tanto na própria cidade como nas aglomerações de nível inferior do espaço circunvizinho. Na própria cidade, haveria, de um lado, um circuito inferior permanente, correspondente às operações diárias e às dimensões urbanas, e um circuito inferior periodicamente aumentado, representando as dimensões superpostas da cidade e de sua zona de influência (*urban field*).

Nas metrópoles, o circuito inferior, apesar de um volume fora de proporção com o do circuito inferior das outras cidades (porque está ligado à existência de uma população pobre considerável), não tem condições de manter relações com as outras cidades da rede. Essas relações são exclusivas do circuito superior, enquanto o circuito inferior fica confinado à própria cidade.

Nas grandes cidades, os custos de operação do circuito inferior são relativamente mais elevados que nas outras cidades da rede. A monetarização é mais generalizada, os assalariados em maior número e os salários mais elevados. Os consumos de “subsistência” incluem um número maior de bens e serviços. Como no circuito inferior trabalha-se principalmente para viver, os custos dessa categoria tendem a subir. Com os custos assim elevados, aos quais é necessário acrescentar o preço dos transportes, coloca-se o problema da exportação dos produtos fabricados no circuito inferior. Por outro lado, as economias de escala necessárias à criação do circuito inferior são mínimas, e esse circuito pode recriar-se sem dificuldade numa pequena aglomeração perto da grande cidade.

Em resumo, a influência do circuito inferior fica circunscrita aos limites urbanos das metrópoles. Ao contrário, ultrapassa amplamente os limites da aglomeração nas cidades locais. Quanto às cidades regionais, a influência do circuito inferior confunde-se com a área de influência local da aglomeração, a partir de onde encontra a concorrência das cidades locais (fig. 16).

O que acabamos de explicar suscita uma reflexão sobre o interesse, para os países subdesenvolvidos, da teoria dos lugares centrais, tal como

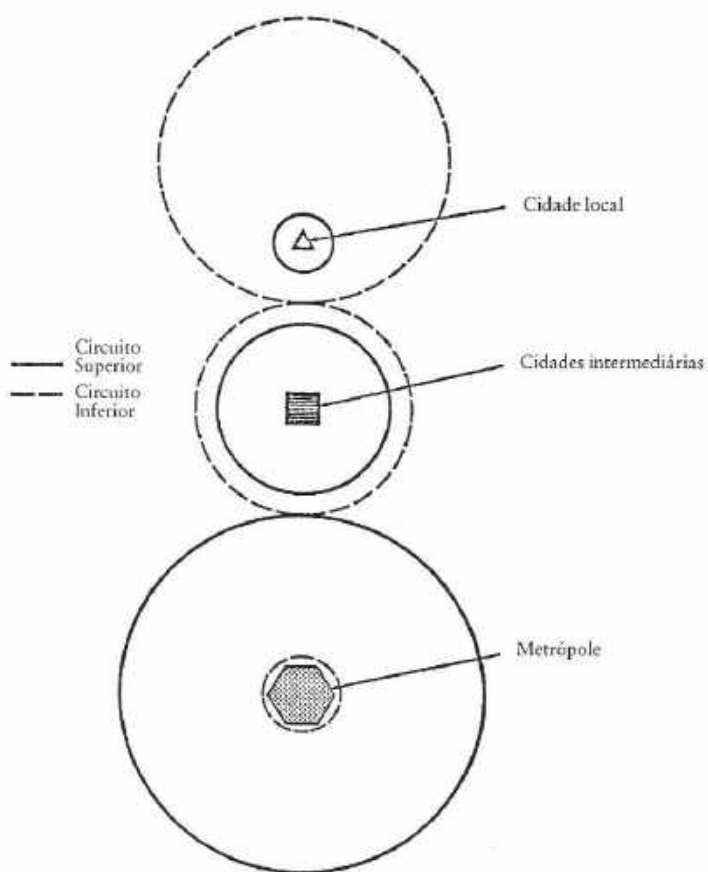


FIGURA 16 - IMPORTÂNCIA RELATIVA DAS ZONAS DE INFLUÊNCIA DOS DOIS CIRCUITOS EM RELAÇÃO AOS DIFERENTES NÍVEIS URBANOS.

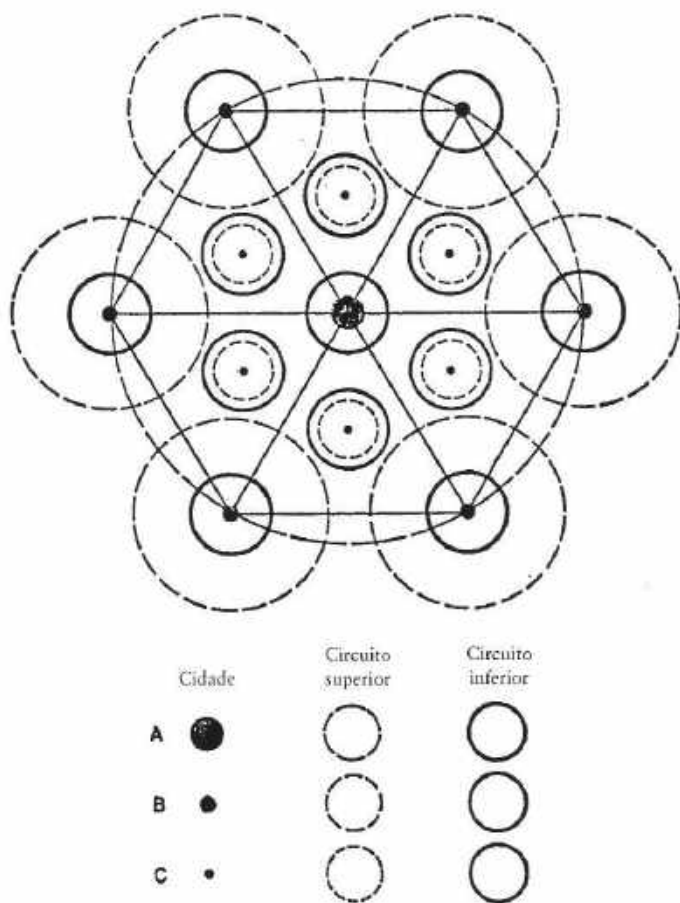


FIGURA 17 – O HEXÁGONO DE CHRISTALLER, PRINCÍPIO DO MERCADO MODIFICADO PELA EXISTÊNCIA DOS DOIS CIRCUITOS DA ECONOMIA URBANA NOS PAÍSES SUBDESENVOLVIDOS.

é enunciada. Pelo menos as noções de limiar [*seuil, threshold*] e de alcance [*portée, range*] devem ser revistas, por causa da existência do circuito interior. Podemos nos perguntar se essas noções herdadas de Christaller (1933), depois retomadas por Berry e Garrison (1958), são aplicáveis aos países subdesenvolvidos. Entre outros, J.H. Johnson (1966, p. 99), P. Wheatley (1969, p. 6), B. Marchand (1970), E.A. Johnson (1970) e Miller Jr. (1971, p. 321) levantam sérias dúvidas quanto à aplicação da teoria dos lugares centrais aos países do Terceiro Mundo. Sobre a noção de limiar já haviam sido lançadas críticas por vários autores, entre os quais Bunge (1966, p. 146), Davies (1968, p. 146), Daly e Brown (1964, p. 6) e P. Scott (1970).

De nossa parte, perguntamo-nos se é possível identificar um único limiar, quando se admite que a economia da cidade é formada por dois subsistemas estreitamente associados a dois setores de população. Isso parece tanto mais difícil, pois que, de um lado, os dois subsistemas se comunicam por intermédio das classes médias, ou seja, da parte da população capaz de consumir freqüentemente ou ocasionalmente nos dois e, de outro lado, os dois circuitos econômicos têm interações.

O que escrevemos aqui sobre as duas zonas de influência urbana (*two urban fields*) pode ao menos demonstrar a necessidade de expor essa teoria de modo diferente. Além disso, tentamos representar o hexágono de Christaller segundo o princípio do mercado (*marketing principle*), tal como o vemos num país subdesenvolvido, levando em conta a existência de dois circuitos na economia urbana (fig. 17).

A DIALÉTICA ESPACIAL ENTRE OS DOIS CIRCUITOS

A competição entre os dois circuitos pela conquista do mercado e o domínio do espaço é representada pela tendência do circuito superior a unificar totalmente o mercado e do circuito inferior a reclamar uma parte na organização do espaço e a se colocar em concorrência com o circuito superior.

“Solidariedades e antagonismos constituem a trama sobre a qual se tecem as relações intra-regionais” (Peillon, 1970, vol. 2, p. 88). No

que concerne aos dois circuitos da economia urbana, as solidariedades são funcionais, enquanto os antagonismos são estruturais. Esses últimos tendem a dominar a cena e podem quebrar as solidariedades.

A verdadeira dialética entre o circuito superior e o circuito inferior se dá em nível local, visto que o circuito inferior tem apenas um alcance local. No entanto, isso não significa que o problema seja estritamente local, mas é encontrado no plano de cada escalão urbano: metropolitano, intermediário e local, com características específicas para cada nível. A presença do circuito superior seria expressa por fluxos de toda a natureza e em todas as direções, sendo as trocas assimétricas em função da hierarquia urbana. Para o circuito inferior, talvez seja o caso de se voltar à noção clássica dos lugares centrais: a cidade e sua bacia urbana. Nesse caso, há um circuito econômico urbano em estado de interação simétrica com as atividades tradicionais da zona de influência urbana.

A área de influência do circuito inferior é contínua, enquanto a do circuito superior não o é. Por outro lado, o mercado do circuito superior é unificado, enquanto há fracionamento dos mercados correspondentes ao circuito inferior das diferentes aglomerações. Em relação a este último, pode-se falar, portanto, de uma justaposição de mercados praticamente sem interação.

No tocante à área de influência do circuito moderno, seria difícil reconhecer uma reprodução exata do cone da demanda que ilustra a teoria de Losch (1944). As possibilidades de consumir não são extensivamente difundidas como nos países desenvolvidos, mas concentradas em certos pontos, consequência geográfica das disparidades de rendas e das características do aparelho de distribuição. Assim, o preço não é uniformemente deformado a partir do centro. A zona de influência do circuito superior é, portanto, descontínua e, apesar de sua tendência a se afirmar sobre todo o território, atualmente não está em condições de fazê-lo completamente em nenhum dos países subdesenvolvidos. A existência do circuito inferior cria uma situação de concorrência no comando do espaço pela cidade.

Assim, a existência na cidade de um circuito moderno forte não é acompanhada automaticamente de sua presença nos campos circundantes. Em várias hipóteses, o circuito moderno é incapaz de prolongar diretamente sua influência sobre a região. É assim, por exemplo, quando sua atividade tem uma forma monopolística e fixa preços elevados para a produção; quando internaliza as economias externas de que necessita e impede o crescimento econômico local; quando exerce uma política salarial sem repercussão sobre o mercado de trabalho. Nesses casos, entre outros, o circuito superior, apesar de sua força em valor absoluto, não tem efeito em cadeia sobre o campo, que ele pode até contribuir para empobrecer. É ao circuito inferior que cabe a tarefa de manter relações constantes com o campo.

Há igualmente uma estreita relação entre o nível e o tipo de industrialização do país e a forma de difusão das mercadorias modernas. Quando a indústria nacional tem necessidade de um mercado importante, ela faz pressão sobre o sistema de crédito para assegurar sua expansão. Essa pressão se exerce para baixo e, graças às facilidades assim abertas, um número maior de pessoas pode se permitir consumos modernos.

Enfim, o estudo da dialética dos dois circuitos no espaço supõe que se leve em consideração o papel dos transportes que agem como um suporte de uma ou outra forma de organização da economia urbana.

As facilidades de transporte, seja qual for o lugar em que elas se manifestam, favorecem o circuito superior. Mas, a rentabilidade dos transportes modernos está ligada ao deslocamento de grandes volumes. Se tal não é o caso, o circuito inferior apresenta-se como uma solução para a distribuição. É necessário acrescentar também que as facilidades de transporte não podem se resumir à qualidade e à extensão da rede rodoviária. Também é necessário considerar os preços dos veículos e os custos operacionais como, por exemplo, os preços locais da gasolina. A formação do preço final do transporte cobrado aos usuários explica as possibilidades localmente abertas a um circuito ou outro.

É nas proximidades das grandes metrópoles industriais que a região pode dispor de uma rede de transportes bem organizada e muito

utilizada; os agricultores podem, então, ter rendas relativamente importantes. Nesse caso, o circuito superior é difundido na hinterlândia, mas os pobres, para os quais não há lugar num mercado de trabalho mais evoluído, refugiam-se nas cidades onde as atividades do circuito inferior incham. Paralelamente, o perfil da demanda modifica-se em contato com a cidade e, como as disponibilidades em dinheiro líquido não aumentam no mesmo ritmo que os novos consumos, impõe-se o recurso ao circuito inferior, único capaz de oferecer um crédito adaptado às pessoas sem emprego permanente.

A degradação da rede rodoviária nas periferias abre possibilidades também ao circuito inferior. De um lado, as formas locais de monopólios comerciais podem se manter e os elevados preços estabelecidos limitam o consumo às classes abastadas que podem pagar à vista. O resto da população tem de se dirigir ao circuito inferior. Às vezes acontece de casas de comércio que praticam monopólio comercial adotarem também práticas próprias ao circuito inferior. Por outro lado, as rodovias deficientes desencorajam a instalação de comércios modernos e favorecem, pelo contrário, a permanência dos atacadistas. Como a atividade desses intermediários e sua fonte de lucro estão ligadas à existência de um circuito inferior, este prolifera.

Sem dúvida, os mercados periódicos e o caminhão representam duas modalidades, uma tradicional e outra moderna, de introdução, nos campos atrasados ou distantes, de produtos oferecidos pela indústria moderna, nacional ou estrangeira. Por seu intermédio, populações sem mobilidade espacial podem ter acesso a novas formas de consumo. Mas isso não significa que o circuito moderno estenda seu alcance além da cidade; isso é apenas uma aparência. Na realidade, esse tipo de comércio comumente é feito de acordo com regras próprias ao circuito inferior, qualquer que seja o tipo das mercadorias vendidas. De um modo geral, quando a atividade é sazonal, o circuito inferior tem muito mais oportunidade de levar a melhor: atividade sazonal é sinônimo de receitas salariais esporádicas, não-regulares, e isso contribui para elevar o limiar a partir do qual as atividades modernas podem se instalar. A oscilação dos preços ligada à atividade sazonal tem resulta-

dos da mesma ordem. É o nível mais baixo atingido pela massa salarial que condiciona a criação ou a manutenção da maior parte das atividades de fabricação ou de comércio. O nível mais alto provoca oscilações na produção, para cima, mas não poderia justificar, por si mesmo, a criação de novas atividades.

Vimos anteriormente como a dialética entre os dois circuitos significa que a expansão de um se faz ao preço da contração do outro. Vemos aqui que essa dialética atua em termos de espaço. A difusão das atividades ou dos bens modernos, e a permanência das atividades não-modernas, está estreitamente ligada à organização do espaço pelos transportes e à distribuição geográfica das rendas. Competição entre os dois circuitos e organização do espaço têm relações de causa e efeito recíprocas.

PROBLEMAS TEÓRICOS E DE PLANIFICAÇÃO

O fato de o circuito superior de certas aglomerações ser constituído de firmas voltadas para o exterior conduz à formação de verdadeiros enclaves. Com as indústrias de exportação ou de reexportação obedecendo a uma lógica ditada por interesses internos às firmas, reduz-se a capacidade nacional ou regional de comando do respectivo subsistema. Esse enfraquecimento é máximo quando as empresas, para seu funcionamento, necessitam pouco de outras firmas localizadas no país. A planificação da economia e do espaço, já comprometida, torna-se ainda mais, na medida em que as empresas são multinacionais, ou seja, quando as decisões são tomadas fora do país.

Por outro lado, se numa rede em que a atividade se desenvolve em função de uma demanda interna os resultados tendem a se multiplicar no local, não é isso que ocorre quando se trata de indústrias de exportação. Na América do Norte ou na Europa Ocidental, que apresentam uma interdependência das economias, há uma rede urbana organizada segundo uma especialização geográfica horizontal com superposição de núcleos em que a organização da economia está baseada numa especialização vertical. Mas tal modelo de crescimento não pode funcionar para uma economia dominada.

É por todas essas razões que a teoria dos pólos de crescimento, e suas variantes, não pôde dar resultados apreciáveis nos países do Terceiro Mundo. Acreditou-se, por outro lado, que o circuito moderno tinha condições de aumentar a produção, ou seja, de criar o crescimento e difundi-lo nos níveis social, econômico e geográfico. Ora, o circuito moderno em si mesmo pode criar o crescimento, mas não o desenvolvimento; por outro lado, tal lógica negligencia o papel muito importante do circuito inferior na economia regional dos países e das regiões pobres.

Nas cidades onde ocorrem lado a lado os dois tipos de industrialização, o poder de comando da economia urbana é dividido. Mas, a influência das formas de industrialização voltadas para o exterior sobre o entorno geográfico é muito limitada. É às formas de industrialização “doméstica” que cabe o papel regional. Mas, nessa situação de co-habitação, a industrialização B (voltada para fora) é um elemento de distorção na evolução da economia urbana tomada em seu conjunto e, em particular, das próprias indústrias. Com efeito, se há criação local de economias externas e de externalidades, a tendência é, de um lado, ao aumento da importância da industrialização B e, de outro, à adaptação de uma parte da industrialização A (doméstico) às necessidades da industrialização B. O papel regional da cidade tende, então, a se transformar, seguindo a mudança de equilíbrio entre os dois processos de industrialização. A decisão torna-se cada vez mais externa e coloca delicados problemas de planificação, tanto mais que o crescimento do produto industrial frequentemente leva a pensar que o poder regional da cidade, em conseqüência, deve aumentar.

Contudo, com tais formas de implantação de atividade industrial no meio urbano, pode-se aceitar ainda a validade da lei da regularidade da relação entre tamanho e importância da cidade dentro de um país ou de uma região (*ranksize rule*, cf. Zipf, 1949)²?

De igual modo, no que diz respeito à teoria da base econômica, quais as atividades consideradas “de base” ou *city forming*, se as atividades de exportação exigem, para seu funcionamento, a colaboração de outras atividades locais? Por outro lado, muitas atividades que se

destinam à população (*city serving*) vão buscar *inputs* no exterior. Pode-se, realmente, nos dias de hoje, separá-las validamente? E para que serviria isso?

O problema aqui não seria, portanto, considerar a existência de atividades *city forming* opostas às atividades *city serving*, como sugere G. Alexanderson (1969), mas distinguir, no interior do meio urbano, as atividades *nation building* ou *region building* das atividades voltadas para fora. A noção de hierarquia urbana também deverá ser revista. Porém, mais importante que esses problemas, que são teóricos, permanece o problema prático da avaliação da força de comando real da cidade sobre o espaço regional, ou seja, de distinguir a dinâmica econômica da cidade de sua dinâmica regional. Os problemas da planificação regional estão estreitamente ligados a isso.

Na rede nacional, o papel motor e determinante é o das atividades modernas. As atividades ligadas ao circuito inferior têm, portanto, um papel subordinado. Mas, no plano local, a situação é diferente. Se no longo ou no médio prazo o circuito superior tende a levar a melhor sobre o circuito inferior, não se pode dizer o mesmo ao se considerar um momento preciso no tempo. Aqui, a ação de um circuito condiciona a do outro. Mesmo em prazo mais longo, o circuito inferior não é completamente passivo, na medida em que representa uma força de inércia frente à modernização e retarda a expansão total do circuito superior.

Mas, o problema não pára aí. Visto que a ação do circuito superior não atinge de modo uniforme o território nacional, é ao circuito inferior que cabe a tarefa de prolongar ou substituir a ação do circuito superior nas periferias. Utilizamos aqui o termo periferia não só em sua acepção geográfica, mas também socioeconômica. Enquanto para Brian Berry (1971, p. 115) “a incidência espacial do crescimento econômico é função da distância das metrópoles”, consideramos que as periferias não são somente as áreas rurais e urbanas distantes e pobres; elas se encontram igualmente nas proximidades das regiões de crescimento e das metrópoles do Terceiro Mundo e mesmo dentro destas. E é justamente nessas periferias que aparece o papel de organização,

pelo circuito inferior da economia e do espaço. E, no entanto, esse circuito não é levado em consideração nas obras de planificação econômica e/ou espacial. Essa lacuna, que é responsável pelo fracasso de vários esforços de planejamento, deve ser preenchida, se realmente se desejar atingir uma maior produtividade econômica e espacial.

NOTAS

1. Segundo J.H. Johnson (1969), o introdutor do termo *hierarquia urbana* seria Dickinson. Mas Smailes (1971, p. 4) reivindica a paternidade da expressão. Entretanto, tal como este último a define, essa noção só tem valor como curiosidade para os países subdesenvolvidos. E tal construção à feição militar, com comando e subcomandos do espaço segundo uma ordem hierárquica, não existe.
2. Apesar da afirmação de B. Higgins (1967, pp. 141-142), é difícil admitir que o crescimento do setor moderno extra-urbano e do setor urbano sejam intimamente ligados. Frequentemente, a mais-valia formada no campo ou nas minas vai enriquecer diretamente uma cidade distante.
3. "A lição principal é que essas indústrias (de base) têm pouco efeito, de promoção sobre outras atividades econômicas da região. A petroquímica e as siderurgias são indústrias altamente integradas [...] de modo que não fornecem nem pedem emprestado a seu meio imediato. Segundo o jargão técnico: elas interiorizaram sua exterioridade" (William Alonso, 1971, p. 29).
4. Segundo J.I. Clarke (1972), o conceito de *rank-size rule* foi desenvolvido por G. K. Zipf (1949), mas foi proposto por E. Auerbach ("Das Gesetz der Bevölkerungskonzentration", *Petermann's Mitteilungen*, 59, pp. 74-76).

CONCLUSÃO

O problema dos dois circuitos da economia urbana aparece, portanto, com um aspecto essencial dos inumeráveis problemas que os países subdesenvolvidos enfrentam atualmente. É também um testemunho da falência das teorias e dos esforços de planificação do desenvolvimento tentados até agora, pelo menos nos países de economia liberal.

Planificação tornou-se sinônimo de modernização. Mas se esta geralmente significa crescimento das quantidades globais da economia, o crescimento do produto *per capita* que disso resulta é, na realidade, apenas uma ilusão estatística – uma ilusão contábil, como disse G. Morice (1972) –, pois a pobreza, relativa e absoluta, progride inexoravelmente, tanto no campo como na cidade. Mas a existência de um circuito inferior da economia urbana, que se renova continuamente, ao lado de um circuito superior também em crescimento, freqüentemente é considerada como uma etapa para uma situação em que as desigualdades seriam apagadas e o produto nacional mais eqüitativamente distribuído.

Infelizmente, a análise de situações as mais variadas no Terceiro Mundo não autoriza tal otimismo. Países que têm um excesso de capital como Cingapura (Buchanan, 1972, p. 117) ou com um produto *per capita* sensivelmente elevado como a Venezuela, apresentam, grosso modo, os mesmos problemas, que o esforço de industrialização só fez agravar. O circuito inferior é, cada vez mais, a estrutura que acolhe as pessoas expulsas do campo; ele aparece, portanto, com um papel social e econômico inegável. Esse papel, sendo ao mesmo tempo o de um amortizador dos choques das migrações, pode nos tentar a imaginar que a preservação do circuito inferior se impõe, na medida em que o circuito moderno é incapaz de fornecer empregos a todo mundo. Isso seria defender uma posição contrária à assumida por aqueles que censuram a “terciarização” das cidades, acusada ao mesmo tempo de reduzir a produtividade do conjunto urbano e de baixar a renda individual média dos cidadãos.

Mas não são essas considerações que prendem a nossa atenção. De um lado, a produtividade não pode ser um fim em si mesma; de outro lado, as médias, particularmente no que diz respeito às rendas, em geral escondem as desigualdades mais iníquas. Se o circuito inferior não deve permanecer o que é, é porque seu papel, muito antes de ser o de provedor de ocupações e de fornecedor dos meios de sobrevivência, é o de perpetuador da pobreza, servindo de coletor da poupança popular, canalizada em seguida para o circuito superior por intermediários de todos os tipos.

Pelas ramificações que mantém, pelas múltiplas antenas que introduz na massa, o circuito inferior tem condições de aspirar à poupança ou ao ganho de cada dia e de insuflá-los no setor capitalista por intermédio de múltiplos canais: os atacadistas que se dirigem ao banco; as classes médias urbanas cujas acumulações, muitas vezes resultantes de seu comércio com as classes pobres, passam finalmente ao setor capitalista e isso freqüentemente por intermédio de um consumo conspícuo.

É por esse fluxo de capital a montante não ter contrapartida a jusante que o circuito inferior se mantém. O funcionamento atual da economia urbana leva a que as únicas contribuições do setor moderno ao

outro setor só possam ser feitas ao preço da dependência e da dominação. A análise dos elementos fundamentais de explicação da economia urbana “pobre” mostra a interdependência entre carência de capital e de crédito bancário e os outros elementos da organização do circuito inferior, qualquer que seja o nível de industrialização, o volume da produção e a importância do produto nacional bruto dos países em questão.

O modo como o espaço geográfico é organizado pelas cidades no Terceiro Mundo é uma causa suplementar da manutenção da bipolarização da economia.

A melhoria dos transportes, dada como um elemento de aproximação entre a grande cidade e sua periferia, não muda em muito a situação. Se a distância se reduz, o saque não diminui. A facilidade das comunicações coloca mais pessoas à mercê de um modelo de consumo imposto pelos meios de comunicação de massa, enquanto os preços, fixados em função das condições internas à firma (condições que podem ser internacionais), não diminuem.

De qualquer modo, os transportes só são bons, freqüentes e acessíveis entre as principais cidades da rede. É nessas cidades que os industriais podem instalar diretamente seus serviços comerciais ou eliminar a vocação usurária dos intermediários. Por toda parte, as dimensões limitadas do mercado dão a um punhado de comerciantes, e às vezes a um só, um papel efetivamente monopolístico, cuja primeira manifestação é o aumento inconsiderado dos preços. As pessoas impossibilitadas de se deslocarem – que são a maioria – têm de arcar com esses preços. A difusão espacial do circuito superior também significa a difusão do empobrecimento.

Essa organização do espaço leva pois à perpetuação tanto do circuito superior marginal como, e principalmente, do circuito inferior. Mas a própria organização do espaço é função da estrutura da produção, também responsável pelo empobrecimento na periferia. A produção dos bens de consumo correntes deixa de interessar os setores mais capitalistas que se voltam para os ramos mais rentáveis. As cidades intermediárias podem, como vimos, criar atividades industriais que

incluimos no circuito superior marginal. O circuito inferior que fabrica imitações de produtos modernos ou dos produtos tradicionais, comercializa, além disso, uma parte importante da produção moderna. Ele coleta, portanto, os capitais que “sobem” de novo para o circuito superior através de canais financeiros e políticos.

Desse modo, o fosso entre os dois mercados de capital tende a se aprofundar. Como facilidades de crédito são oferecidas aos setores relacionados à “modernização”, os capitais, que não são ilimitados, tornam-se mais caros para os setores menos modernos, e mais ainda para o funcionamento da economia tradicional e não-moderna.

O fato de ser obrigado a recorrer ao circuito inferior significa, portanto, que se deve pagar taxas mais elevadas de juros. Paradoxalmente, são os pobres que financiam uma modernização de que se beneficiam muito pouco.

O problema é, pois, tanto da economia setorial como da economia espacial. Todavia, se se deseja encontrar fundamentos para uma solução viável, primeiro é necessário encontrar uma hierarquia de causas. Não é pelo tratamento dos sintomas ou dos efeitos diretos ou secundários que se encontrarão respostas verdadeiramente operacionais.

O problema é encontrar as formas de relações entre os dois circuitos capazes de abrir uma comunicação entre ambos e, ao mesmo tempo, melhorar a situação dos indivíduos atualmente envolvidos no circuito inferior, transformando este último para melhorar sua produtividade. Essa solução deverá provocar uma organização do espaço mais capaz de favorecer a redistribuição dos recursos nacionais e, ao mesmo tempo, uma organização da produção que autorize uma distribuição mais equitativa dos recursos e dos homens no espaço. As duas soluções estão necessariamente interligadas.

Trata-se, assim, de substituir o sistema atual de relações por outro. No momento, mesmo nos países mais pobres, o modelo de crescimento coloca no primeiro plano de preocupações a necessidade de aumentar a produção segundo parâmetros importados. Não é uma produção com fins sociais, mas essencialmente com objetivos econômicos cujo alcance é internacional. O mercado interno nem mesmo é um objetivo

necessário. As atividades tendem a se localizar nos mesmos pontos privilegiados do espaço, onde as vantagens locacionais lhes asseguram a melhor rentabilidade. Tanto do ponto de vista da produção como do consumo, essa localização seletiva reduz as oportunidades do resto do território, mostrando-se totalmente incapaz de eliminar a pobreza nos pontos de crescimento, visto que a disparidade de situações alimenta um êxodo de miséria.

As migrações – mesmo que não representem a vontade consciente dos interessados – podem ser interpretadas como se os pobres estivessem correndo atrás da mais-valia que lhes foi extraída, para forçar a economia a uma divisão menos iníqua. Essas migrações resultam da própria organização da rede urbana. A repartição das tarefas econômicas entre as diversas cidades, associada aos efeitos da distância e às disparidades de renda, torna o pobre muito mais vulnerável na cidade pequena ou média que na metrópole econômica ou na cidade primacial. A grande cidade surge, assim, como um meio onde, cada vez mais, concentram-se os pobres e suas esperanças insatisfeitas. Hoje, ela se torna também um lugar de confrontos e amanhã, talvez, um lugar histórico, pois “a introdução do desempregado num sistema de trocas monetárias pode apenas reforçar o círculo vicioso da pobreza” (Lambert e Martin, 1971, p. 195). Esse círculo vicioso da pobreza é o resultado da superposição de dois mecanismos de espoliação, um mais econômico e o outro de natureza geográfica. Não é somente o resultado do confisco, por algumas firmas, da poupança coletiva; a acumulação dos excedentes também é reforçada pelas disparidades regionais suscitadas pelas necessidades e rigidez do processo de produção. Esse mecanismo, responsável pela manutenção da pobreza tanto nos pólos como na periferia, é o mesmo que explica a existência do circuito inferior, em toda a parte, na rede urbana. Pobreza e circuito inferior são sinônimos.

Assim, de um ponto de vista político-econômico, o problema que temos de enfrentar é o da pobreza, cuja dimensão, portanto, não é somente econômica mas também espacial; cuja definição não se esgota em termos contábeis, mas exige uma dimensão social.

A melhoria das rendas dos cidadãos foi sugerida como uma solução e a reforma agrária como um dos processos para atingi-la. A melhoria das rendas dos camponeses contribuiria para aumentar o estoque de capital do país e para acelerar a industrialização. As cidades teriam, dessa forma, novas possibilidades no domínio da produção de bens e serviços. Assim, as massas urbanas seriam beneficiadas e toda a população teria uma elevação de seu nível de vida. Essa tese teve de ser abandonada pois, de um lado, os países subdesenvolvidos industrializam-se sem necessidade dos capitais domésticos e, de outro lado, nem a distribuição das terras, nem a industrialização contribuem, por si só, para suprimir a pobreza no campo e nas cidades. É por isso que a tentativa de aumentar o número de empregos industriais com a vinda de capital estrangeiro e a implantação de indústrias de reexportação, hoje invocada com uma insistência suspeita, também não é um remédio. São apenas medidas de alcance parcial, mais destinadas a manter as esperanças do que a encontrar soluções duráveis e verdadeiras.

É inútil imaginar que a adaptação das tecnologias possa ser o remédio, do mesmo modo que a famosa proposição de utilização de tecnologias intermediárias. O problema é menos tecnológico do que político; trata-se, antes de tudo, de tirar da produção o papel verdadeiramente autônomo que lhe é dado atualmente, e de colocá-la, literalmente, a serviço da sociedade. Nas condições atuais, somente alguns segmentos da sociedade nacional dividem uma parte dos lucros cuja maior parte é escoada para o exterior, enquanto a massa da população se empobrece. "Para tornar as sociedades por inteiro economicamente progressivas" (Perroux, 1959, p. 31), impõem-se outros caminhos.

O problema que os países do Terceiro Mundo têm de enfrentar hoje não poderá encontrar solução real de outro modo que não seja a substituição de um sistema social, cuja iniquidade está provada, por um outro sistema, capaz de introduzir relações de justiça social.

Para que a produção possa se colocar a serviço da população, é necessário, antes de tudo, que a idéia de produtividade econômica ceda lugar à idéia de produtividade social. As tecnologias teriam, então, um papel subordinado. O crescimento não teria sentido se não estivesse a

serviço de todos. A procura do lucro apagar-se-ia diante das preocupações com a equidade. O consumo não seria mais comandado pelas necessidades do aparelho produtivo, mas este seria ordenado em função de um consumo cuja definição coincidissem com o bem-estar coletivo.

A realização de tal idéia supõe um tratamento global da economia, com implicações políticas precisas. Antes de tudo, o Estado, em vez de proteger a economia moderna em detrimento do setor não-moderno, seria chamado a tirar partido da modernização para servir a população toda. De um ponto de vista prático, trata-se de subordinar a expansão dos setores da economia considerados “dinâmicos”, à outra, primordial, dos setores “populares”. Isso permitiria, de um só golpe, a ampliação do consumo dos produtos reclamados pela maioria da população, a multiplicação dos empregos urbanos (pois as indústrias atingidas seriam baseadas mais no trabalho que no capital, e menos dependentes do estrangeiro), a absorção da mão-de-obra considerada até então como excedente, e finalmente o aumento da produtividade *per capita* no circuito inferior e no campo.

Tal política teria vantagens fundamentais. De um lado, o fosso entre o circuito moderno e o circuito inferior diminuiria. Devido à mudança das finalidades do aparelho produtivo, a “comunicação” entre os dois circuitos tornar-se-ia mais fácil. Visto que o objetivo seria o crescimento social, não haveria mais dominação do circuito moderno sobre o outro. O crescimento do circuito moderno seria transmitido ao circuito inferior, cuja natureza e significado mudariam. O primeiro seria menos “produtivo”, e o segundo o seria ainda mais. Então poderia ser abordada a possibilidade de um *continuum* de atividades.

As conseqüências seriam muito importantes do ponto de vista da organização da produção, da distribuição da produção e da organização do espaço. Antes de tudo, a dependência em relação ao exterior diminuiria e poder-se-ia conceber uma promoção de técnicas locais, o que significaria a liberação da necessidade e, portanto, da dependência dos grandes capitais. A eliminação ou, em todo o caso, a atenuação do regime de monopólios permitiria a criação, nas cidades regionais, de atividades industriais atualmente impossíveis. Essas cidades seriam

capazes de absorver mais os excedentes rurais e a macrocefalia, tanto demográfica como econômica, tenderia a se reduzir. Isto significa que o movimento das migrações rurais doravante seria multipolarizado.

Não seria o caso, portanto, de uma redução da taxa de urbanização, mas de uma distribuição diferente, com um número maior de cidades importantes. Assim, outras cidades fora da metrópole econômica seriam chamadas a realizar produções industriais mais complexas e mais diferenciadas. A importância das “novas” indústrias de exportação tenderia a diminuir, tornando-se o esforço industrial mais orientado para as necessidades endógenas.

O Estado tornar-se-ia mais Estado, porque os sobrelucros dos monopólios, a título de fundos de reserva e outros, não seriam mais necessários, e o orçamento nacional tornar-se-ia mais rico. As somas destinadas às infra-estruturas necessárias às instalações industriais muito modernas seriam utilizadas segundo um critério nacional e para a criação de serviços destinados à população. Esta veria igualmente aumentar seu poder de compra, os preços não sendo mais função das manipulações dos monopólios, o que reforçaria de novo o poder das cidades médias e pequenas. Não haveria mais grandes macrocefalias, nem disparidades regionais com efeitos circulares negativos. As periferias seriam menos pobres e a ação estimulante sobre o campo não seria mais exclusiva de um pequeno número de cidades. Haveria também uma difusão mais ampla das atividades de produção e de serviços, graças a uma melhor distribuição das rendas. As cidades intermediárias tornar-se-iam cidades regionais. Criar-se-iam assim verdadeiros pólos de crescimento destinados a difundir o consumo, dos bens e serviços essenciais, então mais baratos. O consumo não estando mais subordinado à produção, esta tenderia mais facilmente a se adaptar não somente às condições nacionais, mas também às condições regionais. A competição do “centro” seria, assim, reduzida, sendo eliminada. Ocorreria, portanto, uma modernização nacional regionalizada, em vez de uma modernização de caráter internacional. É o único meio para uma absorção sem choque do circuito inferior, porque este é definido principalmente em função das condições locais.

A dificuldade de aplicação desse esquema está ligada evidentemente à necessidade de mudar a estrutura e os objetivos da produção no plano nacional. Isso equivale a suprimir o papel atual das empresas multinacionais e dos monopólios privados. Uma tal tarefa não pode ser cumprida sem modificação radical das relações entre o Estado e o setor moderno da economia, ou seja, sem modificações dos comportamentos do Estado em relação ao sistema internacional, o que supõe um remanejamento dos objetivos do próprio Estado. O Estado poderia, assim, utilizando seu poder regulador, modificar o impacto das forças externas e notadamente reduzir, a partir daí, o papel atualmente atribuído às firmas multinacionais e aos monopólios na organização do espaço nacional.

No entanto, não se pode esperar uma mudança radical de situação. A morte dos períodos históricos é lenta e cheia de sobressaltos e ressurreições. A transformação do Estado não pode também ser feita por uma ruptura instantânea com as condições de um passado que ainda está bem presente.

O circuito inferior ainda terá, portanto, um papel a desempenhar no processo de mudança. Mas será necessário evitar que sua forma de transição não seja uma solução permanente.

Sem dúvida, a morte ou a degradação do período tecnológico atual facilitaria uma solução mais rápida e mais global. Mas não é proibido pensar que os povos cansados de esperar levarão seus líderes a abandonar uma atitude contemplativa e a adotar uma posição dinâmica. As tendências atualmente impostas à produção e ao consumo no Terceiro Mundo são uma fonte de distorções cumulativas, que engendram um empobrecimento irreversível da população. Essa situação cedo ou tarde conduzirá a um impasse e o Estado terá de enfrentá-lo.

BIBLIOGRAFIA

- AARDES, 1969. *Enquête socio-démographique 1966*. Algiers, Association algérienne pour la recherche démographique économique et sociale (*apud* DESTANNE DE BERNIS, G. "L'économie algérienne depuis l'indépendance". *Annuaire de L'Afrique du Nord*, 8).
- ARIODUN, Josephine Olun. 1967. "Urban Hierarchy in a Developing Country". *Economic Geography*, 43/4, Oct.
- . 1968. "Central Place Study in Abeokuta Province, South-Western Nigeria". *Journal of Regional Science*, 8/1.
- ABRAMS, Charles. 1964. *Man's Struggle for Shelter in an Urbanising World*. Cambridge, MA, MIT Press.
- ABU-LUGHOD, J. 1971. *Cairo: 1001 Years of the City Victorious*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- ACCIOLY BORGES, T.P. 1957. "O Comércio do Distrito Federal". In: COSTA PINTO, Luiz & ACCIOLY BORGES, T.P. *O Comércio Metropolitano do Distrito Federal*. Rio, SENAC.
- ADELMAN, M.A. 1966. "La firme et son environnement". In: BLOCH-LAINÉ F. & PERROUX, F. *L'Entreprise et l'économie du XX^e siècle*. Paris, PUF, pp. 33-52.
- ADLER, J. 1960. *Fiscal Policy in a Developing Country*. Washington, DC, IBRD (mimeo.).
- AFANA, Osende. 1966. *L'économie de l'Ouest Africain: Perspectives de développement*. Paris, Maspero.
- AGNESSY, D. 1968. "La femme dakaroise commerçante du détail sur le marché". In: SANKALE, M.; THOMAS, L.V. & FOUGEYROLLAS, P. *Dakar en devenir. Présence Africaine*. Paris, Groupe d'études Dakaroises.

- ALBERTINI, Pedro; VALDIVIESO, Amílcar; ALEXANDER, Jeanine de; BURDEINICK, Manuel & ALVAREZ, Louis Magin. 1969. *Estudio Regional de Calabozo*. Maracaibo, Proyecto Venezuela 11 de las Naciones Unidas, abr. (Doc. de Trabajo, mimeo.).
- ALCASA, *Aluminio para Venezuela*. 1967. Ciudad Guayana, Aluminio del Caroni S.A. - ALCASA y Corporación Venezolana de Guayana.
- ALEXANDER, John W. 1954. "The Basic-non-Basic Concept of Urban Economic Functions". *Economic Geography*, 30, pp. 246-262, July.
- ALEXANDERSON, Gunnar. 1969. "City Forming and City Serving Production". In: *Readings in Urban Geography*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 110-115.
- ALIA, Josette. 1972. "Les paravents de Santiago". *Le nouvel observateur*, Paris, 24 apr.
- ALMEIDA, Rômulo. 1965. "Integration latino-americaine". *Tiers-Monde*, 6/23, jul.-set.
- ALONSO, William. 1968. "Urban and Regional Imbalances". *Economic Development*, 17/1, pp. 1-14.
- _____. 1971. "Les stratégies de développement". *Le Nouvel Observateur*, 364, 1.^{er} -7 novembre.
- AMARAL, Ilídio do. 1968. *Luanda, Estudo de Geografia Urbana*. Lisboa, Junta de Investigações do Ultramar.
- AMIN, Samir. 1967. *Le développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*. Paris, Éd. de Minuit.
- _____. 1971. *L'accumulation à l'échelle mondiale. Critique de la théorie du sous-développement*. 2.^e ed. Paris, Anthropos.
- AMSDEN, Alice Hoffenberg. 1971. *International Firms and Labour in Kenya: 1945-1970*. London, Frank Cass.
- AMUGU, O.O. 1951. "Some Notes on Savings in an African Economy". *Social and Economic Studies*, 5, pp. 202-209.
- ANDERSON, Nels. 1964. *Our Industrial Urban Civilization*. New York, Asia.
- ANGRAND, Claire. 1968. *Quelques aspects de l'industrialisation dans les grandes villes du Sud-Est asiatique*. Bordeaux, Université de Bordeaux, nov. (datilografado, 288 p.).
- ANGUANO, Roberto. 1968. *Las Finanzas del Sector Público*. Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- ANUARIO *Estatístico do Brasil*. 1967. Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
- ARDANT, Gabriel. 1963. *Le monde en friche*. Paris, PUF.
- ARRAES, Miguel. 1969. *Le Brésil, le peuple et le pouvoir*. Paris, Maspéro.
- ARU, Kemal Ahmed. 1971. "Istanbul". In: LAQUIAN, A.A. (org.). *Rural-Urban Migrants and Metropolitan Development*. Toronto, Methuen.
- AUGER, Alain. 1972. "Le ravitaillement vivrier traditionnel de la population Africaine de Brazzaville". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 273-298 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).

- "L'AVICULTURA Criolla se Enfrento al Déficit de Proteínas del País". 1970. *El Nacional*, Caracas, 19 de julio.
- ÁVILA BERNAL, Álvaro. 1969. *Elementos de Reflexión para una Política de Planificación Urbana y Ordenamiento del Territorio*. Caracas, Ministerio de Obras Públicas.
- AYRES, C.E. 1952. *The Industrial Economy, Its Technological Basis and Institutional Destiny*. Boston/New York, Houghton Mifflin.
- BAER, Werner. 1969. "Regional Inequality and Economic Growth in Brazil". *Economic Development and Cultural Change*, 13/2, pp. 268-285, Jan.
- BAIN, Joe S. 1956. *Barriers to New Competition*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- _____. 1967. *Chamberlain's Impact on Microeconomic Theory*. In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 7, pp. 147-176.
- BAIROCH, Paul. 1963. *Révolution industrielle et sous-développement*. Paris, SEDES.
- BALANDIER, G. 1955. *Sociologie des Brazzavilles noires*. Paris, A. Colin.
- BALASSA, Bela. 1965. *Economic Development and Integration*. Ciudad de México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- BALESTE, Marcel. 1972. *L'Économie française*. 2.^o ed. Paris, Masson.
- BANCO CENTRAL DE CHILE. 1966. *Boletín Mensual*, 461, pp.1021-1024, jul.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA & UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. 1969. *Estudio sobre Presupuestos Familiares e Índices de Costo de Vida para las Ciudades de Mérida, Valera, San Cristóbal y Barinas*. Caracas/ BCV, Mérida /ULA.
- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. 1966. *Consumo de Produtos Industriais na Cidade de Mossoró, Rio Grande do Norte*. Fortaleza, BNB.
- _____. 1967a. *Consumo de Produtos Industriais na Cidade de Aracaju*. Fortaleza, BNB.
- _____. 1967b. *Cidade de Salvador, Consumo de Produtos Industriais*. Fortaleza, BNB.
- BANCO NACIONAL DE MÉXICO. 1965. *Las 16 Ciudades Principales de la República Mexicana*. Ciudad de México, BNM.
- BARAN, P. 1957. *The Political Economy of Growth*. New York, Monthly Review Press.
- _____. 1969. *The Longer View*. New York, Monthly Review Press.
- _____. 1971. "Colonialism and Backwardness". In: ROTHSCHILD, K.W. (ed.). *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin, pp. 297-318 (extraído de: *The Political Economy of Growth*. New York, Monthly Review, 1957, Cap. 6, pp. 173-200).
- BARAN, Paul & SWEETZ, Paul M. 1968. *Le capitalisme monopoliste*. Paris, Maspero (do original: *The Monopoly Capital*. New York, Monthly Review, 1966).
- BARBER, A. 1968. "Emerging New Power, The World Corporation". *War Peace Report*. New York, War Peace Studies Group, out.
- BARBER, William J. 1964. "The Movement into the World Economy". In: HERSKOVITZ, Melville J. & HARWITZ, Mitchell (orgs.). *Economic Transition in Africa*. Evanston, Northwestern University Press.

- BARDINET, Claude. 1971. "Cartographie statistique et organisation de l'espace en Algérie". *Tiers-Monde*, 12/46, pp. 369-373, abr.-jun.
- BARLOW, Melvin L. 1953. *Principles of Trade and Industrial Education*. Austin, Industrial Education Department, University of Texas.
- BARNETT, K.M.A. 1968. *Hong-Kong. Report on the 1966 by-Census*. 2 vols. Hong Kong, Census Commissioner's Office.
- BARRINGER, Herbert R. 1971. "Migration and Social Structure". In: LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym, pp. 287-334.
- BARROS DE CASTRO, Antônio. 1971. *Sete Ensaio sobre a Economia Brasileira*. II. Rio de Janeiro, Forense.
- BASCOM, W.R. 1952. "The Esusu: A Credit Institution of the Yoruba". *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 82, pp. 63-69.
- BATAILLON, Claude. 1964. "Mexico, capitale métisse". *Caravelle*, 3.
- _____. 1968. *Las Zonas Suburbanas de la Ciudad de México*. Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____. 1971. *Villes et campagnes dans la région de Mexico*. Paris, Anthropos.
- BAUER, P.T. 1954a. "Origins of the Statutory Export Monopolies of British West Africa". *Business History Review*, 28/3, pp. 197-213, set. (também In: BAUER, P.T. & YAMEY, B.S. *Markets, Market Control and Marketing Reform*. London, Weidenfeld & Nicholson, 1968, pp. 138-153).
- _____. 1954b. *West African Trade: A Study of Competition, Oligopoly and Monopoly in a Changing Economy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____. 1957. *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*. London, Duke University Press, Cambridge University Press.
- BAUER, Peter T. & YAMEY, Basil S. 1957. *The Economics of Underdeveloped Countries*. Chicago, University of Chicago Press.
- _____. 1968. *Markets, Market Control and Marketing Reform*. London, Weidenfeld & Nicholson.
- BAUER WURSTER, Catherine. 1964. *Introduction to Webber, Dyckman, Foley, Guttenberg, Wheaton, Wurster. Explorations into Urban Structure*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- BEAUJEU-GARNIER, Jacqueline. 1965a. *Trois milliards d'hommes*, Paris, Hachette.
- _____. 1965b. "Population et économie en Nouvelle-Calédonie". *Bulletin de l'association des géographes français*, 334-335, pp. 2-12, mai.-jun.
- _____. 1967. "La population de Mexico". *Bulletin de l'association des géographes français*.
- _____. 1970. "Large Overpopulated Cities in the Underdeveloped World". In: ZELINSKY, W.; KOSINSKI, L. & PROTHIERO, R.M. (org.) *Geography and a Crowding World*. New York, Oxford University Press, pp. 269-278.
- BECKER, Joseph M. 1968. *Guaranteed Income for the Unemployed, The Story of Sub*. Baltimore, MD, John Hopkins University Press.

- BEDARIDA, François. 1968. "London au milieu du XIX^e siècle". *Annales, économies, sociétés, civilisations*, mar-abr.
- BÉGUIN, H. 1970. "Une carte du produit intérieur marocain". *Bulletin de la Société belge d'études géographiques*, 39/2.
- _____. 1971. "La ville et l'industrie au Maroc. In: SANTOS, Milton (org.). *La ville et l'organisation de l'espace dans les pays sous développés*. Tiers-Monde, 45, pp. 145-166.
- BELSHAW, Cyril. 1965. *Traditional Exchange and Modern Markets*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- BERGSMAN, Joel; GREENSTON, Pete & HEALY, Robert. 1971. *The Agglomeration Process in Urban Growth*. Washington, D.C., The Urban Institute, Dec. pp. 200-202 (working paper).
- BERLAN, Édouard. 1963. *Addis-Abeba, la plus haute ville d'Afrique, étude géographique*. Grenoble, Allier.
- BERRY, Brian. 1971. "City Size and Economic Development". In: JAKOBSON, Leo & PRAKASH, Ved (orgs.). *Urbanization and National Development*. Beverly Hills, Sage.
- _____. 1958a. "The Functional Basis of the Central Place Theory". *Economic Geography*, 34, pp. 145-154.
- _____. 1958b. "Recent Developments of Central Place Theory". *Papers and Proceedings, Regional Science Association*, 4, pp. 107-120.
- BERRY, Brian & GARRISON, William. 1958. "A Note on Central Place Theory and the Range of a Good". *Economic Geography*, 34, pp. 304-311.
- BERRY, Brian & PRAKASA RAO, V.L.S. 1968. *Urban Rural Duality in the Regional Structure of Andhra Pradesh. A Challenge to Regional Planning and Development*. Wiesbaden, Franz Steiner.
- BETTELHEIM, Charles. 1950. *Le problème de l'emploi et du chômage dans les théories économiques*. Paris, École pratique des hautes études (mimeo., 145 p.).
- _____. 1962. *L'Inde indépendante*. Paris, A.Colin.
- BETTIGNIES, J. de. 1965. *Townodi, étude monographique d'un centre semiurbain*. Abidjan, Université d'Abidjan, Institut de géographie.
- BEYER, Glenn. 1967. *The Urban Evolution in Latin America: a Continent in Process of Modernization*. New York, Cornell University Press.
- BHAT SHRIKANT, V. 1970. "Le prêt d'argent". *Himmat*, 27 de fevereiro.
- BID. 1970. *Annual Report 1969*. Washington, DC, InterAmerican Development Bank.
- BIRD, Richard M. 1970. *Taxation and Development, Lessons from Colombian Experience*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- BNDE. 1966. *A Pequena e Média Empresa no Brasil*. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico.
- BOHM-BAWERK, Eugen von. 1924-1926. "Macht oder ökonomisches Gesetz". *Gesammelte Schriften*. Wien, Hölder-Pilcher-Tempsky, pp. 230-300.
- BOEKE, J.H. 1953. *Economics and Economic Policy of Dual Societies, as Exemplified by Indonesia*. Haarlem, Tjeenk Willink.

- BOGNAR, Jozsef. 1968. *Economic Policy and Planning in Developing Countries*. Budapest, Akademiai Kiado.
- BOHANNAN, Paul & DALTON, George. 1962. *Markets in Africa*. Evanston, Northwestern University Press.
- BONILLA, Frank. 1961. "Rio's Favelas - The Rural Slum within the City". In: *American University Field Staff Reports Service, South American Series, 8/3*, pp. 1-15.
- BORDE, Jean. 1954. "Santiago du Chili". *Cahiers d'Outre-Mer*, 25, jan.-mar.
- BOSE, Nirmal Sumar. 1965. "Calcutta, a Premature Metropolis". *Scientific American* 213/3, pp. 91-102, set.
- BOTTOMLEY, Anthony. 1965. "Imperfect Competition in the Industrialization of Ecuador". *Inter-American Economic Affairs*, 19, Summer.
- BOUDEVILLE, Jacques. 1964. *Les espaces économiques*. 2.^e ed. Paris, PUF (1.^{er} ed., 1961).
- _____. 1966. *Problems of Regional Economic Planning*. Edinburgh, Edinburgh University Press.
- BRADY, R.A. 1971. "The Power Hierarchy of Big Business". In: ROTHSCHILD, K.W. (ed.). *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin, pp. 169-191 (extraído de: *Business as a System of Power*. New York, Columbia University Press, 1943, Cap. 9, pp. 294-320).
- BRASSEUR, P. & BRASSEUR, M. 1953. *Porto Novo et sa palmeraie*. Dakar, Institut français d'Afrique noire.
- BRAUDEL, Fernand. 1958. "Historia y Ciencias Sociales: La Larga Duración". *Cuadernos Americanos*, 17/6.
- BRAY, Jennifer M. 1969. "The Economics of Traditional Cloth Production in Iseyin, Nigeria". *Economic Development and Cultural Change*, 17/4, pp. 540-551, July.
- BRAZILIAN Embassy Bulletin*. 1972. Washington, DC, Brazilian Embassy, 12-13 de janeiro.
- BRC. 1967. *Cuentas Nacionales: 1950-1961 et 1960-1966*. Bogota, Banco de la República de Colombia, Departamento de Estudios Económicos.
- BRISSEAU-LOAIZA, Jeannine. 1972. "Le rôle du camion dans les relations ville-campagne dans la région du Cuzco, Pérou". *Les cahiers d'outre-mer*, 97, pp. 27-56, jan.-mar.
- BRITO FIGUEROA, Federico. 1966. *Historia Económica y Social de Venezuela*. 2 vols. Caracas, Universidad Central de Venezuela.
- BROOKFIELD, H.C. 1969a. *Pacific Market Places. A Collection of Essays*. Canberra, Australian National University Press.
- BROOKFIELD, H.C. (ed.). 1969b. *The Market-place*. Canberra, Australian National University Press.
- BROOKFIELD, H.C. & HART, Doreen. 1971. *Melanesia, a Geographical Interpretation of an Island World*. London, Methuen.
- BROWNING, H. 1959. "Recent Trends in Latin American Urbanization". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 316, pp. 111-120.

- BUCHANAN, Ian. 1972. *Singapore in Southeast Asia*. London, Bell.
- BULLETIN économique et social du Maroc. 1966. abr.-set. / out.-dez.
- BUNGE, William. 1966. *Theoretical Geography*. Lund, Gleerup, Département de Géographie, Université de Lund (1.^o ed., 1962).
- BURLAZ, E. 1970. Comunicação pessoal ao autor.
- BURON, Robert. 1964. "La productivité en société capitaliste, en société marxiste et dans le Tiers-Monde". *Revue de la mesure de la productivité*, 37, mai.
- _____. 1966. "Agriculture de subsistance, denrées vivrières et pays en voie de développement". *Développement et civilisations*, 28, dez.
- BUSINESS Week, 1957. 15 June.
- BUSINESS Week, 1970. [14?] Nov.
- BUTTERWORTH, Douglas. 1970. "From Royalty to Poverty: The Decline of a Rural Mexican Community" (*apud* MANGIN, William. 1970. *Peasant in Cities: Readings in the Anthropology of Urbanization*. Boston, Houghton Mifflin. p. 101).
- CAIRE, Guy. 1971. "Commentaire aux livres A. Huybrechts et J. Gouverneur". *Tiers-Monde*, 12/48, pp. 894-895, out.-dez.
- CAPELLE, Emmanuel. 1947. "La cité indigène de Léopoldville". Léopoldville, Centre d'études sociales africaines - CESA.
- CAPLOVITZ, David. 1963. *The Poor Pay More, Consumer Practices of Low Income Families*. Glencoe, NY/The Free Press, London / Collier-Macmillan.
- CAPLOW, Theodore et al. 1964. *The Urban Ambience*. New York, Bedminster.
- CARDONA, Ramiro. 1968. "Migration, urbanisation et marginalité". Premier séminaire national sur urbanisation et marginalité, Tiers-Monde. Bogotá, Antares/División de Estudios de Población.
- CARDOSO, Fernando Henrique. 1967. "Des élites, les entrepreneurs d'Amérique Latine". *Revue de sociologie du travail: classes sociales et pouvoir politique en Amérique latine*, 6/73, pp. 255-280 (Paris, Seuil), jul.-set.
- _____. 1969. *Sociologie du développement en Amérique latine*, Paris, Anthropos.
- _____. 1972. "Comentário sobre los Conceptos de Sobrepopulación Relativa y Marginalidad". *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 24/25, pp. 57-71, jun.-dic. [em português também em: "Comentários sobre os Conceitos de Superpopulação Relativa e Marginalidade". *Estudos Cebrap* 1, pp.99-130, 1971; reproduzido em: *O Modelo Político Brasileiro e Outros Ensaio*. São Paulo, Difel, 1972].
- CARNOY, Martin & KATZ, Marlene Lockheed. 1971. "Explaining Differentials in Earnings among Large Brazilian Cities". *Urban Studies*, 8/1, pp. 21-37, Feb.
- CARRION JR., Francisco M. 1970. *Les domaines industriels et le développement régional*. Paris, Institut d'études du développement économique et social, Université de Paris (mimeo., 118 p.).
- CASIMIR, Jean. 1965. "Aperçu sur la structure sociale d'Haïti". *América Latina*, 8/3, pp. 40-61, jul.-set.
- CASTELLS, Manuel. 1972. *La question urbaine*. Paris, Maspero.

- CAZES, Georges. 1970. "Problèmes de population et perspectives économiques en Martinique et Guadeloupe". *Cahiers d'Outre-Mer*, 92, pp. 379-424, out.-dez.
- CEPAL. 1965. *El Proceso de Industrialización en América Latina*. New York, Comisión Económica para la América Latina.
- CHAMBERLIN, Edward. 1935. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHAMPSEIX, C.; GUBERT, J.-J.; LAZZARI, C.-H. & MIGNON, J.-M. 1972. *Contribution aux méthodes d'analyse régionale: le cas de la ville de Saida*. Paris, Institut d'études du développement économique et social, Université de Paris.
- CHANDLER, G. 1970. *The Effect of the Flow of Private Sector Finance on Employment in Less Developed Countries*. Cambridge Conference on Development (Trabalho-base).
- CHANDLER JR., Alfred D. & SALSURY, Stephen. 1971. *Pierre S. Dupont and the Making of Modern Corporation*. New York, Harper & Row.
- CHANG, Yunshik. 1971. *Population Growth and Labour Force*. In: LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym, pp. 41-85.
- CHAPELIER, Alice. 1957. *Elisabethville: essai de géographie urbaine*. Bruxelles, [s.ed.].
- CHAPMAN, Murray. 1969. "Geography and the Study of Development". *The Journal of Developing Areas*, 3, pp. 319-338, abr.
- CHAPOULIE, J. 1967. *Formation et évolution des réseaux urbains dans les pays de l'Amérique latine*. Toulouse, Institut de géographie, Université de Toulouse.
- CHARLEUX, Jean-Louis. 1970. *Étude sur Tindivanam, dans l'Inde du Sud*. Paris, Institut de géographie, Université de Paris (datilografado).
- CHAULEUR, Pierre. 1970. "Les idées directrices de marchés tropicaux et méditerranéens". *Marchés tropicaux et méditerranéens*, 21 nov. (suppl. au 1306).
- CHEVALIER, L. 1950. *La formation de la population de Paris au XIX^e siècle*. Paris, PUF.
- CHEVASSU, J. 1972. "Essai d'appréciation de l'évolution récente de quelques petites villes de Côte-d'Ivoire". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- CHEVASSU, J. & MICHOTTE, J. 1969. "Problèmes d'analyse régionale. Les zones rurales et les centres secondaires de la région de Bouaké". *Sciences Humaines*, 2/4 (Paris, Office de la recherche scientifique et technique Outre-Mer- ORSTOM).
- CHISOLM, Michaël. 1966. *Geography and Economics*. London, G. Bell.
- _____. 1969. *Geografía y Economía*. Barcelona, Oikos Tau.
- CHISS, CENTRE HAÏTIEN D'INVESTIGATION EN SCIENCES SOCIALES. 1971. "Le processus d'urbanisation à Port-au-Prince". *Revue haïtienne de sciences sociales*, 5.^e ano, especial, ago.
- CHOLDIN, Harvey M. 1968. "Urban Cooperatives at Comilla, Pakistan: A Case Study of Local-Level Development (Part 1)". *Economic Development and Cultural Change*, 16/2, pp. 189-218, Jan.

- CHOLLET, Jésus; GADRA, Sanchez; BOLÍVAR, Mauro; RODRÍGUEZ, Jorge & DA COSTA, JUAN R. 1969. *Estudio Regional de Coro y Punto Fijo*. Caracas, Proyecto Venezuela 11 (Doc. de Trabajo).
- CHRISTALLER, W. 1966. *Central Places in Southern Germany*. trad. C.W. Baskin. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall (do original: *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena, 1933).
- CLARK, Colin. 1960. *Les conditions du progrès économique*. Paris, PUF (do original: *The Conditions of Economic Progress*. London, Macmillan, 1957).
- CLARK, Colin & HASHWELL, Margaret. 1970. *The Economics of Subsistence Agriculture*. 4.^o ed. New York, St. Martin.
- CLARKE, J.I. 1972. "Urban Primacy in Tropical Africa". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- CLARKE, J.I. & CLARK, D. 1969. *Kermanshab, an Iranian Provincial City*. Durham, University of Durham, Department of Geography.
- CLAVAL, Paul. 1968. *Régions, nations, grands espaces*. Paris, M.-Th. Génin.
- COLBY, Charles C. 1933. "Centrifugal and Centripetal Forces in Urban Geography". *Annals of the Association of American Geography*, 23, pp. 1-20, mar. (também In: MAYER, Harold & KOHN, Clyde (eds.), *Readings in Urban Geography*. Chicago, University of Chicago Press, 1959, pp. 287ss).
- COLEMAN, James S. 1960. "Conclusion: Politic Systems of the Developing Areas". In: ALMOND, Gabriel & COLEMAN, James S. (eds.). *The Politics of the Developing Areas*. Princeton, NJ, Princeton University Press [em português: ALMOND, Gabriel & COLEMAN, James S. (coords.). *A Política das Áreas em Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Usaid/Freitas Bastos, 1969].
- COLLIN-DELAVALD, Anne. 1972. *Uruguay: moyennes et petites villes*. Paris, Institut des hautes études de l'Amérique latine.
- COMITÉ INTERAMERICANO DE LA ALIANZA PARA EL PROGRESO. 1966. *Informe Preparado para el Gobierno de los Estados- Unidos*. Washington, DC, feb.
- CORDILAN. 1968. *El Desarrollo Industrial de Venezuela*. Caracas, Oficina de Coordinación y Planificación de la Presidencia de la Republica.
- CORREA DE ANDRADE, Manuel. 1968. *Rapport de recherche sur les villes du Nord-Est au Brésil*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, Institut de l'Amérique latine.
- CORREIO da Manhã, 1971. 21 de dezembro.
- COSTA, Rubens. 1971a. *Sharing the Responsibility for Development*. London/Rio de Janeiro, Banco Nacional da Habitação.
- _____. 1971b. *Efeitos da Urbanização sobre a Estrutura Salarial das Atividades de Baixa Produtividade*. Recife, set. (mimeo., 9 p.).
- COTE, M. 1968. "Note sur le trafic intérieur d'avions en Algérie". *Annales algériennes de géographie*, 315.

- _____. 1969. *Les marchés dans l'Est algérien*. Constantine, Collège littéraire universitaire (mimeo., 5 p.).
- COTLER, Julio. 1967. "The Mechanics of Internal Domination and Social Change in Peru". *Studies in Comparative International Development*, 3, pp. 229-246.
- COTTEN, Anne-Marie. 1966. *Introduction à l'étude des petites villes de la Côte-d'Ivoire*. Paris, ORSTOM.
- _____. 1968. "Introduction à l'étude des petites villes de Côte-d'Ivoire". *Les petites villes de Côte-d'Ivoire*. Paris, ORSTOM.
- _____. 1969. "Introduction à une étude des petites villes de Côte-d'Ivoire". *Cahiers ORSTOM*, 6/1, pp. 61-70.
- COURTHEOUX, Jean-Paul. 1966. *La répartition des activités économiques*. Paris, Centre de recherches d'urbanisme.
- COUSINAS, Georges. 1972. "Forces externes et structuration de l'espace dans les pays sous-développés: le rôle des produits miniers". *Revue Tiers-Monde*, 50, abr-jun.
- COX-GEORGE, N.A. 1958. "Report on African Participation in the Commerce of Sierra Leone". Freetown, Government Printing Department.
- CROSS, Jennifer. 1970. *The Super-market Trap*. Bloomington/London, Indiana University Press.
- CUBER, John F. 1940. "Marginal Church Participants". *Sociology and Social Research*, 15/1, pp. 57-62.
- CVG - CORPORACIÓN VENEZOLANA DE GUAYANA. 1968. *Encuesta Regional de Hogares por Muestra, 1967*. Ciudad Guayana, Corporación Venezolana de Guayana.
- CVG - CORPORACIÓN VENEZOLANA DE GUAYANA. 1969. *VII Encuesta de Hogares*. Ciudad Guayana, Corporación Venezolana de Guayana, nov.
- DAGNINO PASTORE, José Maria. 1966. "Amérique Latine, industrialisation et intégration". *Tiers-Monde*, 7/25, jan.-mar.
- DALY, M. & BROWN, J. 1964. *Urban Settlement in Central Western New South Wales*. Sydney, Geographical Society of N.S.W. (Research Paper 8).
- DASGUPTA, Samir. 1964. "Underemployment and Dualism, a Note". *Economic Development and Cultural Change*, 12/2, Jan.
- DA SILVA, Maria Auxiliadora. 1972. *Les migrations vers le recôncavo du pétrole, État de Bahia, Brésil*. Strasbourg, Centre de géographie appliquée, Université de Strasbourg.
- DAVIES, W.K.D. 1968. "The Need for Replication in Human Geography: Some Central Place Examples". *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 59, pp. 145-155.
- DAVIS, Kingsley & HERTZ GOLDEN, Hilda. 1954. "Urbanization and the Development of Pre-Industrial Areas". *Economic Development and Cultural Change*, 3/1, out, pp. 6-26.
- DAYAL, P. 1959. "Population Growth and Rural Urban Migration in India". *National Geographical Journal of India*, 10/4, pp. 179-185, Dec.
- DEBONO, R. 1965. *Adapting the Means and Methods of Financing to the Requirements of Development (Egypt, Syria, Lebanon, Iran)*. Genève, United

- Nations Conference on the Application of Science and Technology (UNCSAT) (E/ Conf/39/III/30).
- DEMONQUE, M. 1966. "La firme et son rôle dans les systèmes économiques français. La grande entreprise française". In: BLOCH-LAINÉ, F. & PERROUX, F. *L'entreprise et l'économie du XX^e siècle*. Paris, PUF, pp. 65-94.
- DENIS, Jacques. 1954. "Léopoldville, étude de géographie urbaine et sociale". Léopoldville, Université Lovanium.
- DESMOND, Gerald M. 1971. "The Impact of National and Regional Development Policies on Urbanization". In JAKOBSON, LEO & PRAKASH, Ved (orgs.). *Urbanization and National Development. South and Southeast Asian Urban Affairs*. I. Beverly Hills, Sage, pp. 57-79.
- DESTANNE DE BERNIS, G. 1971. "Les industries industrialisantes et les options algériennes". *Tiers-Monde*, 12/47, pp. 545-563, jul.-set.
- DEVAUGES, Roland. 1961. "Bien-être et promotion sociale chez les salariés africains de Brazzaville". In: *Social Change in Modern Africa*. London/New York, International African Institute, Oxford University Press (studies presented and discussed at the First International African Seminar, Kampala, Uganda, 1959).
- DEWEY, Alice G. 1962. *Peasant Marketing in Java*. Glencoe, NY, The Free Press.
- DIRECTORIO de Actividades Económicas. 1969. Barquisimeto, Venezuela, MOP-FUDECO.
- DOBB, Maurice. 1965. *Croissance économique et sous-développement*. Paris, Maspero (do original: *Economic Growth and Underdeveloped Countries*. London, Lawrence & Wishart, 1963).
- DOLLFUS, O. 1966. *Remarques sur quelques aspects de l'urbanisation péruvienne*. Strasbourg, Université de Strasbourg, Institut de géographie, abr.
- _____. 1968. *Introduction géographique à l'étude du développement*. Paris, Université de Paris, Institut de l'Amérique latine.
- DONQUE, Gérard. 1968. "Tananarive". *Notes et études documentaires* 3.529-3.530, Paris, 29 de outubro.
- DORFMAN, Adolfo. 1967. *La Industrialización en América Latina y las Políticas de Fomento*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- DOS SANTOS, Carlos Nelson F. 1971. *The Possibilities of Developing Policies Supporting Autonomous Housing Action in Underdeveloped Countries: The Bras de Pina Redevelopment Project Case*. Cambridge, MA, MIT, Dec. (mimeo.).
- DOS SANTOS, Teotônio. 1968. "El Nuevo Carácter de la Dependencia". In: *Latin America: Reform or Revolution*. New York, Fawcett Books (também In: *Cuadernos del CESO*, 6, 1967).
- DUE, John F. 1963. *Taxation and Economic Development in Tropical Africa*. Cambridge, MA, MIT Press.
- DUMONT, René. 1962. *L'Afrique noire est mal partie*. Paris, Éd. du Seuil.
- DURROUX, Y. 1970. *La surpopulation relative*. Paris, Université de Paris-Vincennes, mar. (mimeo.).

- DWYER, D. J. & LAI CHUEN-YAN. 1967. *The Small Industrial Unit in Hong-Kong. Patterns and Policies*. Hull, University of Hull Press.
- ECAFE. 1970. *Statistical Yearbook for Asia and the Far-East*. New York, United Nations.
- ECKAUS, R.S. 1955. "The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas". *The American Economic Review*, 45/4, pp. 539-565, set.
- ECKERT, Hedi. 1970. *Les populations du grand Tunis*. Projet Tunis-Carthage, nov. (mimeo., 64 p.).
- EISENSTADT, S.N. 1966. *Modernization: Protest and Change*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- ELLIS, H.S.; PSILOS, D.P.; WESTERBE, R.M. & NICOLAOU, C. 1964. *Industrial Capital in Greek Development*. Athens, Greece, Center of Economic Research.
- EMMANUEL, A. 1969. *L'échange inégal*. Paris, Maspero.
- _____. [s.d.]. "Échange inégal et politique de développement", *Cahiers du Centre d'Études de Planification Socialiste*, 2, Paris.
- ENGBERG, H.L. 1967. "Commercial Banking in East Africa". In: WHETAM, Edith H. & CURRIE, Jean I. *Readings in the Applied Economics of Africa*. London, Cambridge University Press (reimpresso de *Journal of Modern African Studies*, 3/2, pp. 177-199, 1965; pp. 48-69, 1967.)
- ERDENS, Antonia Dea. 1969. *A Comurbação Barcelona-Puerto La Cruz e Sua Região*. Caracas (mimeo., 25 quadros, 45 p.).
- ÉTUDE régionale de Bouaké, 1962-1964, 1966. II: *L'Économie*. République de la Côte-d'Ivoire, Ministère du plan.
- EZEBASLI, A.N. 1960. "The Ibo in Town and Tribe". *African World*, abr.
- FANON, FRANZ. 1968. *Os Condenados da Terra*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- Far East Trade and Development*. 1970. 25/9, set.
- FAROCK, G.M. 1966. *The People of Karachi: Economic Characteristics*. Karachi, Pakistan, Institute of Development Economics, July. (Monographies in Economic Development, 15).
- FEDERICI, José Luiz. 1965. "Tarifas, Entradas y Gastos de la Empresa de Ferrocarriles del Estado de Chile", Santiago, Universidad de Chile, Instituto de Economía (Publicación 76).
- FISHER, Douglas. 1967. "Modern Small Industry for Developing Countries: A Paradox in Planning Economics". *Economic Development and Cultural Change*, 15/3, abr.
- FOX, Richard G. 1967. "Family, Caste, and Commerce in a North Indian Market Town". *Economic Development and Cultural Change*, 15/3, abr.
- FRANKENHOFF, Charles. 1971. "Economic Activities". In: *Improvement of Slums and Uncontrolled Settlements*. New York, United Nations, pp. 127-149.
- FRANKMAN, Myron J. 1969. *Employment in the Services in Developing Countries: A Reappraisal*. Montreal, McGill University, jun. (mimeo., 19 p.).
- _____. 1970. *Rapid Urbanisation in Latin America: A Key to Development*. Montreal, McGill University, Nov. (mimeo., 13 p.).

- FREYSSINET, Jacques. 1966. *Le concept de sous-développement*. Paris, Mouton.
- FRIEDMANN, John. 1961. "Cities in Social Transformation". *Comparative Studies in Society and History*, 4, pp. 86-103, July (também In: FRIEDMANN, J. & ALONSO, W. *Regional Development and Planning*. Cambridge, MA, MIT Press, 1964).
- _____. 1963. "Regional Economic Policy for Developing Areas". In: *Papers and Proceedings, Regional Science Association*, 9.
- _____. 1966. *Regional Development Policy. A Case Study of Venezuela*. Cambridge, MA, MIT Press.
- _____. 1971. "Urbanisation et développement national: une étude comparative". *Tiers-Monde*, 45, jan.-mar.
- FRIEDMANN, J. & LACKINGTON, Tomas. 1966. *Hyperurbanisation and National Development in Chile: Some Hypotheses*. Santiago, Universidad Católica de Chile, Urban Development Programme, CIDU. nov. (mimeo., 38 p.).
- FRIEDMANN, J. & STOHL, W.B. 1967. "Planeamiento de Políticas en Chile". Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, 41, mayo.
- FRYER, D.W. 1963. "The Development of Cottage and Small-Scale Industries in Malaya and in South-East Asia". *The Journal of Tropical Geography*, 17, May
- FUCHI, Jaime. 1959. *La Penetración de los Trustes Yanquis en Argentina*. Buenos Aires, Carago.
- FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. 1968. *Inquérito sobre Consumo Familiar em Algumas Cidades Brasileiras*. Rio de Janeiro, FGV.
- FUNES, Julio Cesar (org.). 1972. *La Ciudad y la Región para el Desarrollo*. Caracas, Comisión de Administración Pública.
- FURTADO, Celso. 1965. *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura.
- _____. 1966. *Subdesenvolvimento e Estagnação na América Latina*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- _____. 1968. *Um Projeto para o Brasil*. 4.^a ed. Rio de Janeiro, Saga.
- _____. 1970a. *Obstacles to Development in Latin America*. Garden City, NY, Doubleday.
- _____. 1970b. *Economic Development of Latin America*. Cambridge, MA, Cambridge University Press.
- GADGIL, D.R. 1965. *Sholapur City: Socio-economic Studies*. New York, Asia (Gokhale Institute Studies 46).
- GAKENHEIMER, Ralph. 1971. "Análisis para la Planificación Metropolitana en América Latina: La Adaptación de Métodos". *Eure*, 1/2, pp. 55-66, jul.
- GALBRAITH, J.K. 1968. *Le nouvel état industriel*. Paris, Gallimard (do original: *The New Industrial State*. London, Hamish Hamilton, 1967).
- GARCIA, Juan Pedro. 1970. *Condiciones del Proceso de Industrialización de Barquisimeto*. Mérida, Venezuela, Instituto de Geografía, Universidad Los Andes (5 mapas, 8 gráficos, 86 p.).
- GARLICK, Peter C. 1971. *African Traders and Economic Development in Ghana*. Oxford, Clarendon.

- GAUTHIER, Howard L. 1971. *Economic Growth and Polarized in Latin America: A Search for Geographic Theory?* Syracuse, Conference of Latin Americanist Geographers, Dec. (mimeo., 17 p.).
- GEERTZ, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago, University of Chicago Press.
- GEIGER, Theodore & ARMSTRONG, Winifred. 1964. *The Development of African Private Enterprise*. Washington, DC, National Planning Association, mar. (Planning Pamphlet 120).
- GENDARME, René. 1963a. *La pauvreté des nations*. Paris, Cujas.
- _____. 1963b. *L'économie de Madagascar*. Paris, Cujas.
- GENDREAU, F. 1972. "Les centres urbains à Madagascar, données récentes". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 591-609 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- GEORGE, P. 1965. *Panorama du monde actuel*. Paris, PUF.
- _____. 1969. *Population et peuplement*. Paris, PUF.
- GERMANI, G. 1966. "Social and Political Consequences of Mobility". In: SMELSER, Neil J. & LIPSET, Seymour Martin (eds.). *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, pp. 364-394.
- GETIS, Arthur & GETIS, Judith. 1966. "Christaller's Central Place Theory". *Journal of Geography*, 65, pp. 220-226.
- GLADE, William. 1969. *The Latin American Economies; A Study of Their Institutional Evolution*. New York, American Book.
- O GLOBO. 1971. Rio de Janeiro, 21 de dezembro.
- GODELIER, Maurice. 1966. "Un retour aux problèmes fondamentaux est indispensable; Connaissons-nous le fonctionnement des structures sociales?" *Développement et civilisations*, 28, dez.
- GONZALEZ CASANOVA, Pablo. 1965. "Internal Colonialism and National Development". In: *Studies in Comparative International Development*, 1, pp. 27-32.
- _____. 1969a. "Internal Colonialism and National Development". In: HOROVITZ, Irvin Louis; CASTRO, Josué de & GERASSI, John (orgs.). *Latin American Radicalism*. New York, Random House.
- _____. 1969b. *Sociología de la Explotación*. México, Siglo XXI.
- GONZALO NAVARRO, Moyses. 1966. "Le développement économique et social du Mexique". *Annales, économie, sociétés, civilisation*, 21/4, jul.-ago.
- GORMSEN, Erdmann. 1972. "Considerations on the Formation of Central Places Systems in Developing Countries". ADAMS, W. Peter & HELLEINER, Frederick M. (orgs.) *International Geography 1972*. Toronto, University of Toronto Press, pp. 1.293-1.295 (22^e Congrès International de Géographie).
- GOUDET, Françoise. 1969. *Croissance et rénovation urbaines en milieu tropical. Étude socio-économique du quartier d'assainissement à Pointe-à-Pitre*. Bordeaux, Institut de géographie, Université de Bordeaux (mimeo.).
- GOVERNMENT OF MALAYSIA. 1966. *The First Malaysia Plan, 1966-1970*. Kuala Lumpur, Government Printers.

- GOVERNMENT OF PAKISTAN. 1965. *The Third Five-years Plan, 1965-1970*. Karachi, Government of Pakistan.
- GREEN, Margareth M. 1947. *Ibo Village Affairs*. London, Sidgwick & Jackson (*apud* KATZIN, M. "The Role of the Smaller Entrepreneur". In: HERSKOVITZ, Melville J. & HARWITZ, Mitchell (orgs.). *Economic Transition in Africa*. Evanston, Northwestern University Press, 1964. p. 184).
- GREENHUT, M.L. 1963. *Micro-Economics and the Space Economy. The Effectiveness of an Oligopolistic Market Economy*. Chicago, Scott Foresman.
- GRIFFIN, Keith (org.). 1971. *Financing Development in Latin America*. London, Macmillan.
- GROVE, David & HUSZAR, Laszlo. 1964. *The Towns of Ghana, the Role of Service Centers in Regional Planning*. Accra, Ghana University Press.
- GUNDER FRANK, André. 1968. "Le Brésil dans l'impasse". *Partisans*, 26/27, Paris.
- GUREL, Sumet. 1970. *Introduction to City Planning and Concept of Environment*. Ankara, Middle East Technical University, Faculty of Architecture (Yayın, Publicação 14, Kent Planlamasına Giriş ve Çevre Kavramı).
- GUSFIELD, Joseph R. 1971. "Tradition and Modernity: Misplaced Polarities in the Study of Social Change". In: FINKLE, Jason L. & GABLE, Richard W. *Political Development and Social Change*. 2.^a ed. New York, Wiley, pp. 15-26.
- GUTKIND, Peter C.W. 1968. "African Responses to Urban Wage Employment". *International Labour Review*, 97/2, pp. 135-166, fev.
- GUYOT, F. 1968. *Essai d'économie urbaine*. Paris, Librairie générale de droit et jurisprudence (Bibliothèque d'économie politique).
- HAGEN, Everett E. 1962. *On the Theory of Social Change*. Homewood, IL, Dorsey.
- _____. 1968. *The Economics of Development*. Homewood, IL, Irvin.
- HAGUE, D. C. (ed.). 1969. *Managerial Economics: Analysis for Business Decisions*. New York, Wiley.
- HAIG, R. Murray. 1926. "Toward an Understanding of the Metropolis". *Quarterly Journal of Economics*, I, pp. 179-208; II, pp. 402-434.
- HALL, A.D. & FAGEN, R.E. 1956. "Definition of System". In: *General Systems Yearbook*.
- HALL, E.T. 1969. *The Hidden Dimension*. Garden City, NY, Doubleday.
- HALLETT, Robin. 1966. *People and Progress in West Africa: An Introduction to the Problems of Development*. Oxford and London, Pergamon.
- HANSEN, Niles M. 1971. *Intermediate-Size Cities as Growth Centers. Applications for Kentucky, the Piedmont Crescent, the Ozarks, and Texas*. New York, Washington and London, Praeger.
- HARBERGER, A.C. 1954. "Monopoly and Resource Allocation". *American Economic Review*, 44, pp. 77-87.
- _____. 1959. "Using the Resources at Hand More Effectively". *American Economic Review*, May (*apud* GRIFFIN, Keith (org.). *Financing Development in Latin America*. London, Macmillan, 1971, p. 6).

- HARRIS, Britton. 1959. "Urbanization Policy in India". In: *Papers and Proceedings, Regional Science Association*, 5, pp. 181-203.
- HARRIS, John Rees. 1967. *Industrial Entrepreneurship in Nigeria*. Evanston, Northwestern University (ilustrado, tese).
- HARRIS, John Rees & ROWE, Mary P. 1971. "Entrepreneurial Attitudes and National Integration: The Nigerian Case". In: MELSON, R. & WOLFE, H. (orgs.) *Nigeria, Modernization and the politics of Communalism*. East Lansing, MI, Michigan State University Press.
- HARRIS, John Rees & TODARO, Michael. 1968. *A Two-Sector Model of Migration with Urban Unemployment in Developing Countries*. Cambridge, MA, MIT, Department of Economics, Dec. (Working Papers 33).
- HARRISON CHURCH, R.J. 1972. "The Case for Industrial and General Development of the Smaller Towns of West Africa". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 659-665 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- HARROD, Sir Roy. 1967. "Increasing Returns". In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 3, pp. 63-76.
- HARVEY, Milton E. & RIDELL, J. Barry. 1972. *Development, Urbanization and Migration: A Test of a Hypothesis in the Third World*. [s.l.], [s.ed.] (5 tabelas, 2 gráficos, 2 mapas, mimeo., 27 p.).
- HAUSER, A. 1954. "Les industries de transformation de la région de Dakar". In: IFAN. *L'agglomération dakaroise: quelques aspects sociologiques et démographiques*. Saint-Louis du Sénégal, Centre du institut français d'Afrique noire-Sénégal (Études sénégalaises 5).
- HAUSER, Ph. (org.) 1959. *Le phénomène de l'urbanisation en Asie et en Extrême-Orient*. Paris, UNESCO.
- HAVENS, Eugene & FLINN, William L. 1970a. "Diffusion of Agricultural Innovation as a Factor of Social Change". *Internal Colonialism and Structural Change in Colombia*. New York, Praeger.
- _____. 1970b. "Indicators of Current Structural Arrangements". *Internal Colonialism and Structural Change in Colombia*. New York, Praeger.
- HAWKINS, H.C.G. 1965. *Wholesale and Retail Trade in Tanganyika. A Study in Distribution in East Africa*. New York, Praeger.
- HAY, Alan M. & SMITH, Robert. 1970. *Interregional Trade and Money Tows in Nigeria, 1964*. Ibadan, Ibadan University Press.
- _____. 1972. "The Provisioning of Urban West Africa by Rail and Road". *La Croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar*. Paris, Centre National de la Recherche Scientifique (Colloque sur la Croissance Urbaine en Afrique Noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- HAYTER, Teresa. 1971. *Aid as Imperialism*. Harmondsworth, Penguin.
- HAZARI, R.K. 1966. *The Corporate Private Sector in India: A Study of Concentration, Ownership and Control*. Bombay, Asia Publishing House.

- HEFLEBOWER, Richard B. 1967. "The Theory and Effects of Non-Price Competition". In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 8, pp. 177-202.
- HELLEINER, G.K. 1972. *International Trade and Economic Development*. Harmondsworth, Penguin.
- _____. 1973. "Manufactured Exports from Less-developed Countries and Multinational Firms". *The Economic Journal*, 83.
- HENDERSON, G. 1970. *Emigration of Highly-skilled Manpower from the Developing Countries*. New York, United Nations, United Nations Institute for Training and Research.
- HERKOMMER, Siegfried. 1966. "Planeación Regional de Transportes". *Revista de la Escuela de Contabilidad, Economía y Administración*, 18, p. 70, Guadalajara, México, abr.
- HERMAN, Théodore. 1956. "The Role of Cottage and Small Scale Industries in Asian Economic Development". *Economic Development and Cultural Change*, 4/4, pp. 356-370, July.
- HERRICK, Bruce. 1965. *Urban Migration and Economic Development in Chile*. Cambridge, MA, MIT.
- HICKS, J.R. 1969. *Essays in World Economics*. Oxford, Clarendon.
- HIGGINS, Benjamin. 1967. "Urbanization, Industrialization and Economic Development". In: BEYER, Glenn H. (org.), *The Urban Explosion in Latin America*. New York, Cornell University Press.
- HILL, Polly. 1962. "Some Characteristics of Indigenous West African Economic Enterprise". *The Economic Bulletin of Ghana*, 6/1, pp. 3-14.
- _____. 1966. "A Plea for Indigenous Economics: The West African Example". *Economic Development and Cultural Change*. Chicago, University of Chicago Press, 15/1, out.
- _____. 1970. *Studies in Rural Capitalism in West Africa*. Cambridge, Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, Albert O. 1964. *Stratégie du développement économique*. Paris, Ouvrières (do original: *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press, 1958).
- HODDER, B.W. 1961. "Rural Periodic Day Markets in Part of Yorubaland". *Institute of British Geographers, Transactions and Papers* 2.
- _____. 1962. "The Yoruba Rural Market". In: BOHANNAN, Paul & DALTON, George. *Markets in Africa*. Evanston, Northwestern University Press, pp. 103-118.
- _____. 1969. "Markets in Yorubaland". In: HODDER, B.W. & UKWU, U.I. *Markets in West Africa*. Ibadan, Nig., Ibadan University Press, pp. 3-109.
- _____. 1972. "Urban growth and markets in West Africa". *La Croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar*. Paris, Centre National de la Recherche Scientifique (Colloque sur la Croissance Urbaine en Afrique Noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).

- HODDER, B.W. & UKWU, U.I. 1969. *Markets in West Africa*. Ibadan, Nig., Ibadan University Press.
- HOSELITZ, Bert. 1957. "Urbanization and Economic Growth in Asia". *Economic Development and Cultural Change*, 6/1, pp. 42-54, out.
- _____. 1960. "Generative and Parasitic Cities". In: HOSELITZ, B. (org.). *Sociological Aspects of Economic Growth*. Glencoe, NY, The Free Press.
- _____. 1962. "The Role of Urbanization in Economic Development". In: TURNER, Roy. *India's Urban Future*. Berkeley, CA, University of California Press.
- HOUSSIAUX, J. 1966. "La grande entreprise multinationale". In: BLOCH-LAINÉ, F. & PERRON, F. *L'Entreprise et l'économie du xx^e siècle*. Paris, PUF, pp. 291-328.
- HOYT, Elizabeth. 1952. "Economic Sense and the East African". *Africa*, 22, pp. 165-170 (apud KATZIN, M. "The Role of the Smaller Entrepreneur", In: HERSKOVITZ, Melville J. & HARWITZ, Mitchell (orgs.). *Economic Transition in Africa*. Evanston, Northwestern University Press, 1964. p. 184).
- HUNTER, Floyd. 1953. *Community Power Structure: A Study of Decision Makers*. Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- HUTCHINSON, Bertram. 1963. *The Migrant Population of Urban Brazil*. 6/2, Apr.-June.
- HUXLEY, Elspeth. 1955. *Four Guineas*. London, Chatto & Windus.
- HUYBRECHTS, A. 1970. *Transports et structures de développement au Congo. Étude du progrès économique de 1900 à 1970*. Paris, La Haye, Mouton.
- IANNI, Octávio. 1971. *Estado e Planejamento Econômico no Brasil, 1930-1970*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- IBISTER, John. 1971. "Urban Employment and Wages in a Developing Economy: The Case of Mexico". *Economic Development and Cultural Change*, 20/1, out.
- IKONICOFF, Moyses. 1969. "Le deux étapes de la croissance en Amérique latine". *Tiers-Monde*.
- _____. 1970. "Les investissements étrangers en Amérique latine". *Tiers-Monde*, 11/ 44, out.-dez.
- L'INDUSTRIE Katangaise*. 1961. Élisabethville, Université de l'État à Élisabethville.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND. 1960-1967. *Balance of Payments Yearbook, 1960-1967*. Washington, DC, IMF.
- "LA INVESTIGACIÓN de Diputados", 1970. *El Nacional*, Caracas, 6 de mayo.
- ISAAC, Barry L. 1971. "Business Failure in a Developing Town: Pendembu, Sierra Leone". *Human Organization*, 30/3, pp. 288-294, Autumn.
- ISNARD, H. 1965. *Le Maghreb*. Paris, PUF.
- ITAGAKI, Yoichi. 1968. "A Review of the Concept of the 'Dual Economy'". *The Developing Economies*, 6/2, June.
- JAGUARIBE, H. et al. 1969. *Dependencia y Autonomía en América Latina*. México, Siglo XXI.
- JALEE, Pierre. 1969. *L'Impérialisme en 1970*. Paris, Maspero.
- JEFFERSON, Mark. 1939. "The Law of the Primate City". *Geographical Review*, 29, pp. 227-232.

- JOHNSON, E. A. 1970. *The Organization of Space in Developing Countries*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- JOHNSON, James H. 1966. *Urban Geography. An Introduction Analysis*. London, Pergamon.
- JONES, Emrys. 1966. *Towns and Cities*. London/New York/Toronto, Oxford University Press.
- JONES, Graham. 1971. *The Role of Science and Technology in Developing Countries*. London/New York/Toronto, Oxford University Press.
- JORNAL do Brasil. 1970. 12-13 de julho.
- JURKAT, Ernest H. 1966. *Employment and Value Added on the Regions and Vilarets of Turkey, 1935-1960*. Ankara, Ministry of Reconstruction.
- KAIHL, Joseph A. 1965. "Social Stratification and Values: Brazil and Mexico". *América Latina*, 8/1.
- KALDOR, Nicholas. 1965. "Capital Accumulation and Economic Growth". In: LUTZ, F. & HAGUE, D.C. (eds.). *The Theory of Capital*. London, IEA/Macmillan.
- KAMARA, Lai. 1971. "Intégration fonctionnelle et développement accéléré en Afrique". *Tiers-Monde*, 48, out.-dez.
- KAMERSCHEN, David R. 1969. "Further Analysis of Overurbanization". *Economic Development and Cultural Change*, 17/2, pp. 235-253.
- KAPLAN, Marcos. 1970. *Estado, Dependência Externa y Desarrollo en América Latina*. Caracas, Escuela de Administración Pública (Trabalho para o Curso de Capacitação, mimeo.).
- KAR, N.R. 1962. "Urban Hierarchy and Central Functions around Calcutta and Lower West Bengal, and Their Significance". *Proceedings, International Geographical Union Symposium in Urban Geography. Human Geography*, 24, pp. 253-274 (Lund Studies in Geography, Series B).
- KARLQVIST, Anders. 1971. *Regional Planning and Planning Research in Sweden*. Cambridge, MA, MIT, Oct. 27 (palestra realizada no SPURS Programme).
- KATZIN, Margaret F. 1959. "Partners: An Informal Savings Institution in Jamaica". *Social and Economic Studies*, 8/4, Dec.
- _____. 1959. "The Jamaican Country Higgler". *Social and Economic Studies*, 8/4, pp. 421-435, Dec.
- _____. 1960. "The Business of Higglering in Jamaica". *Social and Economic Studies*, 9/3, pp. 297-331, set.
- _____. 1964. "The Role of the Smaller Entrepreneur". In: HERSKOVITZ, Melville J. & HARWITZ, Mitchell (orgs.). *Economic Transition in Africa*. Evanston, Northwestern University Press.
- KAY, George. 1970. *Rhodesia: A Human Geography*. London, University of London Press (Africana).
- KAYSER, Bernard. 1966. "Les divisions de l'espace géographique". *Annales de géographie*.
- _____. 1971. "La survie imprevue du Tiers-Monde". *Tiers-Monde*, 12/47, pp. 515-524, jul.-set.

- _____. 1972. *Le nouveau système des relations Ville-Campagne, problèmes et hypothèses à propos de l'Amérique latine*. Toulouse, Université de Toulouse-Mirail, Département de géographie, out. (mimeo., 10 p.).
- KHALAF, Samir & SHWAYRI, Emilie. 1966. "Family Firms and Industrial Development: The Lebanese Case". *Economic Development and Cultural Change*, 15/1, out.
- KILBY, Peter. 1952. "Organization and Productivity in Backward Economies". *Quarterly Journal of Economics*, 76, pp. 303-310, May.
- KISKOR, Braj & SINGH, B.P. 1969. *Indian Economy through the Plans*. Delhi, National Publishing House.
- KNAPP, J. 1969. "Vers une analyse keynésienne du sous-développement et des points de croissance". *Tiers-Monde*, 37.
- KOTTER, Herbert. 1964. "Changes in Urban-Rural Relationships in Industrial Society". In: ANDERSON, Nels (org.). *Urbanism and Urbanization*. Leyde, E.J. Brill, pp. 21-29.
- KUENNE, Robert E. (org.). 1967. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact. Essays in Honor of Edward H. Chamberlain*. New York, Wiley.
- KUHN, Thomas S. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago, University of Chicago Press.
- KUZMIN, Stanislav A. 1969. *The Developing Countries, Employment and Capital Investment*. Trad. Arlo Schulz. White Plains, NY, International Arts and Sciences Press.
- KUSNETZ, Simon. 1966. *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. New Haven, Yale University Press.
- LABARTHE, Christian. 1969. *Quelques aspects du développement des villes au Laos*. Bordeaux, Université de Bordeaux, Institut de géographie.
- LABASSE, Jean. 1966. *L'Organisation de l'espace, éléments de géographie volontaire*. Paris, Hermann.
- _____. 1968. "Planification et aménagement régional dans le Tiers-Monde". *Geografica*, 68, pp. 157-166, jun.
- LACOSTE, Yves. 1966. "Le concept du sous-développement et la géographie". In: *Annales de géographie*, pp. 644-670.
- _____. 1968. *Géographie du sous-développement*. Paris, PUF.
- LAFER, Celso. 1970. *The Planning Process and the Political System in Brazil, a Study of Kubitschek's Target Plan, 1956-1961*. Ithaca, Cornell University.
- LAKDAWALA, D.T. 1963. *Work, Wages and Well-Being in an Indian Metropolis: Economic Surveys of Bombay City*. Bombay, University of Bombay.
- LAMBERT, Denis. 1965. "L'urbanisation accélérée de l'Amérique Latine et la formation d'un secteur tertiaire refuge". *Civilisations*, 15.
- _____. 1968. "Les mécanismes de l'inégalité sociale en Amérique latine". *Économie et humanisme*, ago.
- LAMBERT, Denis & MARTIN, Jean-Marie. 1971. *L'Amérique latine, économies et sociétés*. Paris, Colin.

- LAMICQ, Hélène. 1969. *Réalité et limites du rôle de la ville de Maturin dans l'Organisation de l'espace de l'État Monagas, Venezuela*. Paris, Université de Paris, Institut de géographie, nov. (mimeo., 136 p., tabelas, mapas).
- LAMPARD, Eric. 1969. "The History of Cities in Advanced Areas". In: FRIEDMANN, J. e ALONSO, W. *Regional Development and Planning*. Cambridge, MA, MIT, p. 3 (primeira publicação: *Economic Development and Cultural Change*, 3/2, pp. 81-136, Jan. 1955).
- LAQUIAN, Aprodicio A. 1971a. "Slums and Squatters in South and Southeast Asia". In: JAKOBSON, Leo & PRAKASHI, Ved (orgs.). *Urbanization and National Development, South and Southeast Asian Urban Affairs*. I. Beverly Hills, Sage, pp. 183-203.
- LAQUIAN, A.A. (org.). 1971b. *Rural-Urban Migrants and Metropolitan Development*. Toronto, Methuen (Internet, Metropolitan Studies Series).
- LASSERRE, G. 1958. *Libreville: la ville et sa région*. Paris, A. Colin.
- _____. 1967. "Le Costa Rica". *Geografica*, 66, jun.
- _____. 1972. "Les mécanismes de la croissance et les structures démographiques de Libreville, 1953-1970". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 719-738 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- LASUËN, J.R. 1971. *A Generalisation of the Growth Pole Notion*. Trabalho preparado para a Comissão em Aspectos Regionais de Desenvolvimento Econômico, International Geographical Union, Vitória, Brasil.
- LAWSON, R.M. 1967a, "The Markets for Food in Ghana, in Whetham and Currie". *Readings in Applied Economics in Africa*, I. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 173-192.
- _____. 1967b. "The Distributive System in Ghana: A Review Article". *The Journal of Development Studies*, 3/2, pp. 195-205.
- _____. 1967c. "Review of Peter Kilby, *African Enterprise*, 1966". *Journal of Modern African Studies*, pp. 594-596.
- _____. 1971. "The Supply Response of Retail Trading Services to Urban Population Growth in Ghana". In: MEILLASSOUX, C. (org.). *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. London/New York, Oxford University Press, pp. 377-398.
- LEAN, William. 1969. *Economics of Land-Use Planning: Urban and Regional*. London, The Estates Gazette.
- LEBEUF, Jean-Paul. 1951. *Bangui, Oubangui-Chari, Afrique Équatoriale Française*. Paris, Union française.
- LE CHAU, M. 1966. "Problèmes économiques du commerce régional, région de Bouaké, République de Côte-d'Ivoire". *Bulletin de liaison ORSTOM, sciences humaines*, 3/3, pp. 7-104, jan.
- LEE, Hy-Sang. 1971. "An Economic Survey: Efficiency, Equity, and Growth". In: LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym, pp. 187-219.

- LEE, Man-Gap. 1971. "Social organizations". In: LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym, pp. 335-381.
- LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. 1971. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym.
- LEEDS, Anthony & LEEDS, Elizabeth. 1970. "Brazil and the Myth of Urban Rurality: Urban Experience, Work, and Values in 'Squatments' of Rio de Janeiro and Lima". *City and Country in the Third World*. Cambridge, Sukenkman (em espanhol, in: FUNES, J. *La Ciudad y la Región para el Desarrollo*. Caracas, Comisión de Administración Pública, 1972, pp. 101-175).
- LEJARS, Jocelyne. 1971. *Contribution à la connaissance de la situation industrielle de Vientiane, Laos*. Université de Paris, Institut de géographie (mimeo., 145 p.).
- LELOUP, Yves. 1970. *Les villes du Minas Gerais*. Institut des hautes études de l'Amérique latine, Université de Paris.
- _____. 1972. *Villes et phases du développement industriel dans le Minas Gerais*. Paris, Université de Paris, Institut des hautes études de l'Amérique latine. (mimeo., 8 p.).
- LERNER, Daniel. 1967. "Comparative Analysis of Processes of Modernisation". In: MINER, Horace (ed.). *The City in Modern Africa*. London, Pall Mall.
- LEVITAN, Sari; MANGUN, Garth L. & TAGGART, Robert. 1970. *Economic Opportunity in the Ghetto: The Partnership of Government and Business*. Baltimore, MD, John Hopkins University Press.
- LEWIS, Arthur. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *Manchester School of Economics and Social Studies*, 13, pp. 139-151, May.
- _____. 1967. *Réflexions sur la croissance économique du Nigéria*. Paris, Organisation de coopération et développement économiques - OCDE.
- LIEBOW, Elliot. 1967. *Tally's Corner*, Boston, Little, Brown.
- LINSKY, Arnold S. 1965. "Some Generalizations Concerning Primate Cities". *Annals of the Association of American Geographers*, 55/3, pp. 506-513, Sept.
- LLOYD, Peter C. 1953. "Craft Organization in Yoruba Towns". *Africa*, 23, Jan.
- LÓPEZ, GUSTAVO; ARTEAGA, Victor Manuel; GONZÁLEZ, Juan Gustavo & ZULETA, Herman. 1968. *Le Artesanía en el Departamento de Antioquia, Medellín*. Medellín, Colombia, Servicio Nacional del Aprendizaje - SENA. Mayo.
- LÓPEZ, J.E. & VENTURINI, O. 1967. "Enfoque Geográfico del Desarrollo Económico de Venezuela". *Revista Geográfica*, 8/18, jan.-jun.
- LOSCH, August. 1944. *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*. 2ª ed. Jena, Gustave Fischer (1ª ed. 1940) (tradução americana de WOLOM, W. H. (assistido por W. F. Stolper). *The Economics of Location*. New Haven, Yale University Press, 1954).
- LOTTIN, J.J. 1972. "La croissance urbaine de Saint-Louis du Sénégal". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).

- LOUPY, Élisabeth. 1971. *Problèmes posés par le ravitaillement des marchés de Vientiane*. Paris, Université de Paris, IV (mimeo., 86 p.).
- MABOGUNJE, Akin L. 1964. "The Evolution and Analysis of the Retail Structure of Lagos, Nigeria". *Economic Geography*, 40/4, pp. 304-323, Oct.
- _____. 1965. "Urbanization in Nigeria, a Constraint on Economic Development". Part 1. *Economic Development and Cultural Change*, New Series, 13/4, pp. 413-438, July.
- _____. 1968. *Urbanization in Nigeria*. New York, Africana.
- MADDISON, Angus. 1970. *Economic Progress and Policy in Developing Countries*. London, Allen & Unwin.
- _____. 1971. *Class Structure and Economic Growth, India and Pakistan since Moghuls*. London, Allen & Unwin.
- MADIGAN, Abraham & Assoc. 1969. *Imported Cooked Beef - Place in U.S. Beef Economy*. Sarasota, Florida, June (apud ROCKEFELLER, Nelson A. *La Calidad de la Vida en las Américas. Informe Presentado por una Misión Presidencial de los Estados Unidos al Hemisferio Occidental*. New York, ago. 1969, p. 68).
- MAGDOFF, Harry. 1970. "L'âge de l'impérialisme". *Cahiers Libres* 181-182. Paris, Maspero.
- MAGNIADAS, J. 1966-1967. *Economie politique*, 149-150, dez. 5jan.
- MAHON, Joseph. 1970. *Étude de la formation et de la situation actuelle d'une classe sociale nouvelle. La classe ouvrière dans le grand São Paulo, Brésil. Projet d'étude*. Université de Paris, Institut d'études du développement économique et social (datilografado, 103 p.).
- MAKANDA, H. 1965. *Léopoldville, pôle de croissance de l'économie congolaise*. Léopoldville, Université Lovanium.
- MANESCHI, Andrea. 1971. "The Brazilian Public Sector during the Sixties". In: ROETT, Riordan (ed.). *Brazil in the Sixties*. Nashville, TN, Vanderbilt University Press (apud IANNI, Octávio. *Estado e Planejamento Econômico no Brasil, 1930-1970*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira. 1971, p. 277).
- MANGIN, William. 1967. "Latin American Squatter Settlements: A Problem and a Solution". *Latin American Research Review*, 2/3, pp. 65-98, Summer.
- MANNE, A. 1967. *Investments for Capacity Expansion: Size Location, and Timephasing*. Cambridge, MA, MIT.
- MARCHAND, Bernard. 1970. *Cours à l'université de Paris 1*.
- MARGUERAT, Y. 1972. "Réflexions provisoires sur la décadence de villes secondaires au Cameroun". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- MARINI, Ruy Mauro. 1972a. "Sous-développement et révolution en Amérique latine". *Cahiers libres*, 217-218. Paris, Maspero.
- _____. 1972b. "Brazilian Subimperialism". *Monthly Review*, Feb.
- MARRAMA, Vittorio. 1961. *Política Económica de los Países Subdesarrollados*. Madrid, Aguilar.

- MARRIS, Peter. 1962. *Family and Social Change in an African City. A Study of Rehousing in Lagos*. Evanston, Northwestern University Press.
- MARSHALL, Alfred. 1927. *Industry and Trade*. London, Macmillan.
- MARTIN, Anne. 1963. *The Marketing of Minor Crops in Uganda. A Factual Study*. London, Her Majesty's Stationery Office - HMSO.
- MARTIN, J.M. 1966. *Industrialisation et développement énergétique du Brésil*. Paris, Université de Paris, Institut d'études de l'Amérique latine.
- MARX, Karl. 1960. "The British Rule in India". In: MARX, K. & ENGELS, F. *On Colonialism*. London, Lawrence & Wishart.
- MASON, Edward S. 1967. "Monopolistic Competition and the Growth Process in Less Developed Countries: Chamberlin and the Schumpeterian Dimension". In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 4, pp. 77-104.
- MATHEU, Gilbert. 1965. "La disparité croissante des revenus en France". *Le monde*, 12-13 dez, p. 11.
- MAUNDER, W.F. 1971. *Employment in an Underdeveloped Area: A Sample of Kingston, Jamaica, 1960* (apud McGEE, T.G. *The Urbanization Process in the Third World*. London, Bell, p. 91, nota de rodapé).
- MAZA ZAVALA, D.F. 1964. *Venezuela una Economía Dependiente*. Caracas, Universidad Central de Venezuela.
- _____. 1969a. "Reflexiones sobre la Integración Latinoamericana". *Revista Latinoamericana de Economía*, 2, pp. 57-84, Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- _____. 1969b. *El Economista ante el Subdesarrollo*. Caracas, Universidad Central de Venezuela, Instituto de Investigaciones Económicas.
- M'BUY, Leon Victor M. 1970. "Habitat et urbanisme à Kinshasa". *Bulletin SMUH*, 58-59.
- MCGEE, T. G. 1967. "Croissance et caractéristiques des grandes villes du Sud-Est asiatique: foyers de nouveau culte". *Tiers-Monde*, 8/31, pp. 567-604.
- _____. 1969. *Hawkers in Hong-Kong, An Outline Of Research, Project and Fieldwork*. Hong-Kong, University of Hong-Kong, Asian Studies Centre, Dec. (mimeo., 11 p.).
- _____. 1970a. *Dualism in the Asian City: The Implications for City and Regional Planning*, 2^a rep. Hong-Kong, University of Hong-Kong, Asian Studies Centre.
- _____. 1970b. *Hawkers in Selected Asian Cities. A Preliminary Investigation*. Hong-Kong, University of Hong-Kong, Asian Studies Centre.
- _____. 1971a. *The Urbanization Process in the Third World*. London, Bell.
- _____. 1971b. "Têtes de pont et enclaves, le problème urbain et le processus d'urbanisation dans l'Asie du Sud-Est depuis 1945". *Tiers-Monde*, 12/45, pp. 115-143, jan.-mar.
- _____. 1972a. Carta ao autor, jan.
- _____. 1972b. *Peasants in the Cities: a Paradox, a Paradox, a most Ingenious Paradox*. Hong-Kong, University of Hong-Kong (mimeo., 18 p.).

- MCKAY, J. 1968. *Commercial Life in Freetown*. In: FYFFE, C. e JONES, E. (eds.). *Freetown: A Symposium*. Freetown, Sierra Leone University Press, pp. 65-76.
- MCKEE, David L. 1970. "Some Economic Perversities in Metropolitan Expansion Patterns". *Nebraska Journal of Economics and Business*, 9/2, Spring.
- MCKEE, David & LEAHY, William. 1970a. "Urbanization, Dualism and Disparities in Regional Economic Development". *Land Economics*, 56/1, pp. 82-85, Feb.
- _____. 1970b. "Intra-urban Dualism in Developing Economies". *Land Economics*, 56/4, Nov.
- MCLOUGHLIN, Peter F. M. 1964. "The Sudan's Three Towns: A Demographic and Economic Profile of an African Urban Complex. Part II: Output and Expenditure". *Economic Development and Cultural Change*, 12/2, Jan.
- MCNULTY, Michael L. 1969. "Urban Structure and Development: The Urban System of Ghana". *The Journal of Developing Areas*, 3, pp. 159-176, Jan.
- MEDINA ECHAVARRIA, J. 1963. *Working Group on Social Aspects of Economic Development in Latin America* [Ciudad de México, 12-21 dez. 1960]. 2 vols. Paris, UNESCO.
- MEIER, Richard L. 1962. *A Communication Theory of Urban Growth*. Cambridge, MA, MIT.
- MEILLASSOUX, Claude. 1968. *Urbanization of an African Community, Voluntary Associations in Bamako*. Washington, DC, University of Washington Press.
- _____. 1971. *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*. London/New York, Oxford University Press.
- MENAUGE, Jacques. 1969. *Les petits commerces de détail dans l'agglomération de Point-à-Pitre*. Bordeaux, Université de Bordeaux, Institut de géographie, mai (mimeo.).
- MENDE, Tibor. 1972a. *De l'aide à la recolonisation. Les leçons d'un échec*. Paris, Éd. du Seuil.
- _____. 1972b. "Le Tiers-Monde victime de la croissance". *Le Monde*, 21-22 de septembre.
- MENDEZ, Elias. 1970. *Breves Consideraciones sobre los Centros Industriales, Caracas* (datilografado, 7 p.).
- MERHAV, Meir. 1969. *Technological Dependence, Monopoly and Growth*. Oxford-London, Pergamon Press.
- MESSNER, Johannes. 1966. "L'entrepreneur propriétaire". In: BLOCH-LAINÉ, F. & PERROUX, F. *L'Entreprise et l'économie du xx^e siècle*. Paris, PUF, pp. 241-256.
- MILES, Simon R. (org.). 1970a. *Metropolitan Problems*. Toronto, Methuen (Intermet, Metropolitan Studies Series).
- _____. 1970b. "Servicing the Metropolis: A Commentary on World Opinion". In: MILES, Simon R. (org.). *Metropolitan Problems*. Toronto, Methuen, pp. 243-284.
- MILLER JR., Vincent P. 1971. "Towards a Typology of Urban-Rural Relationships". *The Professional Geographer*, 23/4, pp. 319-323, out.
- MINISTÈRE DU PLAN. 1968. *Recensement de la population de la ville d'Alger en 1966*. Alger, Direction générale des statistiques.

- MINTZ, Sidney W. 1956. "The Role of the Middleman in the Internal Distribution System of a Caribbean Peasant Economy". *Human Organization*, 15/2, pp. 18-23.
- _____. 1964. "Market Systems and Whole Societies". *Economic Development and Cultural Change*, 12/4, pp. 444-448, July.
- MIRACLE, Marvin P. 1962. "African Markets and Trade in the Copperbelt". In: BOHANNAN, P. & DALTON, G. (orgs.). *Markets in Africa*. Evanston, Northwestern University Press, pp. 698-738.
- MISHAN, Ezra J. 1967. *The Costs of Economic Growth*. New York, Praeger (Também em formato bolso: Pelican Books, 1969 e 1971).
- MODIGLIANI, Franco. 1958. "New Developments on the Oligopoly Front". *The Journal of Political Economy*, 66, June.
- MOORE, Wilbert E. 1965. *The Impact of Industrialization*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.
- _____. 1966. "Changes in Occupational Structures". In: SMELSER, Neil J. & LIPSET, Seymour Martin (eds.). *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, pp. 194-212.
- MORICE, Gérard. 1972. *La croissance économique: une illusion comptable*. Paris, Pauvert.
- MORRILL, Richard L. 1963. "The Development of Spatial Distributions of Towns in Sweden: An Historical-Predictive Approach". In: *Annals Association of American Geographers*, 53/1-4, mar.
- MORRISON, Ian. 1972. *Intra-National Migrations in Latin America*. Toronto, University of Toronto, Department of Geography, Dec. (Trabalho semestral para GGR 341, datilografado, 37 p.).
- MORSE, Richard M. 1971a. *A Framework for Latin American Urban History*. New Haven, Yale University Press (mimeo., 58 p.).
- MORTIMORE, Michael J. 1972. "Some Aspects of Rural-Urban Relations in Kano, Nigeria". *La Croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar*. Paris, Centre National de la Recherche Scientifique (Colloque sur la Croissance Urbaine en Afrique Noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- MOTTI, Pascal. 1970. *Mécanismes commerciaux et organisation de l'espace dans un pays sous-développé: les foires de la région de Salvador, Bahia, Brésil*. Toulouse, Université de Toulouse, Institut de géographie (mimeo., 143 p.).
- MOUNTJOY, Alan B. 1966. *Industrialization and Underdeveloped Countries*. Chicago, Aldine.
- MUKERJEE, R. & SINGH, B. 1961. *Social Profiles of a Metropolis*. Bombay, Asia.
- MUÑOZ GARCIA, Humberto; OLIVEIRA, Orlandina de & STERN, Claudio. 1971. "Migration et marginalité occupationnelle dans la ville de Mexico". *Espaces et sociétés*, 3, pp. 89-108.
- MUTAMBAI, Hippolyte. 1971. "Réflexions sur la genèse et l'aménagement de l'espace au Congo-Kinshasa [Zaire]". *Tiers-Monde*, 12/ 46, pp. 358-365, abr.-jun.

- MYINT, H. 1954. "An Interpretation of Economic Backwardness". *Oxford Economic Papers*, June (também In: AGARWALA, A.N. & SINGH, S.P. *The Economics of Underdevelopment*. London, Oxford University Press, 1968).
- _____. 1965a. "Economic Theory and the Underdeveloped Countries". *The Journal of Political Economy*, 73/5, pp. 477-491, out.
- _____. 1965b. *The Economics of the Developing Countries*. 3^o ed. London, Hutchinson University Library.
- _____. 1970. "Dualism and the Internal Integration of Underdeveloped Economics". *Quarterly Review*, 93, pp. 128-156, June.
- MYRDAL, Gunnar. 1969. "L'État 'mou' en pays sous-développé". *Tiers-Monde*, 37, jan.-mar.
- _____. 1971. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. New York-Evanston-San Francisco/Harper Torchbooks, London/ Harper and Row (1.^a ed. sob o título *Rich Lands and Poor*. Harper and Row, 1957).
- _____. 1972. "Political Factors in Economic Assistance". *Scientific American*, 226/4, abr.
- NAEZIGER, E. Wayne. 1969. "The Effect of the Nigerian Extended Family on Entrepreneurial Activity (Part 1)". *Economic Development and Cultural Change*, 18/1, out.
- NAVARRO DE BRITO, L. A. 1972. "La région et le phénomène du pouvoir". *Revue Tiers-Monde*, 50, pp. 309-328.
- _____. 1973. *Politique et espace régional*. Paris, Ophrys.
- NEALE, Walter; SINGH, Harpal & SINGH, Jai Pal. 1965. "Krali Market: A Report on the Economic Geography of Marketing in Northern Punjab". *Economic Development and Cultural Change*, 12/2, Jan.
- NELSON, Joan M. 1969. *Migrants, Urban Poverty and Instability in Developing Nations*. Cambridge, MA, Center for International Affairs, Harvard University Press.
- NGOC-DU, Thai-Thi. 1968. *Les villes de la péninsule indochinoise*. Toulouse, Institut de géographie de l'Université de Toulouse (datilografado, 153 p.).
- NIEDERGANG, Marcel. 1967. "Le poids des capitaux américains en Amérique latine". *Croissance des jeunes nations*, fev.
- NIEMEYER PINHEIRO, A.M. de. 1971. *La problématique des conditions de travail des travailleurs urbains d'origine rurale dans les métropoles brésiliennes dans la phase actuelle de l'industrialisation*. Paris, Université de Paris I, Institut de géographie (datilografado, 49 p.).
- NOIN, D. 1965. "Le sous-développement du Maroc". *Annales de géographie*, 410.
- NORRO, L. 1972. "Urbanisation et développement économique dans les pays africains: théorie et méthodes de recherche". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- NUN, José. 1969. "Sobrepoblación Relativa, Ejército Industrial de Reserva e Masa Marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, 2.

- NURKSE, Ragnat. 1953. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. New York, Oxford University Press.
- OCDE. 1968. *Rapport annuel de L'OCDE 1966 et 1967*. Paris, Organisation de coopération et développement économique.
- OLAKANPO, O. 1967. "Distributive Trade - A Critique of Government Policy". In: WHETAM, Edith H. & CURRIE, Jean I. *Readings in the Applied Economics of Africa*. London, Cambridge University Press, pp. 193-205.
- ONYEMELUKWE, J.O.C. 1970. "Aspects of Staple Foods Trade in Onitsha Market". *The Nigerian Geographical Journal*, XIII, 2, dez.
- ORLOVE, Benjamin. 1969. *Kinship and Economics in the Favela*. Cambridge, MA, Harvard University, 94 p. (B.A. thesis).
- OWEN, Geoffrey. 1968. *Puissance de l'industrie américaine*. Paris, Éd. du Seuil.
- OWENS, Edgar & SHAW, Robert. 1972. *Development Reconsidered*. Lexington, MA, D.C. Heath.
- PAIX, Catherine. 1972. "Approche théorique de l'urbanisation dans les pays du Tiers-Monde; Modernisations et espaces dérivés". *Tiers-Monde*, 50, pp. 269-308, Paris, PUF.
- PALLIER, Ginette. 1972. "Les activités du secteur secondaire à Ouagadougou". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 905-919 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- PARK, Robert E. 1928. "Human Migration and the Marginal Man". *American Journal of Sociology*, 33/6, pp. 881-893, May.
- PARKER, Peter. 1969. *The Times*. London, Nov. 10.
- PARSONS, Kenneth H. 1969. "Poverty as an Issue in Development Policy: Comparison of United States and Underdeveloped Countries". *Land Economics*, 45/1, Feb.
- PEATIE, Lisa R. 1968. *The View from the Barrio*. Chicago, University of Michigan Press.
- PEILLON, Pierre. 1970. *Économie urbaine*. 2 vols. Alger, Université d'Alger, Institut d'Urbanisme, 106 p.; 97 p. (mimeo.).
- PEN, J. 1971. "Bilateral Monopoly, Bargaining and the Concept of Economic Power". In: ROTHSCHILD, K.W. (ed.). *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin, pp. 97-115 (extraído de: *The Wage Rate Under Collective Bargaining*. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1959, cap. 5, pp. 91-105, 207-209).
- PERICCHHI, Juan Jacobo. 1971. "Quelques idées sur la localisation industrielle au Venezuela". *Tiers-Monde*, 12/46, pp. 382-386, abr.-jun.
- PERLMAN, Janice Elaine. 1971. *The Fate of Migrants in Rio's Favelas: The Myth of Marginality*. Cambridge, MA, MIT, ago.
- PERRIN, J.-C. 1971. "Urbanisation et développement à base régionale". *Tiers-Monde*, 45, PUF.
- PERRIN, M. & LE CHIAU, M. 1972. "Modèles graphiques d'économie urbaine, application à Antsirabe". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).

- PERROUX, François. 1955. "Note sur la notion de pôle de croissance". *Economie appliquée*, 8/1-2 (v. também McKEE, DEAN & LEAHY. "Note on the concept of growth pole". *Regional Economics*. Glencoe, NY, The Free Press, 1970, pp. 93-103).
- _____. 1959. "Une distinction utile à la politique des pays à croissance retardée: points de développement et foyers de progrès". *Développement croissance, progrès – Cahiers de l'ISEA*, 94, Paris, nov.
- _____. 1960. *Grandes firmes et petites nations* (Relatório sobre a política de co-operação com os países em via de desenvolvimento). Paris.
- _____. 1966. "Le multiplicateur d'investissement dans les pays sous-développés". *Tiers-Monde*, 3/27. set.
- PINTO, Anibal & SUNKEL, Osvaldo. 1966. "Latin American Economists in the United States". *Economic Development and Cultural Change*, 15/1, University of Chicago Press, out.
- PORTES, Alejandro. 1971. "The Urban Slums in Chile: Types of Correlates". *Land Economics*, 47, pp. 235-248.
- PREBISCH, Raúl. 1949. *The Economic Development of Latin America*. New York, United Nations.
- _____. 1972. "Monetary Ills in US Threaten Latins". *The New York Times*, Jan. 28.
- PREISER, E. 1971. "Property, Power and the Distribution of Income". In: ROTHSCCHILD, K.W. (ed.). *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin, pp. 119-140 (também em: *International Economic Papers*, 2, 1952, pp. 206-220. Traduzido do alemão por J. Kahane).
- PRENANT, A. 1968. "Rapports villes-campagne dans le Maghreb: l'exemple de l'Algérie". CERES, *Revue tunisienne de sciences sociales*, dez.
- PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. 1970. [Decreto]. Brasília, set.
- PREST, A. R. 1962. *Public Finance in Underdeveloped Countries*. New York, Praeger.
- PRYOR, E. G. 1972. "Workshops in Domestic Premises, a Hong-Kong Case Study". *Pacific Viewpoint*, 13/2, pp. 169-186, set.
- PYE, Lucien W. 1963. "The Political Implications of Urbanization and the Development Process". In: *United Nations Conference on the Application of Science and Technology for the Benefit of Less Developed Areas*. Genève, 1962. Washington, DC, US Government Printing Office (United States Papers).
- "QUEM é Quem na Economia Brasileira". 1968. *Revista Visão*, set.
- QUIJANO, Anibal. 1965. "El Movimiento Campesino Peruano y sus Líderes". *América Latina*, 8, pp. 189-211, out.
- _____. 1970. *Redefinición de la Dependencia y Marginalización en América Latina*. Santiago, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas.
- _____. 1971a. *Nationalism and Capitalism in Peru*. New York e London, Monthly Review.
- _____. 1971b. "Pôle marginal de l'économie et main-d'œuvre marginalisée". In: ABDEL-MALEK, Anouar (ed.). *Sociologie de l'impérialisme*. Paris, Anthropos, pp. 301-336.

- _____. 1972. "Oral Communication to the Conference on External Dependence and Development Problems in Latin America and Caribbean". Toronto, University of Toronto, 6 a 9 março.
- QUIN, Claude; BONIFACE, Jean & GAUSSEL, Alain. 1965. *Les consommateurs*. Paris, Éd. du Seuil.
- RABINOVITZ, Francine F.; TRUEBLOOD, Felicity & SAVIO, Charles. 1967. *Latin American Political Systems in an Urban Setting: A Preliminary Bibliography*. Gainesville, FL, University Press of Florida.
- RABINOVITZ, F.F. 1968. "Sound and Fury Signifying Nothing? A Review of Community Power Research in Latin America". *Urban Affairs Quarterly*, 3.
- RAMOS, Joseph R. 1970. *Labour and Development in Latin America*. New York, London, Columbia University Press, Institute of Latin American Studies.
- RANIS, C. 1962. "Production Functions, Market Imperfections and Economic Development". *Economic Journal*, 72.
- RAO & DESAI. 1965. *Greater Delhi. A Study in Urbanisation*. Delhi, Asia.
- RATCLIFF, Richard U. 1959. "The dynamics of Efficiency in the Locational Distribution of Urban Activities". In: MAYER, Harold & KOHN, Clyde (eds.). *Readings in Urban Geography*. Chicago, University of Chicago Press.
- RATTNER, Henrich. 1964. "Contrastes Regionais no Desenvolvimento Econômico Brasileiro". *Revista de Administração de Empresas*, 11, pp. 133-166, FGV.
- _____. 1967. "Considerações sobre a Política Salarial no Brasil". *Revista de Administração de Empresas*, 27, FGV, jul.
- _____. 1972a. *The Control of Technology Transfer to Developing Countries*. Cambridge, MA, MIT, mar. (palestra realizada no SPURS Programme).
- _____. 1972b. *Regional Inequalities and Planning for Development*. Cambridge, MA, MIT, Jan. (palestra realizada no SPURS Programme, mimeo., 48 p.).
- RAVENSTEIN, E.G. 1885. "Laws of Gravitation". *Journal of the Royal Statistical Society*, 48, pp. 167-277, June.
- REAGAN, M.D. 1971. "Business Power and Influence". In: ROTHSCHILD, K.W. (ed.). *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin, pp. 141-157 (texto de: *The Managed Economy*. London, Oxford University Press, 1963, cap. 6, pp. 99-120).
- REDFIELD, Robert & SINGER, Milton B. 1954. "The Cultural Role of Cities". *Economic Development and Cultural Change*, 3/1, pp. 53-73, out.
- REE, T. 1968. "Interrelationship between Research at Applied Research Organisations and Academic Institutions". International Symposium on Development of Industrial Research in Korea. [Seoul?], Institute of Science and Technology.
- REIBER, Wolf & ECKERT, Hedi. 1971. *Le tertiaire primitif et les structures de son fonctionnement*. Tunis (mimeo., 36 p.).
- REICHMAN, S. 1972. "The Role of Transportation in the Urban Development of West Africa". *La Croissance urbaine en Afrique Noire et à Madagascar*. Paris, Centre National de la Recherche Scientifique (Colloque sur la Croissance Urbaine en Afrique Noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).

- REINOSO, Víctor Manuel. 1970. "Los Buhoneros Marginados en el Centro de la Ciudad". *El Nacional*, 13 septiembre.
- REISSMAN, Leonard. 1970. *The Urban Process*. Glencoe, NY, The Free Press.
- REMY, Jean. 1966. *La ville, phénomène économique*. Bruxelles, Vie Ouvrière.
- RESOURCES FOR THE FUTURE. 1966. *Design for a Worldwide Study of Regional Development*. Washington, DC, RFF.
- RICHARDSON, Harry W. 1969. *Elements of Regional Economics*. Harmondsworth, Penguin.
- _____. 1970. *Regional Economics*. London-New York-Toronto, Macmillan.
- RIDELL, Barry J. 1970a. *The Spatial Dynamics of Modernization in Sierra Leone*. Evanston, Northwestern University.
- _____. 1970b. "On Structuring a Migration Model". *Geographical analysis*, pp. 403-409.
- RIDELL, J. B. & HARVEY, M. E. 1972. "The Urban System in the Migration Process: An Evaluation of Stepwise Migration in Sierra Leone". *Economic Geography*, 48/2.
- RIVKIN, Malcolm D. 1965. *Area Development for Nation Growth, The Turkish Precedent*. New York, Praeger.
- ROBINSON, Joan. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. London, Macmillan.
- ROBIROSA, Mario; ROFMAN, Alejandro & MORENO, Oscar. 1971. *Elementos para una Política Regional en la Argentina*. Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Estudios Urbanos y Regionales (mimeo., 72 p.).
- ROBOCK, Stefan. 1963. *Brazil's Developing Northeast: A Study of Regional Planning and Foreign Aid*. Washington, DC, The Brookings Institution.
- ROCHFORD, Michel. 1964. "L'accroissement de la population dans quelques capitales du Brésil". *Caravelle*, 3, pp. 63-72.
- ROCKEFELLER, Nelson A. 1969. *La Calidad de la Vida en las Américas. Informe Presentado por una Misión Presidencial de los Estados Unidos al Hemisferio Occidental*. Aug. New York, U.S. Government (mimeo., 136 p.).
- RODRÍGUEZ, Gumersindo. 1969. "Las Medidas Económicas del presidente". *El Universal*, Caracas, 2 de junio.
- RODWIN, Lloyd. 1961. "Metropolitan Policy for Developing Areas". In: ISARD, Walter & CUMBERLAND, John H., *Regional Economic Planning*. Paris, OEEC.
- ROTBURG, Robert L. 1962. "Rural Rhodesian markets". In: BOHANNAN, Paul & DALTON, George. *Markets in Africa*. Evanston, Northwestern University Press, pp. 581-600.
- ROTHSCHILD, K.W. (ed.). 1971. *Power in Economics*. Harmondsworth, Penguin (Penguin Modern Economics Readings).
- ROUMÉGOUS, Micheline. 1966. "Port-Gentil: quelques aspects sociaux du développement industriel". *Les cahiers d'Outre-Mer*, 199/73, pp. 321-353, jan.-mar.
- ROWEISS, Shoukry T. 1970. *Metropolitanization: Fate or Choice*. Cambridge, MA, MIT (datilografado, 53 p.).

- ROZENTAL, Alek A. 1968. "Branch Banking in Thailand". *The Journal of Developing Areas*, 3, pp. 37-50, out.
- RUILLIÈRE, Gilbert. 1966. "De l'agriculture de subsistance à l'économie du développement". *Développement et civilisations*, 28, dez.
- RYAD, Hassan. 1964. *L'Égypte nassérienne*. Paris, Éd. de Minuit.
- SAIGON. 1962. *Enquête démographique à Saigon 1962*. République du Viet Nam.
- SALLES, P. 1969. *Initiation économique et sociale*. Paris, Dunod.
- SANTOS, Milton. 1956. "O Papel Metropolitano da Cidade de Salvador". *Revista Brasileira de Municípios*, 9/35-36, pp. 185-190, jul.-dez.
- _____. 1959. *O Centro da Cidade de Salvador*. Salvador, UFBA/Progresso.
- _____. 1965. *A Cidade nos Países Subdesenvolvidos*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- _____. 1966. *Croissance démographique et consommation alimentaire dans les pays sous-développés*. 2 vols. Paris, Centre de Documentation Universitaire.
- _____. 1968. *Une explication de la croissance économique de la ville de Guadalajara*. Paris, Centre National de la Recherche Scientifique (RCP 147, mimeo.).
- _____. 1970. *Dix essais sur les villes des pays-sous-développés*. Paris, Ophrys.
- _____. 1971. *Les Villes du Tiers-Monde*. Paris, M.-Th. Génin-Librairies Techniques.
- _____. 1972b. "Los Dos Circuitos de la Economía Urbana de los Países Subdesarrollados". In: FUNES, Julio (ed.). *La ciudad y la región para el desarrollo*. Caracas, Comisión de Administración Pública de Venezuela, pp. 67-99.
- SANTOS, Milton (ed.). 1972a. "Modernisations et espaces dérivés". *Tiers-Monde*, 50.
- _____. 1973. *Brazil, an Industrialized Underdeveloped Country*. Toronto, University of Toronto, Department of Geography, Jan.
- SANTOS, Milton & KAYSER, Bernard. 1971. "Espaces et villes du Tiers-Monde". *Tiers-Monde*, 45, jan.-mar.
- SARI, J. 1968. "L'Évolution récente d'une ville pré-coloniale en Algérie occidentale: Nedroma". *Revue Tunisienne de Sciences Sociales*, 5/15, dez.
- SAUVEGARDE et mise en valeur de la Medina de Tunis. 1972. Tunis, República da Tunisia, UNESCO, PNUD, Relatório preliminar, out. (Projeto Túnis-Cartago - TUN 71-532; mimeo. 59 p.).
- SAYLOR, Ralph Gerald. 1967. *The Economic System of Sierra Leone*. Durham, DC, Duke University.
- SCHACHAR, A. & STOHR, W. 1971. *Final report. Colloquium on Regional Inequalities of Development*. Vitória, Brasil, International Geographic Union, Commission on Regional Aspects of Economic Development. abr. (mimeo.).
- SCHNEIDER, Erich. 1967. "Milestones on the Way to the Theory of Monopolistic Competition". In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 6, pp. 139-146.
- SCHUMPETER, J. A. 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy*. 34. ed. New York, Harper (1.^a ed.: 1942).
- _____. 1961. *The Theory of Economic Development*. London/New York, Oxford University Press.

- SCHWAB, William B. 1965. "Oshgoboan Urban Community". In: KUPER, Hilda (ed.). *Urbanisation and Migration in West Africa*. Berkeley, University of California Press.
- SCHWARTZ, Alfred. "Toulepleu: Étude socio-économique d'un centre semi-urbain de l'Ouest ivoirien". *Cahiers ORSTOM*, 6/2, pp. 51-70, 1969.
- SCITOVSKY, Tibor. 1971. *Welfare and Competition*. Ed. rev. e cor. Homewood, Illinois, Richard D. Irwin.
- SCOTT, P. 1970. "The hierarchy of central places in Tasmania". *The Australian Geographer*, 9, pp. 134-147.
- SECK, A. 1965. "Les escales du fleuve Sénégal". *Revue de géographie de l'Afrique occidentale*, 1-2.
- _____. 1970. *Dakar, métropole ouest africaine*. Dakar, Institut français d'Afrique noire.
- SEDES, SOCIEDADE DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO E SOCIAL. 1966. Pesquisa sobre o nível de vida em Yaoundé. Paris, SEDES.
- SEN, Satyendranath N. 1960. *The City of Calcutta: A Socio-Economic Survey, 1954-1955 to 1957-1958*. Calcutta, Bookland.
- SERFHAU. 1971. "Ministro Delfim Netto Comenta o Discurso do Presidente do Banco Mundial". *Boletim Informativo*, 5/43, out.
- SÉTAP, SOCIÉTÉ D'ÉQUIPEMENT DE LA CÔTE-D'IVOIRE (MISSION 1959). 1959. *Abidjan et sa région*. Abidjan, Ministère des travaux publics.
- SHORT, Brock K. 1973. "The Velocity of Money and Per Capita Income in Developing Economics: Malaysia and Singapore". *The Journal of Development Studies*, 9/2, Jan.
- SID AHMED, Abdelkader. 1969a. *L'industrialisation des substitutions d'importation en Amérique Latine*. Paris, Université de Paris, Faculté de droit et sciences économiques.
- _____. 1969b. "Substitution d'importations et croissance: réflexions sur les tendances récentes de l'économie vénézuélienne". *Revue algérienne*, 1.
- SILVANY, Augusto J. 1971. "Aspects théoriques de l'urbanisation". *Tiers-Monde*, 12/45, pp. 99-113, jan.-mar.
- SIMON, Lucien. 1971. "Le crépuscule de Tchang-Kai-Chek". *Le nouvel observateur*, 364, Paris, 1-7 de novembre.
- SINGER, H. W. 1970. "Dualism Revisited: A New Approach to the Problems of the Dual Society in Developing Countries". *The Journal of Development Studies*, 7/1, out.
- SINGH, Madhusudan. 1964. "The Urban Field of Meerut". *The Deccan Geographer*, 2/2, pp. 85-99, Jan.
- SJOBERG, Gedeon. 1960. *The Pre-Industrial City*. Glencoe, NY, The Free Press.
- _____. 1966. "Rural-urban Balance and Models of Economic Development". In: SMELSER, Neil J. & LIPSET, Seymour Martin (eds.). *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, pp. 235-261.

- SKINNER, G. W. 1965. "Marketing and Social Structure in rural China". *Journal of Asian Studies*, 24, pp. 3-43, 1964; pp. 195-228, 363-399.
- SLIGHTON, Robert. 1968. *Urban Employment in Colombia: Measurement, Characteristics, and Policy Problems*. Rand RM 5393-AID.
- SMAILES, Arthur E. 1971. *Urban Systems, Transactions*. Repr. London, The Institute of British Geographers, July (Publication 53).
- SMELSER, Neil J. & LIPSET, Seymour Martin (eds.). 1966. *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine.
- SORLIN, Pierre. 1969. *La société française. I: 1840-1914*. Paris, Arthaud.
- SORRE, Maximilian. 1961. *L'Homme sur la Terre*. Paris, Hachette.
- SOVANI, N. V. 1964. "The Analysis of 'Overurbanisation'". *Economic Development and Cultural Change*, 10/2, pp. 113-122, Jan.
- _____. 1965. "La ville indienne". In: CARRIER, H. & LAURENT, P. (dirs.). *Le phénomène urbain*. Paris, Aubier, pp. 206-214.
- _____. 1966. *Intervention During the World Population Congress, Belgrade*. United Nations, pp. 169-174 (citado por UNIKEL, L. "The Process of Urbanization in Mexico". *Latin American Urban Research*, 1. Beverly Hills, Sage, 1971, p. 299, nota. 27).
- SPELT, Jacob. 1958. "Towns and Inlands". In: *Economic Geography*, 34/4 (ver também PUTNAM, R.G.; TAYLOR, F.J. & KETTLE, P.G. *Urban Geography*. Toronto, Methuen, 1970).
- STALEY, Eugène. 1962. "Les programmes de développement des 'micro-industries'". *Méthodes de développement industriel et leur application aux pays en voie de développement*. Paris, OCDE, cap. 9, pp. 199-233.
- STALEY, Eugène & MORSE, Richard. 1965. *Modern Small Industry for Developing Countries*. New York, McGraw-Hill.
- STAPLETON, G. Brian. 1967. *The Wealth of Nigeria*. 2ª ed. London/Ibadan, Oxford University Press.
- STAVENHAGEN, Rodolfo. 1968. "Seven Fallacies about America Latina". In: PETRAS, James & ZEITIN, Maurice (eds.). *Latin America, Reform or Revolution? A Reader*. Connecticut, Fawcett, pp. 13-31.
- STOHR, Walter B. 1972. "Some Hypotheses on the Role of Secondary Growth Centres as Agents for the Spatial Transmission of Development in Newly Developing Countries - The Case of Latin America". Vitória, Brasil, International Geographic Union, Commission on Regional Aspects of Economic Development. ago. 29 p. (mimeo.).
- STOLPER, Wolfgang. 1955. "Spatial Order and the Economic Growth of Cities: A Comment on Eric Lampard's Paper". *Economic Development and Cultural Change*, 3/2, pp. 137-146, Jan.
- STURMITAL, A. 1955. "Economic Development, Income Distribution and Capital Formation in Mexico". *Journal of Political Economy*, June.
- SUNKEL, Osvaldo. 1970. "Desarrollo, Subdesarrollo, Dependencia, Marginación y Desigualdades Espaciales; Hacia un Enfoque Totalizante". *Eure*, 1/1.

- _____. 1972. "Big Business and 'Dependencia', a Latin American View". *Foreign Affairs*, 50/3, abr.
- SYLOS LABINI, PAOLO. 1962. *Oligopoly and Technical Progress*. Cambridge, MA, Harvard University Press (1.^a ed. em italiano, 1956).
- TAGRI, Shanti. 1971. "Urbanization, Political Stability, and Economic Growth". In: FINKLE, JASON L. & GABLE, RICHARD W. *Political Development and Social Change*. 2.^a ed. New York, Wiley, pp. 212-226.
- TAVARES, Maria da Conceição. 1964. "Substituição de Importação e Desenvolvimento da América Latina". *Boletim Econômico da América Latina*, 9/1, mar.
- THEODORSON, George A. 1971. "Acceptance of Industrialization and Its Attendant Consequences for the Social Patterns of Non-Western Societies". In: FINKLE, JASON L. & GABLE, RICHARD W. *Political Development and Social Change*. 2.^a ed. New York, Wiley, pp. 204-211.
- THIBAUT, J. 1967. "Réflexions sur le rôle actuel de la science". *Economie et politique*, 161, déc.
- THOMAS, John Woodward. 1971. "Rural Public Works and East Pakistan's Development". In: FALCON, Walter P. & PAPANEK, GUSTAV F. *Development Policy II: The Pakistan Experience*. Cambridge, MA, Harvard University Press, pp. 186-236.
- THOMAS, L.V. 1972. "Les problèmes spécifiques de l'emploi dans les villes d'Afrique noire et de Madagascar". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 117-138 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- THORNER, D. 1963. "Peasant Economy as a Strategy in Economic History". *The Economic Weekly* (special), July.
- THURLOW, Lester C. 1971. "Development Finance in Latin America: Basic Principles". In: GRIFFIN, Keith. *Financing Development in Latin America*. London, Macmillan.
- TIERCELIN, Marie-Hélène. 1968. *Un aspect du réseau métropolitain mondial: Les rapports entre métropoles d'Afrique occidentale et l'Europe*. Bordeaux, Université de Bordeaux, Institut de Géographie (mimeo., 130 p.).
- TISSANDIER, J. 1972. "Aspects des relations villes campagnes dans le dép. de la Haute-Sanaga, Cameroun". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- TRAVIESO, Fernando. 1969. "Jerarquía Urbana y Subdesarrollo". *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación*, 62-63, abr.
- TRICART, Jean. 1965. "Quelques caractéristiques générales des villes latino-américaines". *Colloque sur le problème des capitales en Amérique Latine*. Paris, Centre national de la recherche scientifique.
- TROIN, J. F. 1968. "Structures et rayonnement commerciaux des petites villes marocaines". *Revue Tunisienne de Sciences Sociales*, 5/15, déc.

- _____. 1971. "Essai méthodologique pour une étude des petites villes en milieu sous-développé. Les structures commerciales urbaines du Nord marocain". *Annales de Géographie*, 80/444, pp. 513-533, sept.-oct.
- TURIN, Laurent. 1965. *Combat pour le développement*. Paris, Ouvrières.
- TURNER, John. 1969. "Uncontrolled Urban Settlements: Problems and Policy". In: BREESE, G. (ed.). *The City in Newly Developing Countries*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, pp. 507-534.
- UCHENDU, Victor C. 1967. "Some Principles of Haggling in Peasant Markets". *Economic Development and Cultural Change*, 16/1, pp. 37-50, out.
- UKWU, U. I. 1969. "Markets in Iboland". In: HODDER, B.W. & UKWU, U.I. *Markets in West Africa*. Ibadan, Nig., Ibadan University Press, pp. 113-250.
- UNIDO, UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION. 1969. *Establishment and Development of Automotive Industries in Developing Countries*. Report On Seminar in Karlovy-Vary, Czechoslovakia, Feb.-Mar.
- UNITED NATIONS. 1964. *The Role of Patents in the Transfer of Technology to Developing Countries*. New York, UN (Report of the Secretary-general).
- UNITED Nations Statistical Yearbooks. 1959, 1962, 1966, 1968, 1969, 1970. New York, UN.
- URIBE, Sylvia & URIBE, Beatriz R. 1965. *Bases para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria en Colombia*. Medellín, [s.ed.].
- URQUIDI, V.L. 1962. *Viabilidad Económica de América Latina*. Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- USA. 1966-1967. *Statistical Abstract*. New York, U.S. Government.
- UTTON, M.A. 1970. *Industrial Concentration*. London, Penguin, Harmondsworth.
- VALBUENA JOVITO. 1966. *Aspectos de la Geografía Económica del Área de Mérida*. Mérida, Universidad de Los Andes, Escuela de Geografía.
- VALENZUELA GÁLVEZ, Jayme. 1970. "Barrios Populares en América Latina". In: CARDONA, Ramiro (ed.). *Migración y Desarrollo Urbano*. Bogotá, Asociación Colombiana de Facultades de Medicina, División de Estudio de Población, pp. 200-218.
- VALLADARES, Licia. 1969. *El Tigre y su Región*. Caracas (datilografada).
- _____. 1972. *The Brazilian Housing Policy and Rio de Janeiro's Favela Relocation Scheme*. London, University College, Centre for Urban Studies. abr.
- VARGA, L. [s. d.]. *Le capitalisme du xxe siècle*. Moscou, Progresso.
- VAUPEL, J.W. & CURHAN, Joan P. 1969. *The Making of Multinational Enterprise*. Cambridge, MA, Harvard University, Graduate School of Business Administration.
- WEBER, Thorstein. 1904. *The Theory of Business Enterprise*. New York, Charles Scribner.
- VENNETIER, P. 1960. "Un quartier suburbain de Brazzaville, Moukondji-Ngouaka". *Bulletin de l'Institut d'études centrafricaines, Brazzaville*, 19/20.
- _____. 1968. *Ponite-Noire et la façade maritime du Congo Brazzaville*. Paris, ORSTOM (Mémoires 26).

- _____. 1969. "Le développement urbain en Afrique tropicale". *Cahiers d'Outre-Mer*, 22/85, pp. 5-62.
- VERHASSELT, Yola Van. 1969. "Vetere, Bobo-Dioulasso, le développement d'une ville d'Afrique orientale". *Cahiers d'Outre-Mer*, 85, jan.-mar.
- VERRIÈRE, M. 1969. "Anyama, étude de la population et du commerce Kولاتier". *Cahiers ORSTOM, Sciences Humaines*, 6/1, pp. 85-111.
- VILLIEN-ROSSI, M.L. 1966. "Les 'Kinda' de Bamako". *Les cahiers d'Outre-Mer*, 19/73, pp. 364-381, jan.-mar.
- VITO, Francesco. 1939. "Concorrenza imperfetta, monopolio collettivo ed economia corporativa". *Gli Aggruppamenti di Impresi*, Milano, Vita e Pensiero.
- _____. 1967. *Monopolistic Competition and Italian Economic Thought*. In: KUENNE, Robert E. *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York, Wiley, cap. 14, pp. 293-300.
- WAHRTON JR., R. 1963. "The Economic Meaning of Subsistence". *The Malayan Economic Review*, out.
- WATTERS, R.E. 1967. "Economic Backwardness in the Venezuelan Andes, a Study of the Traditional Sector of the Dual Economy". *Pacific Viewpoint*, 8/1, pp. 17-67, May.
- WEISS, E.B. 1965. "[Artigo]". *Advertising Age*, 2 Aug.
- WESSLITZ, Jacqueline. 1971. "Migration rurale et intégration urbaine au Pérou". *Espaces et sociétés*, 3, pp. 45-69.
- WELLISZ, Stanislaw H. 1971. "Economic Development and Urbanization". In: JAKOBSON, Leo & PRAKASH, Ved (orgs.). *Urbanization and National Development, South and Southeast Asian Urban Affairs*. I. Beverly Hills, Sage, pp. 39-55.
- WHANG, Joung. 1971. "Administration and Urban Development". In: LEE, Man-Gap & BARRINGER, Herbert R. *A City in Transition, Urbanization in Taegu, Korea*. Seoul, Korea, Hollym, pp. 267-285.
- WHEATLEY, Paul. 1969. *City as Symbol: An Inaugural Lecture Delivered at University College*. London, H.K. Lewis.
- WHEATON, William L.C. 1964. "Agents of change in urban expansion". In: BAUER WURSTER, Catherine. *Introduction to Webber, Dyckman, Foley, Guttenberg, Wheaton, Wurster. Explorations into Urban Structure*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- WHETAM, Edith H. & CURRIE, Jean I. 1967. *Readings in the Applied Economics of Africa*. London, Cambridge University Press.
- WILMET, J. 1964. "Adaptation du concept et des méthodes de régionalisation économique aux pays en voie de développement, l'exemple de l'Afrique centrale". *Geographia Polonica*, 4.
- WINGO, London. 1969. "Latin American Urbanization, Plan or Process?" In: FRIEDEN, Bernard F. & NASH, William (eds.). *Shaping an Urban Future*. Cambridge, MA, MIT, pp. 115-146 (Resources for the Future, 75).

- WINTER, G. 1964. *Le niveau de vie des populations de l'Adamaoua*. Yaoundé, Direction des statistiques du Cameroun et Centre ORSTOM.
- WRIGHT MILLS, C. 1965. "The Problem of Industrial Development". In: HOROWITZ, Irving L. (ed.). *Power Politics and People*. New York, Oxford University Press.
- ZE NGUËLT, René. 1972. "Problèmes démographiques de la croissance urbaine à Yaoundé". *La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, pp. 1089-1103 (Colloque sur la croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar, Bordeaux, 1970).
- ZIPF, George. 1949. *Human Behaviour and the Principle of the Least Effort*. Cambridge, MA, Addison-Wesley (facsimiled ed.: New York, Hatner, 1965).

ÍNDICE REMISSIVO

- Alimentação; *ver* Consumo e pobreza
- Artesanato, 211
- antes do período tecnológico, 81-82
 - conserto, 256
 - (e) modernização, 54-55
 - novos papéis, 54-55
 - revitalização, 54-55
 - turístico, 54-55
- Bancos, 106-109
- (e) atividades modernas, 86
 - crédito burocrático, 237-238
 - crédito sazonal, 107
 - dependência, 108
 - (e) desequilíbrios regionais, 108
 - estrangeiros, 106
 - (e) intermediários, 108
- Caminhoneiros; *ver* Intermediários
- Capital
- acumulação, 46, 188, 237
 - de estrangeiros, 80
 - fuga, 117
 - indivisibilidade, 135
 - insuficiência, 233
 - transferência entre circuitos, 188-189
 - turnover*, 107
- Capital estrangeiro, 113
- ajuda econômica, 17
 - garantias, 118
 - importação, 179
 - (e) monopólio, 147
 - reinvestimento, 116, 118
 - renda, 118
 - setores preferenciais, 113, 130
- Cidades
- alimentação, 93
 - curto-circuito, 87-88
 - intermediárias, 308, 310-312, 346, 347
 - níveis e atividades modernas, 333-336
 - níveis e circuito inferior, 353-359
 - níveis funcionais, 345-346, 349
 - zonas de influência, 353-359

zonas industriais, 329, 340,
343-345

Circuitos

bipolarização, 53, 62-64 n. 5
características, 43-48
classes médias, 42
contemporaneidade, 56, 78
continuum, 48, 52-53
definição, 22
dialética, 261-262, 281
dialética espacial, 359-363
(e) dualismo, 53-57
elementos, 38-57
especificidade, 70-72
fosso, ampliação/redução do, 295,
370, 373
(e) integração territorial, 286-288
(e) justiça social, 372-375
lugares centrais, 22-23, 353, 356-
359, 360
planificação, 363-366
população, 42
preço, 46
publicidade, 46-47
(e) rede urbana, 345-366
teorias, 22-23, 367-375
trabalho, 43, 44-45

Circuito inferior

acumulação de capital, 46
adaptação, 253-256
atividades de reparos, 256-257
artesanato, 196-197, 201, 208,
210-212
associação de ajuda mútua,
235-237
auto-inflacionário, 73, 252-253
autônomos, 220-223
central, 350
circulação da moeda, 229-233
clientela, 239, 240, 242, 248
comércio, 209-210
complexidade, 197-204
consumo, 47

crédito, 44, 46, 49-50, 233-235,
237-248
dependência dos intermediários,
225-228, 229, 238-240
desatenção das pesquisas, 24-26
dificuldades estatísticas, 24-26
dinamismo, 201, 259-260
dinheiro líquido (necessidade de),
76, 229-233
domésticas, 70
emprego familiar, 219-220
endividamento, 229, 237-244
expansão, 232
facilidades de entrada, 204-212
(e) favela, 75-77
financiamento, 232, 239-240
(e) gueto, 72-75
inchamento, 255
(e) inflação, 231-232
integração local, 48
intermediários, 233, 238, 239,
244-245
mercados, 23-24
margens de lucro, 244-248
mecanismos financeiros, 228-229
mobilidade da mão-de-obra,
253, 255
mulheres comerciantes, 210, 235
originalidade, 197-204
(e) pobreza, 187
pequena escala, 212-224
preço, 250-251
produção, 48-53, 54-55
produtividade, 257-259
racionalidade, 260
residencial, 350
reutilização dos produtos
usados, 199
serviços, 206-208
trabalho em casa, 217
média de ocupados, 45
vendedores ambulantes,
218-219

- Circuito moderno; *ver* Circuito superior
- Circuito superior (cs), 85
 banco, 106-109, 237-240
 comércio alimentar moderno, 125
 comércio de exportação, 92-94
 comércio de importação, 109-110
 (e) desintegração espacial, 48
 dificuldades de crescimento endógeno, 123
 dinamismo e bloqueios, 90
 elementos, 85
 (e) enclaves, 341, 360, 363, 364
 (e) Estado, 161-183
 (e) tendência monopolística, 57, 94, 134
- Circuito superior marginal (csst), 43, 103-106, 314-318
- Circuito tradicional, 273 n. 34; *ver também* Circuito inferior
- Classes médias, 49, 51
 (e) consumo, 42, 76, 113, 191, 206-207, 240-241
 (e) dois circuitos, 261
 (e) endividamento, 243
 modernização tecnológica, 75-76, 194
 salários desiguais, 189-191
 supermercados, 87
- Colonização interna; *ver* Disparidades regionais
- Concentração, 134-139
 atividade econômica, 92-94
 da decisão, 139-140, 141, 162
 economias de escala, 135-138
 monopólios, 138-139
 (e) pobreza, 194
 (de) renda e consumo, 188
 variáveis mundiais e nacionais, 136-138
- Concorrência, 144
 atomizada, 134
 "imperfeita", 133, 134
 (e) internacionalização dos mercados, 135
 monopolística, 133, 134
 (e) monopólio, 141, 144
- Consumo
 antes do período tecnológico, 78-79
 (e) circuito inferior, 46, 47
 disparidades de, 49-50, 60-62, 67-68 n. 9, 360
 efeito-demonstração, 36-37, 47, 73-74, 78
 expansão do, 125 n. 4
 favela, 75-76
- Crédito, 86
 aos agentes, 237-240
 aos clientes, 240-244
 bancário, 43, 44, 237-240
 "burocrático", 43, 44, 73
 capacidade de, 345-346
 cartões de, 87
 (e) circuito inferior, 362
 endividamento, 243-244, necessidade de, 230
 (na) periferia, 242
 pessoal, 87, 241-242, 352
 pressão sobre o sistema de, 361
 seletivo, 124 n. 1
 usuário, 46, 49-50, 233-235
- Crescimento
 desenvolvimento, 31
 disparidade regional, 294, 299-300, 307
 emprego, 187, 188, 189
growthmania, 96
 mitologia, 281-282
- Dependência, 101
 trocas desiguais, 109-110, 296
 (e) multinacionais, 114-116
 setor externo, 111-113
 tecnológica, 109-110, 119-122

- Difusão
 consumo, 35-36
 efeito-demonstração, 36
 informação, 35-36, 281
 inovação, 31, 53
 e poder público, 280
- Dimensão histórica, 18-20
 especificidade dos países sub-
 desenvolvidos, 20-22
 cidade tradicional e cidade atual,
 78-82
- Dinheiro líquido, 76, 229
 agiotas, 234
 circulação, 233
 necessidade do circuito inferior,
 229-233
 utilização, 194
- Disparidades regionais, 297-301
 colonização interna, 294-297
 desigualdades regionais, 293-301
- Dois circuitos; *ver* Circuitos
- Dualismo, 53
 bipolarização mas não dualismo,
 53-57, 62-64 n. 5
- Emprego, 204, 223-224, 280
 artesanal, 54, 79, 211-212
 antes do período tecnológico,
 79, 81-82
 autônomos, 220-223
 circuito inferior, 23, 202-204,
 223-224
 (c) crescimento, 189
 desemprego, 191-193
 dois circuitos, 43-48, 49
 doméstico, 208-209
 em casa, 217
 entrada, 204-212
 estatística, ausência ou insuficiência
 de, 24-25, 203-204
 familiar, 219-220
 favelas e centro, 75-77
 (c) industrialização, 37, 71, 79, 189
 (e) migrantes, 80, 162
 mobilidade, 73, 254
 (c) modernização, 79
 (e) modernização tecnológica, 38
 (e) monopólio, 192
 mulheres, trabalho de, 210
 (e) fatores técnicos, 192
 (e) nível de instrução, 205
 pré-revolução industrial, 34
 (c) seguro desemprego, 74
 subemprego, 57, 70, 191-193
 urbanização e, 17, 81-82
 vendedores ambulantes, 218-219
- Enclaves, 340, 363
- Espaço
 colonização interna, 293
 competição na rede urbana, 334,
 359, 360-363
 concentração e dispersão, 21-22
 (c) consumo, 336-339
 desenvolvimento econômico, 26
 dialética, 359-363
 disparidades regionais, 287, 294,
 297-301, 306
 dividido, 275, 352
 (e) dois circuitos, 36, 277
 economias de escala, 306,
 308, 314
 especialização horizontal, 279
 especialização vertical, 279
 especificidade do, no Terceiro
 Mundo, 20-22
 Estado, 279, 286
 Estado, unidade geográfica de
 estudo, 277, 279, 283, 319 n. 1,
 334
 (das) firmas, 277-278
 industrialização, 278, 286-287
 integração, 286-293
 integração local, 48
 localização industrial, 201-202,
 282, 287, 327-345, 363-366
 macrocefalia, 306-310

- macroorganização, 277
 - migrações, 301-305
 - modernização rural e nível urbano, 77, 302
 - (e) monopólio, 278
 - noção, 16
 - planificação, 367
 - pobreza, 290-293
 - polarizado, 352
 - (e) recursos públicos, 281-282
 - (e) renda, 280, 297-301
 - transportes, 278, 286
- Estado
- enfraquecido e empobrecido, 173-178
 - (e) circuito inferior, 47
 - (e) circuito moderno, 161-183
 - criação de atividades, 277, 333-336, 337
 - despesas de equipamento, 168-172
 - despesas de funcionamento, 173
 - despesas militares, 110
 - (e) emprego, 150-151, 161
 - (e) espaço, 217
 - é menos Estado, 175-178
 - Estado-fraco, 177
 - financiador dos monopólios, 162-166
 - (e) grandes firmas, 166-168
 - (i)mobilização do excedente, 173, 176
 - impostos, 174-175
 - impostos indiretos, 112, 174, 182 n. 22, 183 n. 24
 - integração espacial, 297-298
 - integração nacional, 286-293
 - integração territorial, 286-293
 - macroorganização do espaço, 277, 282-285
 - (e) metrópoles, 282-285
 - modernização tecnológica, 282
 - políticas de desenvolvimento e industrialização, 166-168
 - soft State*, 177
 - transformação do, 375
 - unidade geográfica de estudo, 277, 279
- Favelas, 53, 69, 72, 194-195
- cortiços, 75, 82 n. 1
 - (e) circuito inferior, 75-77
 - consumo, 76
 - (e) gueto, 69, 72, 82 n. 1
 - tipos, 75
 - e mão-de-obra, 77
- Imperialismo
- neocolonial secundário, 90
 - subimperialismo, 165, 179 n. 5
- Industrialização, 88-103
- antes do período tecnológico, 95
 - (e) capacidade de exportação, 95
 - (e) capital estrangeiro, 80, 113
 - (e) crescimento, 31
 - (e) entrada no mercado, 139
 - (e) surgimento de dois circuitos, 79
 - mudanças estruturais, 111-112
 - (e) emprego, 71, 189, 191-193
 - falsa, 100
 - (e) *growthmania*, 96
 - importação dos países desenvolvidos, 88, 90, 93, 95, 96, 109
 - obstáculos e problemas, 88-92
 - periférica, 100-101
 - (e) políticas de desenvolvimento, 162-166
 - e relações cidade-campo, 298
 - substituição de importações, 88, 89-91, 109
 - tipos e processos de, 89-90, 285, 286-287, 327-330
- Indústria
- de exportação, 85, 95-103
 - "colonial", 96
 - localização, 311, 328, 329, 339

- moderna, 52, 85, 328, 95-103
 (de) transformação ou de reexportação, 88-89, 92-103, 339
 zonas industriais, 340, 343-345
- Inovação; *ver* Difusão
- Integração territorial, 286-290
- Intermediários
 atacadistas, 41, 81, 217, 225-228, 229
 (e) circuito inferior, 225-228
 (e) crédito, 124 n. 1, 229, 230, 234, 238-239
 (e) dependência, 225
 donos de caminhão, 225-228
 (e) indústria, 86
 (e) margem de lucro, 46, 244-246, 247, 271 n. 27
 transportadores, 41, 225-228
 (e) venda, 199
 vendedores de rua, 218-219
- Macrocefalia, 15, 283, 294, 306-310
 (e) atividades modernas, 333
 (e) cidades intermediárias, 312-313
 conseqüências, 308-309
 (e) escolhas do Estado, 323 n. 29
 irreversibilidade, 310
- Metrópoles, 282-285
 completas, 48, 283-284
 incompletas, país desenvolvido, 285
 modernização do Estado, 282-183
- Migrações, 80, 283, 301-305, 305-306
 ascendente/descendente, 304
 como elemento de instabilidade, 17
 de pobreza, 80, 371
 diretas/por etapas, 304
 (e) modernização tecnológica, 80, 283, 302, 305-306
 (e) organização do espaço, 301-305, 368
 tipos, 80
- Modernização, 29-38, 55-57
 atividade agrícola, 101
 classe média, 189-191
 (e) colonialismo interno, 293-296
 definição, 31-32
 (e) dependência, 111-113, 119-122
 (e) desigualdades, 290-293
 efeitos globais, 54-55
 escala mundial dos problemas, 20-21
 (e) espaço, 35-36
 (e) matérias-primas, 34, 93-94, 101
 (e) migrações, 305-306
 (e) não-integração regional, 122-124
 períodos, 34
 (e) pobreza, 193-196
 (e) rigidez tecnológica, 191-192
- Monopólios*, 133-159
 autonomia financeira, 147-148
break even point, 143, 155-156 n. 16
 capacidade ociosa, 142-143, 155 n. 14, 155 n. 15, 155-156 n. 16, 156 n. 17
 colusão, 156, n.18
 (e) comércio de exportação, 95
 concorrência imperfeita, 133-134
 condições de entrada, 139-140, 155 n. 9
 definição, 134
 destruição criativa, 140-141
 distorção da poupança pública, 168-171
 (e) empobrecimento, 290-293
 empobrecimento do Estado, 173-174, 182 n.20, 182 n.21
 emprego, 191-193
 (e) espaço, 277-282
 (e) Estado, 149-151, 161-162
 força dos, 142-148
 oligopólios, 52, 104, 133, 134,

- 151-152 n. 2
 poder de decisão, 150-151
 preço, 144, 190
 previsão, 147-148
 publicidade, 145-146, 156 n. 19,
 157 ns. 20-23
 redução do poder do Estado, 149,
 175-177
 reinvestimento, 147-148
- Pobreza, 37, 49-50
 (e) circuito inferior, 187-196
 definição, 49, 74
 despesas com habitação, 68 n. 9,
 194-195
 desaparecimento com a urbaniza-
 ção, 193-194
 (no) espaço, 278, 281-282,
 marginalidade, 195-196
 parasitismo social, 203
 país desenvolvido, 72-75
 (na) periferia, 290-293
 planificação, 363-366
 pólo marginal da economia, 201
 rural, 193-194
 urbana, 187, 193-194
- Periodização, 29-38
- Planificação, 11, 363-366
 (e) política, 17
 (e) pesquisa, 16-17
 (e) atraso teórico, 16-18
- Preço, 248-249
 circuito inferior, 248-251
 guerra dos, 136, 144, 158 n. 29
 inflação, 231-232
 (e) técnicas de ponta, 190
 (e) fracionamento da mercadoria,
 244
 pechincha, 250-251
 (de) monopólio, 144-148
- Primacy*; *ver* Macrocefalia
- Produtividade, 104-105
 (e) pesquisa, 120
 e eficácia do capital, 149
 (e) tecnologia, 135
 pura, 31
- Proletariado externo, 95
- Publicidade
 (e) circuitos, 44, 46-47, 48, 105
 (e) monopólio, 144, 145-146,
 156-157 ns. 19-23
- Pesquisa
 (e) dependência, 119-120, 131 ns.
 34-36
- Redes urbanas
 circuito inferior, 345-348
 circuito superior, 349-352
 curto-circuito, 287-290,
 333-335
 desmantelamento, 333-336
 (e) dois circuitos, 345-363
 dois tipos de redes, 330-331,
 subsistema 1, 331-339
 subsistema 2, 339-345
 hierarquia truncada, 348, 360-
 361
 mobilidade diferencial, 336-339
 processos de industrialização,
 327-330
 redes, completamente voltadas
 para fora, 329-330, 345
 redes parcialmente estruturadas
 para dentro, 327-330, 331
- Renda
 classes médias, 189-191
 (e) crédito não-bancário, 50
 disparidades de, 58-59 n. 2, 59-62
 n. 3, 187-189, 191
 distribuição de, 42
 melhoria da, 372
- Salários; *ver* Renda
- Sector informal; *ver* Circuito inferior
- Sistemas históricos; *ver* Periodização
- Sistemas urbanos; *ver* Redes urbanas

Tecnologia

- combinação de técnicas, 372-373
- despesas, 131 n. 37
- intermediárias, 372

Teorias espaciais

- lugares centrais, 16, 367-370
- pólos de desenvolvimento, 16, 22-23, 352-353, 359-363

Terciário

- externo, 95
- primitivo, 70, 71
- refúgio, 71

Transportadores; *ver* Intermediários

Urban-field; *ver* Cidade, zona de influência

Urbanização

- crítica das teorias, 22-23
- economias de aglomeração, 306-307, 324 n. 31
- hiperurbanização, 15-16
- pobreza, 194-196
- ruralização urbana, 76-77
- superurbanização, 15-16
- abordagens adjetivas, 16
- abordagens substantivas, 16
- visão etnocêntrica, 18-20
- visões políticas, 17-18

ÍNDICE ONOMÁSTICO

- ABIODUN, J. O., 18
ABRAMS, C., 76
ABU-LUGHOD, J., 224, 243
ACCIOLY BORGES, T., 126, 214
ADELMAN, M. A., 144, 158, 249
ADLER, J., 174
AFANA, O., 147, 170, 181
AGNESSY, D., 269
ALBERTINI, P., 219, 227
ALEXANDER, J. DE, 219, 227
ALEXANDER, J. W., 378
ALEXANDERSON, G., 365, 378
ÁLIA, J., 130, 378
ALMEIDA, R., 142, 378
ALONSO, W., 16, 309, 366, 378
ALVAREZ, L. M., 219, 227
AMARAL, I. DE, 210
AMIN, S., 56, 62, 131, 151, 182, 188,
223, 247, 267, 328
AMSDEN, A. H., 193
AMUGU, O. O., 270
ANDERSON, N., 74, 257, 260
ANGRAND, C., 63, 65, 155, 179
ANGUIANO, R., 320
ARDANT, G., 194
ARMSTRONG, W., 198, 206, 233, 236
ARRAES, M., 162, 179
ARTEAGA, V. M., 199, 216, 220, 267
ARU, K. A., 319
AUERBACH, F., 366
AUGER, A., 214, 236, 269, 271
ÁVILA BERNAL, A., 63
AYRES, C. E., 134, 162, 177
BAER, W., 307
BAIN, J. S., 52, 105, 139, 140, 155
BAIROCH, P., 125
BALANDIER, G., 236
BALASSA, B., 294, 322
BALESTE, M., 145
BARAN, P., 47, 105, 117, 118, 133,
144, 147, 149, 155, 157, 159,
176, 183
BARBER, A., 115
BARBER, W. J., 230
BARDINET, C., 122

- BARLOW, M. L., 213
 BARNETT, K.M.A., 380
 BARRINGER, H.R., 207, 236, 270
 BARROS DE CASTRO, A., 125, 187, 299
 BASCOM, W. R., 270
 BATAILLON, C., 224, 305
 BAUER, P. T., 19, 24, 36, 53, 94, 107,
 139, 140, 200, 214, 255
 BAUER WURSTER, C., 17
 BEAUJEU-GARNIER, J., 71, 201, 210,
 222, 259
 BECKER, J. M., 74
 BEDARIDA, F., 70
 BÉGLIN, H., 24, 202, 211, 322, 324
 BELSHAW, C., 53, 210, 214, 246, 251,
 269, 271
 BERGSMAN, J., 323
 BERLAN, E., 223
 BERRY, B., 259, 308, 309, 312, 359,
 365
 BETTELHEIM, C., 19, 129, 151, 196
 BETTIGNIES, J. DE, 196, 216, 222, 247
 BEYER, G., 381
 BHAT SHRIKANT, V., 271
 BIRD, R. M., 58, 174, 183
 BOHM-BAWERK, E. VON, 141, 155
 BOEKE, J. H., 23, 26, 53, 233
 BOGNAR, J., 100, 102, 110, 117, 119,
 174, 229
 BOHANNAN, P., 24
 BOLÍVAR, M., 219, 227, 228
 BONIFACE, J., 145
 BONILLA, F., 77, 304, 322
 BORDE, J., 142
 BOSE, N. S., 16
 BOTTOMLEY, A., 155
 BOUDEVILLE, J., 16, 352, 353
 BRADY, R. A., 105, 156
 BRASSEUR, M., 210, 214
 BRASSEUR, P., 210, 214
 BRAUDEL, F., 33
 BRAY, J. M., 205, 233
 BRISSEAU-LOAIZA, J., 211, 215, 233
 BRITO FIGUEROA, F., 382
 BROOKFIELD, H. C., 12, 24, 225, 226,
 251
 BROWN, J., 359
 BROWNING, H., 309
 BUCHANAN, I., 218, 236, 368
 BUNGE, W., 359
 BURDEINICK, M., 219, 227
 BURLAZ, E., 270
 BURON, R., 258, 268
 BUTTERWORTH, D., 304
 BUZZEL, 145
 CAIRE, G., 169
 CAPELLE, E., 212
 CAPLOVITZ, D., 44, 73, 74
 CAPLOW, TH., 304
 CARDONA, R., 195
 CARDOSO, F. H., 56, 80, 82, 195
 CARNOY, M., 205, 303
 CARRION JR., F. M., 299, 300
 CASIMIR, J., 242
 CASTELLS, M., 200
 CAZES, G., 256, 266
 CHAMBERLIN, E., 133
 CHAMUSEIX, C., 205, 217, 220, 221,
 222, 224, 230, 238, 255, 256
 CHANDLER, G., 99
 CHANDLER JR., A. D., 82, 142
 CHANG, Y., 205, 220, 222
 CHAPELIER, A., 222, 267, 271
 CHAPMAN, M., 384
 CHAPOULIE, J., 64
 CHARLEUX, J.-L., 212, 242, 243
 CHAULEUR, P., 91
 CHEVALIER, L., 70, 71
 CHEVASSU, J., 384
 CHISOLM, M., 96
 CHOLDIN, H. M., 237
 CHOLLET, J., 219, 227, 228
 CHRISTALLER, W., 16, 358, 359,
 CLARK, C., 59, 71, 200, 220, 222,
 224, 256, 269

- CLARKE, J. I., 71, 220, 222, 224, 256,
 366
 CLAVAL, P., 12, 13, 278, 280, 319
 COLBY, CH. C., 385
 COLEMAN, J. S., 322
 COLLIN-DELAUVAUD, A., 224
 CORREA DE ANDRADE, M., 223, 305
 COSTA, R., 302
 COTE, M., 319, 320
 COTLER, J., 322
 COTTEN, A.-M., 124, 253
 COURTHEOUX, J.-P., 200
 COUTSINAS, G., 92, 125
 COX-GEORGE, N. A., 268
 CROSS, J., 73, 144, 145, 146, 156
 CUBER, J. F., 195
 CURHAN, J. P., 115
 CURRIE, J. I., 414

 DA COSTA, J. R., 219, 227, 228
 DAGNINO PASTORE, J. M., 112
 DALTON, G., 24
 DALY, M., 359
 DASGUPTA, S., 37, 47, 57, 189, 252,
 307,
 DA SILVA, M. A., 386
 DAVIES, W. K. D., 359
 DAVIS, K., 15, 309
 DAYAL, P., 303
 DEBOND, R., 128
 DEMONQUE, M., 147
 DENIS, J., 242, 252
 DESAI, 242, 267
 DESMOND, G. M., 112
 DESTANNE DE BERNIS, G., 143
 DEVAUGES, R., 62
 DEWEY, A. G., 250, 251, 269, 271
 DICKINSON, 366
 DOBB, M., 183
 DOLLFUS, O., 222, 268
 DONQUE, G., 59
 DORFMAN, A., 131
 DOS SANTOS, C. N. E., 75

 DOS SANTOS, T., 154, 157
 DUE, J. F., 192
 DUMONT, R., 322
 DURROUX, Y., 192, 193
 DWYER, D. J., 201

 ECKAUS, R. S., 37, 38, 57, 191
 ECKERT, H., 203, 223, 260
 EISENSTADT, S. N., 32
 ELLIS, H. S., 151
 EMMANUEL, A., 129, 296, 322
 ENGBERG, H. L., 107, 128, 231, 237,
 269
 ERDENS, A. D., 66, 125, 219, 226,
 228, 256, 270
 EZEBASLI, A. N., 270

 FAGEN, R. E., 392
 FANON, F., 322
 FAROCK, G. M., 267
 FEDERICI, J. L., 47, 181
 FISHER, D., 201
 FLINN, W. L., 55, 56, 117, 295, 304,
 322
 FOX, R. G., 198, 246
 FRANKENHOFF, CH., 53, 75, 76, 77,
 190, 222, 232
 FRANKMAN, M. J., 123, 155, 172, 194,
 200, 258
 FREEMAN, G., 121
 FREYSSINET, J., 125
 FRIEDMANN, J., 22, 243, 267, 290,
 319, 334, 352, 353
 FRYER, D. W., 201
 FUCH, J., 131
 FUNES, J. C., 307
 FURTADO, C., 37, 53, 79, 114, 145,
 148, 151, 152, 171, 175, 188,
 191, 196

 GADGIL, D. R., 205, 210, 217, 223,
 242
 GADRA, S., 219, 227, 228

- GAKENHEIMER, R., 20
 GALBRAITH, J. K., 134, 151
 GARCÍA, J. P., 205, 318
 GARLICK, P. C., 205, 235, 255, 271
 GARRISON, W., 359
 GAUSSEL, A., 145
 GAUTHIER, H.-L., 310, 323
 GEERTZ, C., 23, 39, 53, 54, 203, 233, 260, 271
 GEIGER, T., 198, 206, 233, 236
 GENDARME, R., 36, 222
 GENDREAU, F., 222
 GEORGE, P., 36, 203, 259, 268
 GERMANI, G., 82
 GETIS, A., 355
 GETIS, J., 355
 GLADÉ, W., 325
 GODELIER, M., 268
 GONZÁLEZ, J. G., 199, 216, 220, 267
 GONZÁLEZ CASANOVA, P., 295, 322
 GONZALO NAVARRO, M., 243
 GORMSEN, E., 334
 GOUDET, F., 59, 244, 270
 GREEN, M. M., 270
 GREENHUT, M. L., 278, 319
 GREENSTON, P., 323
 GRIFFIN, K., 31, 141, 150, 159, 173, 176, 177, 182, 183, 323
 GROVE, D., 24, 288
 GUBERT, J.-J., 205, 217, 220, 221, 222, 224, 230, 238, 255, 256,
 GUNDER FRANK, A., 149, 196
 GUREL, S., 320
 GUSFIELD, J. R., 53, 54, 260
 GUTKIND, P. C. W., 260
 GUYOT, F., 323

 HAGEN, E. E., 54, 95, 126, 250, 251, 255, 259
 HAGUE, D. C., 259
 HAIG, R. M., 352
 HALL, A. D., 392
 HALL, E. T., 216

 HALLETT, R., 222
 HANSEN, N. M., 324
 HARBERGER, A. C., 159
 HARRIS, B., 309
 HARRIS, J. R., 116, 168, 202, 223, 302
 HARRISON CHURCH, R. J., 286, 310
 HARROD, SIR R., 278
 HART, D., 383
 HARVEY, M. E., 304
 HASHWELL, M., 269
 HAUSER, A., 222
 HAUSER, PH., 243
 HAVENS, E., 55, 56, 117, 295, 304, 322
 HAWKINS, H. C. G., 94, 126, 198, 225, 246, 271, 292
 HAY, A. M., 230, 234
 HAYTER, T., 17
 HAZARI, R. K., 139
 HEALY, R., 323
 HEFLEBOWER, R. B., 157
 HELLEINER, G. K., 393
 HENDERSON, G., 122
 HERKOMMER, S., 264
 HERMAN, TH., 202
 HERRICK, B., 267
 HERZ GOLDEN, H., 15, 309
 HICKS, J. R., 307, 323
 HIGGINS, B., 366
 HILL, P., 19, 25, 236, 260
 HIRSCHMAN, A. O., 36, 53, 141, 280, 296
 HODDER, B. W., 24, 210, 242, 251, 252
 HOSELITZ, B., 15, 38, 194, 222, 308, 322
 HOUSSIAUX, J., 114, 115, 147
 HOYT, E., 236
 HUNTER, F., 176
 HUSZAR, L., 24, 288
 HUTCHINSON, B., 394
 HUXLEY, E., 213
 HUYBRECHTS, A., 169

- IANNI, O., 162, 176, 232
 IBISTER, J., 190, 192
 IKONICOFF, M., 90, 118, 149
 ISAAC, B. L., 209, 254, 271
 ISNARD, H., 156
 ITAGAKI, Y., 56
- JACOBY, N. H., 100
 JAGUARIBE, H., 295
 JALÉE, P., 92, 119, 131, 134, 135, 151,
 157, 159, 280
 JEFFERSON, M., 15, 308
 JOHNSON, E. A., 91, 124, 193, 233,
 307, 321, 359,
 JOHNSON, J. H., 53, 359, 366
 JONES, E., 15
 JONES, G., 99, 101, 103, 117, 120,
 121, 122, 127, 128, 131, 157
 JURKAT, E. H., 65
- KAHL, J. A., 395
 KALDOR, N., 188
 KAMARA, L., 131
 KAMERSCHEN, D.R., 395
 KAPLAN, M., 183, 320
 KAR, N. R., 268
 KARLQVIST, A., 321
 KATZ, M., 205, 303
 KATZIN, M. F., 198, 230, 234, 235,
 236, 237, 259, 270, 273
 KAY, G., 24, 230
 KAYSER, B., 12, 20, 290, 291, 304,
 319, 324, 334
 KHALAF, S., 260
 KILBY, P., 273
 KISKOR, B., 136, 138, 154
 KNAPP, J., 204
 KOTTER, H., 237
 KUENNE, R. E., 396
 KUHN, T. S., 23
 KUZMIN, S. A., 25, 93, 104, 201
 KUSNETZ, S., 200
- LABARTHE, C., 155
 LABASSE, J., 111, 152, 286
 LACOSTE, Y., 54, 123, 204
 LAFER, C., 175
 LAI CHUEN-YAN, 201
 LAKDAWALA, D. T., 267
 LAMBERT, D., 53, 71, 201, 220, 232,
 371
 LAMICQ, H., 125, 224, 324
 LAMPARD, E., 397
 LAQUIAN, A. A., 75, 259, 267
 LASSERRE, G., 12, 59, 63, 124, 189,
 197, 215, 240
 LASUÉN, J. R., 16
 LAWSON, R. M., 210, 211, 242, 270
 LAZZARI, C.-H., 205, 217, 220, 221,
 222, 224, 230, 238, 255, 256
 LEAHY, W., 53, 111, 171, 303
 LEAN, W., 139, 145, 257, 322, 348
 LEBEUF, J.-P., 212
 LE CHAU, M., 48, 62, 200, 231, 247,
 267, 321
 LEE HY-SANG, 191, 233
 LEE MAN-GAP, 198, 224, 236, 270,
 LEEDS, A., 73, 76
 LEEDS, E., 73, 76
 LEJARS, J., 211, 220
 LELOUP, Y., 48, 259
 LERNER, D., 32
 LEVITAN, S., 73
 LEWIS, A., 53, 63, 91, 158, 180, 182,
 256
 LIEBOW, E., 72, 73
 LINSKY, A. S., 324
 LIPSET, S. M., 55
 LIPTON, M., 231
 LLOYD, P. C., 54
 LÓPEZ, G., 199, 216, 220, 267
 LÓPEZ, J. E., 64
 LOSCH, A., 360
 LOTTIN, J. J., 214
 LOUPY, E., 251

- MABOGUNJE, A. J., 56, 65, 210, 224
 MADDISON, A., 171, 180
 MADIGAN, A., 399
 MAGDOFF, H., 117
 MAGNIADAS, J., 135
 MAHON, J., 162, 190
 MAKANDA, H., 324
 MANESCHI, A., 232
 MANGIN, W., 204, 214, 230, 259
 MANGUN, G. L., 73
 MANNE, A., 91
 MARCHAND, B., 359
 MARGUERAT, Y., 324
 MARINI, R. M., 151, 164, 179, 188
 MARRAMA, V., 323
 MARRIS, P., 210, 243, 247, 267, 268,
 271
 MARSHALL, A., 248, 249
 1963 MARTIN, A., 234, 235
 MARTIN, J. M., 371, 125, 129, 397
 MARX, K., 168, 183, 192
 MASON, E. S., 54, 57, 104, 134, 135,
 141, 162, 176, 277, 292
 MATHIEU, G., 59
 MAUNDER, W. F., 259
 MAZA ZAWALA, D. F., 12, 90, 101, 111,
 151, 299
 M'BUY, L. M. V., 58, 208, 222
 MCGEE, T. G., 12, 19, 23, 25, 45, 53,
 54, 56, 67, 73, 77, 101, 188, 191,
 196, 218, 220, 242, 252, 268,
 308, 351
 MCKAY, J., 271
 MCKEE, D. L., 53, 111, 171, 303
 MCLOUGHLIN, P. E. M., 267
 MCNAMARA, R., 101
 MC NULTY, M. L., 23, 322
 MEDINA ECHAVARRIA, J., 49
 MEIER, R. L., 192, 257
 MEILLASSOUX, C., 222, 256
 MENAUGE, J., 205, 212, 214, 215, 219,
 239, 242, 257, 258, 272
 MENDE, T., 17
 MENDEZ, E., 344
 MERHAV, M., 37, 54, 134, 136, 137,
 139, 140, 141, 151, 154, 155,
 158, 277, 323
 MESSNER, J., 105
 MICHOTTE, J., 384
 MIGNON, J.-M., 205, 217, 220, 221,
 222, 224, 230, 238, 255, 256
 MILES, S. R., 306, 319
 MILLER JR., V. P., 359
 MINTZ, S. W., 24, 242, 269
 MIRACLE, M. P., 209, 224, 271
 MISHAN, E. J., 96, 282
 MODIGLIANI, F., 140
 MONTESQUIEU, 70
 MOORE, W. E., 17, 30, 32, 52
 MORENO, O., 172, 181, 187, 298,
 303, 319
 MORICE, G., 367
 MORRILL, R. L., 302
 MORRISON, I., 309
 MORSE, R. M., 54, 202, 282, 309
 MORTIMORE, M. J., 321
 MOTTI, P., 220, 226, 242
 MOUNTJOY, A. B., 403
 MUKERJEE, R., 267
 MUÑOZ GARCIA, H., 194, 205
 MUTAMBAI, H., 323, 324
 MYINT, H., 17, 26, 30, 36, 90, 107,
 108, 124, 140, 234, 282
 MYRDAL, G., 110, 149, 177, 293, 313
 NAEZIGER, E. W., 403
 NAVARRO DE BRITO, L. A., 279, 319
 NEALE, W., 240
 NELSON, J., 74, 195, 206, 267, 304
 NGOC-DU, T.-T., 214
 NICOLAOU, C., 151
 NIEDERGANG, M., 176, 183
 NIEMEYER PINHEIRO, A. M. DE, 191,
 195
 NIXON, R., 101
 NOIN, D., 214

- NORRO, L., 306, 316
 NOURSE, 145
 NUN, J., 195
 NURKSE, R., 36
- OLAKANPO, O., 125
 OLDHAM, C. D. G., 121
 OLIVEIRA, O., 194, 205
 ONYEMELUKWE, J. O. C., 236
 ORLOVE, B., 75, 198, 213, 230, 232, 271
 OWEN, G., 131
 OWENS, E., 237
- PAIX, C., 351
 PALLIER, G., 212
 PARK, R. E., 195
 PARSONS, K. H., 49
 PEATTIE, L. R., 55, 198, 214, 230, 303
 PEILLON, P., 259, 359
 PEN, J., 159
 PERICCHI, J. J., 344
 PERLMAN, J. E., 208, 304
 PERRIN, J.-C., 319
 PERRIN, M., 62, 200
 PERROUX, F., 16, 176, 306, 345, 372
 PIETTRE, A., 157
 PINTO, A., 26, 93
 PORTES, A., 75
 PRAKASA RAO, V. L. S., 259
 PREBISCH, R., 36, 100, 150, 328
 PREISER, E., 155, 280
 PRENANT, A., 54
 PREST, A. R., 180
 PRYOR, E. G., 267
 PSILOS, D. P., 151
 PYE, L. W., 26
- QUIJANO, A., 166, 177, 192, 195, 201,
 322
 QUIN, C., 145
- RABINOVITZ, F. F., 26
 RAMOS, J. R., 103, 128, 191
- RANIS, C., 104, 141
 RAO, 242, 267
 RATCLIFF, R. U., 314
 RATTNER, H., 122, 152, 162, 189,
 193, 194, 232
 RAVENSTEIN, E. G., 304
 REAGAN, M. D., 151
 REDFIELD, R., 15
 REE, T., 122
 REIBER, W., 203, 223, 260
 REICHMAN, S., 286
 REINOSO, V. M., 272
 REISSMAN, L., 19
 REMY, J., 307
 RICHARDSON, H. W., 348
 RIDELL, B. J., 106, 304, 319, 320
 RIDELL, J. B., 304
 RIVKIN, M. D., 320
 ROBINSON, J., 133
 ROBIROSA, M., 172, 181, 187, 298,
 303, 319
 ROBOCK, S., 65
 ROCHEFORT, M., 316
 ROCKEFELLER, N. A., 101, 180
 RODRIGUEZ, G., 175
 RODRIGUEZ, J., 219, 227, 228
 RODWIN, L., 16
 ROFMAN, A., 172, 181, 187, 298, 303,
 319
 ROTBERG, R. I., 205, 20
 ROTHSCHILD, K. W., 133
 ROUMÉGOUS, M., 256
 ROWE, M. P., 116, 168, 202
 ROWEISS, S. T., 35, 314, 320, 324
 ROZENTAL, A. A., 108, 128, 234
 RUILLIÈRE, G., 268
 RYAD, H., 59, 152, 188, 222, 223
- SALSBURY, S., 82, 142
 SALLES, P., 70
 SANTOS, M., 20, 21, 70, 71, 80, 104,
 107, 210, 220, 222, 243, 256,
 268, 284, 310, 334

- SARI, J., 211
 SAVIO, C., 26
 SAYLOR, R. G., 24, 94, 210, 214, 256, 260,
 SCHACHAR, A., 409
 SCHNEIDER, E., 138
 SCHUMPETER, J. A., 259
 SCHWAB, W. B., 54
 SCHWARTZ, A., 242, 271
 SCITOVSKY, T., 249, 250, 272
 SCOTT, P., 359
 SECK, A., 210, 214, 215
 SEN, S., 205, 208
 SHAW, R., 237
 SHORT, B., 231
 SHWAYRI, E., 260
 SID AHMED, A., 112
 SILVANY, A. J., 55
 SIMON, L., 99, 127, 195
 SINGER, H. W., 15, 37, 53, 113, 192
 SINGH, B. P., 136, 138, 154, 267
 SINGH, H., 240
 SINGH, J. P., 240
 SINGH, M., 321
 SJOBERG, G., 15, 322
 SKINNER, G. W., 24
 SLIGHTON, R., 267
 SMAILES, A. E., 19, 366
 SMELSER, N. J., 55
 SMITH, A., 144
 SMITH, R., 230, 235,
 SORLIN, P., 70
 SORRE, M., 410
 SOVANI, N. V., 16
 SPELT, J., 12
 STALEY, E., 54, 201, 202
 STAPLETON, G. B.,
 STAVENHAGEN, R., 55
 STERN, C., 194, 205
 STOHR, W. B., 334
 STOLPER, W., 50
 STURMITAL, A., 150
 SUNKEL, O., 26, 93, 100, 116, 127, 183, 191
 SWEEZY, P. M., 47, 105, 133, 144, 147, 159, 183
 SYLOS LABINI, P., 52, 133, 136, 140, 145, 155, 190, 192, 280
 TAGGART, R., 73
 TAGRI, S., 205
 TAVARES, M. DA C., 90
 THEODORSON, G. A., 54
 THIBAUT, J., 119
 THOMAS, J. W., 320, 321
 THOMAS, L. V., 205, 324
 THORNER, D., 268
 THUROW, L., 182
 TIERCELIN, M.-H., 170, 180
 TISSANDIER, J., 242
 TODARO, M., 302
 TRAVIESO, F., 188
 TRICART, J., 51
 TROIN, J. F., 54, 107, 214, 256
 TRUEBLOOD, F., 26
 TURCKAN, E., 121
 TURIN, L., 53
 TURNER, J., 259
 UCHENDU, V. C., 46, 251
 UKWU, U. I., 412
 URIBE, B. R., 199, 222
 URIBE, S., 199, 222
 URQUIDI, V. L., 119
 UTTON, M. A., 104
 VALBUENA, J., 65, 242, 325
 VALDIVIESO, A., 219, 227
 VALENZUELA GALVEZ, J., 194
 VALLADARES, L., 125, 195, 228, 242
 VARGA, L., 157, 159
 VAUPEL, J. W., 115
 VEULEN, T., 148, 177
 VENNETIER, P., 58, 213, 240, 267
 VERHASSELT, Y. VAN, 413

- VENTURINI, O., 64
VERRIÈRE, M., 242, 247
VILLIEN-ROSSI, M. L., 243
VITO, E., 134, 145, 152
- WAHRTON JR., R., 269
WATTERS, R. F., 189
WEBER, M., 260
WEISS, E. B., 145
WESSLITZ, J., 77, 206
WELLISZ, S. H., 19, 38, 319
WESTEBBE, R. M., 151
WHANG, J., 308
WHEATLEY, P., 19, 26, 55, 78, 359
- WHEATON, W. L. C., 176
WHETAM, E. H., 414
WILMET, J., 321
WINGO, L., 309
WINTER, G., 414
WRIGHT MILLS, C., 322
- YAMEY, B. S., 24, 36, 53, 94, 139,
140, 200, 255
- ZE NGUËLT, R., 414
ZIPP, G., 364
ZULETA, H., 199, 216, 220, 267

ÍNDICE DAS ILUSTRAÇÕES

Fig. 1. Os Elementos dos Dois Circuitos	40
Fig. 2. Distribuição da Renda e Participação nos Dois Circuitos	42
Fig. 3. Perfil da Renda e Importância dos Dois Circuitos	50
Fig. 4. Possibilidade de Crédito aos Consumidores por Classe Social	265
Fig. 5. Nível de Complexidade da Economia Urbana nos Países Subdesenvolvidos	284
Fig. 6. As Relações entre as Cidades em uma Rede Urbana	289
Fig. 7. Industrialização A e B na Rede Urbana	328
Fig. 8. O Sistema Global das Relações Urbanas	335
Fig. 9. Mobilidade do Consumidor e Mercados Potenciais	338
Fig. 10. Não-articulação das Atividades no Espaço	342
Fig. 11. O Comércio Moderno na Rede Urbana	346
Fig. 12. O Comércio de Exportação-Importação na Rede Urbana	347
Fig. 13. Importância Relativa dos Dois Circuitos na Rede Urbana	351
Fig. 14. O Circuito Inferior na Rede Urbana	354
Fig. 15. O Circuito Superior na Rede Urbana	355
Fig. 16. Importância Relativa das Zonas de Influência dos Dois Circuitos em Relação aos Diferentes Níveis Urbanos	357
Fig. 17. O Hexágono de Christaller, Princípio do Mercado Modificado pela Existência dos Dois Circuitos da Economia Urbana nos Países Subdesenvolvidos	358

COLEÇÃO MILTON SANTOS

1. *A Natureza do Espaço: Técnica e Tempo. Razão e Emoção.*
2. *Por uma Geografia Nova: Da Crítica da Geografia a uma Geografia Crítica*
3. *Economia Espacial: Críticas e Alternativas*
4. *O Espaço Dividido: Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos*
5. *Pensando o Espaço do Homem*

<i>Título</i>	<i>O Espaço Dividido: Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos</i>
<i>Autor</i>	Milton Santos
<i>Tradução</i>	Myrna T. Rego Viana
<i>Produção</i>	Edusp
<i>Design</i>	Ricardo Assis
<i>Editoração Eletrônica</i>	Digital Press
<i>Revisão de Texto e Provas</i>	Maria Cristina P. da Cunha Marques Tania M. Maeta
<i>Fotografia da Quarta Capa</i>	Olga Vlahou
<i>Divulgação</i>	Regina Brandão Rodrigo S. Falcão Adriana M. de Andrade
<i>Secretaria Editorial</i>	Eliane dos Santos
<i>Formato</i>	14 x 21 cm
<i>Tipologia</i>	Sabon 10/14
<i>Papel</i>	Cartão Supremo 250 g/m ² (capa) Pólen Rustic Arcia 85 g/m ² (miolo)
<i>Número de Páginas</i>	440
<i>Tiragem</i>	3000
<i>Laserfilm</i>	Edusp
<i>Fotolitos</i>	Binhos Fotolito
<i>Impressão e Acabamento</i>	imprensa oficial

paço geográfico seriam analisados segundo um novo enfoque que levaria à modificação de muitas noções ainda em voga na prática do planejamento regional e urbano. A teoria contribuía para a revisão de inúmeros pontos de vista correntes em economia urbana e regional.

Milton Santos, falecido em 2001, considerado um dos expoentes do movimento de renovação crítica da Geografia, foi professor da Universidade Federal da Bahia até 1964, quando se afastou do país em virtude do regime autoritário que se instalou. Ensinou em diversas universidades na Europa, na África, na América do Sul e do Norte. Foi consultor da Organização das Nações Unidas (ONU) e da Organização Internacional do Trabalho (OIT), de cujo Comitê para o Estudo da Urbanização e do Emprego foi membro diretor.

Doutor *honoris causa* por universidades do Brasil, da Itália, da França, entre outras, recebeu em 1994 o mais alto prêmio internacional em Geografia, o Prêmio Vautrin Lud, considerado o equivalente ao Nobel de Geografia. Também foi professor titular da Universidade de São Paulo e membro do Conselho Nacional de Desenvolvimento Urbano.

Milton Santos é autor de vasta obra que abarca aproximadamente quarenta livros e trezentos artigos, estes últimos editados em revistas de projeção mundial (como a norte-americana *Antipode*), e em todos os textos sempre abordou questões pertinentes à cidade e ao subdesenvolvimento.



Este livro de Milton Santos, originalmente publicado na década de 1970, constitui um esforço singular de interpretação sistemática e interdisciplinar na evolução econômica, social, política e ao mesmo tempo geográfica dos países do Terceiro Mundo no período posterior à Segunda Guerra Mundial.

Seu objetivo era propor uma nova teoria – a teoria dos dois circuitos da economia urbana – com base na qual o fenômeno de urbanização e a organização do espaço geográfico seriam analisados segundo um novo enfoque que levaria à modificação de muitas noções ainda em voga na prática do planejamento regional e urbano. A teoria contribuía para a revisão de inúmeros pontos de vista correntes em economia urbana e regional.

ISBN 85-314-0833-4



9 788531 408335