

análise de conjuntura

Em nota de conjuntura, Rodrigo Celoto e Fernando Homem de Melo mostram a importância da expressiva redução de nossa dependência externa.

Antônio Carlos Nogueira analisa as tendências em arranjos contratuais para a comercialização de bovinos no Brasil e seus possíveis desdobramentos nesta estrutura produtiva, a partir da constatação de uma sensível mudança nas exigências dos mercados consumidores.

Antonio Lanzana examina o comportamento do PIB brasileiro em 2006, destacando os impactos do baixo crescimento de 2,9% da economia nos diversos setores que a compõem. Realiza, ainda, projeções para o crescimento de 2007, o qual tende a apresentar um leve aumento comparativamente ao último ano.

Manuel Enriquez Garcia estuda os dados divulgados pelo IBGE que apontam uma taxa nula de crescimento do emprego industrial em 2006. A análise abrange tanto o desempenho dos diferentes segmentos da indústria e das distintas regiões do País quanto o impacto dessa taxa nas folhas de pagamento.

temas de economia aplicada

Fernando Homem de Melo apresenta projeções para a agropecuária brasileira que indicam um novo ciclo de crescimento impulsionado pelo câmbio valorizado e pela alta dos preços internacionais dos grãos, notadamente o milho, graças ao projeto norte-americano de etanol.

Rogério Costanzi e Hélio Vinicius Ribeiro avaliam a evolução da taxa de desemprego do Nordeste entre os anos de 1992 e 2005, baseando-se tanto na decomposição desta taxa segundo subgrupos da PEA quanto nos diferenciais de renda dos ocupados, o que conduz a uma análise mais precisa do mercado de trabalho nordestino.

Iraci del Nero da Costa apresenta, neste segundo artigo de sua série sobre Caio Prado Junior, diferentes aspectos da demografia do Brasil escravocrata que nos convidam a repensar e transbordar o modelo interpretativo do célebre historiador.

Daniela Corrêa, com base no recente debate nacional em torno das reformas institucionais que ajudariam o País a retomar o caminho do crescimento, analisa esta problemática a partir de uma perspectiva histórica que lhe permite elucidar a necessidade da adequação institucional a um momento histórico específico.

ANÁLISE DE CONJUNTURA

nota de conjuntura	3
RODRIGO RODRIGUES CELOTO, FERNANDO HOMEM DE MELO	
agricultura	5
ANTONIO CARLOS LIMA NOGUEIRA	
nível de atividade	7
ANTONIO LANZANA	
emprego	10
MANUEL ENRIQUEZ GARCIA	

TEMAS DE ECONOMIA APLICADA

12	<u>início de um novo ciclo de crescimento agrícola?</u>	FERNANDO HOMEM DE MELO
16	<u>evolução do mercado de trabalho no Nordeste 1992-2005</u>	ROGÉRIO NAGAMINE COSTANZI, HELIO VINICIUS MOREIRA RIBEIRO
23	<u>repensando o modelo interpretativo de Caio Prado Júnior (parte II)</u>	IRACI DEL NERO DA COSTA
29	<u>as reformas institucionais no Brasil em uma perspectiva histórica</u>	DANIELA CORRÊA

AS IDÉIAS E OPINIÕES EXPOSTAS NOS ARTIGOS SÃO DE RESPONSABILIDADE EXCLUSIVA DOS AUTORES, NÃO REFLETINDO A OPINIÃO DA FIPE

Fundação Instituto de
Pesquisas Econômicas

INFORMAÇÕES FIPE É UMA PUBLICAÇÃO MENSAL
DE CONJUNTURA ECONÔMICA DA FUNDAÇÃO

ISSN 1234-5678

CONSELHO CURADOR

Hélio Nogueira da Cruz (Presidente)
André Franco Montoro Filho
Andrea Sandro Calabi
Joaquim José Martins Guilhoto
Ricardo Abramovay
Maria Cristina Cacciamali
Simão Davi Silber

DIRETORIA

DIRETOR PRESIDENTE

Carlos Antonio Luque

DIRETOR DE PESQUISA

Eduardo Haddad

DIRETOR DE CURSOS

Marcos Eugênio da Silva

PÓS-GRADUAÇÃO

Dante Mendes Aldrighi

SECRETARIA EXECUTIVA

Domingos Pimentel Bortoletto

SUPERVISÃO EDITORIAL E PRODUÇÃO

Eny Elza Ceotto

EDITOR CHEFE

Gilberto Tadeu Lima

CONSELHO EDITORIAL

Ivo Torres
Lenina Pomeranz
Luiz Martins Lopes
José Paulo Z. Chahad
Maria Cristina Cacciamali
Maria Helena Pallares Zockun
Simão Davi Silber

ASSISTENTE

Maria de Jesus Soares

PROGRAMAÇÃO VISUAL E COMPOSIÇÃO

Sandra Vilas Boas



RODRIGO RODRIGUES CELOTO (*)
FERNANDO HOMEM DE MELO (**)



nota de conjuntura: menor dependência externa¹

A história econômica do Brasil, desde os tempos não muito distantes da dobradinha café e açúcar, esteve sempre ligada ao cenário internacional. Isto, no sentido de que crises e avanços sempre estiveram ligados ao cenário internacional. O Brasil está, atualmente, saindo dessa situação de dependência externa para uma situação na qual a política econômica interna vai ser muito mais importante para o crescimento. O próprio crescimento e diversificação da pauta de exportação do agronegócio foram impressionantes, a despeito do “pessimismo” exportador de uma corrente de economistas. O café, por exemplo, representou em 2006 menos de 3,0% de nossa exportação total. Já chegou a superar 60%.

O cenário internacional era muito importante em uma economia de câmbio fixo e poucos produtos de exportação. Períodos de alta liquidez internacional traziam enorme volume de capital ao País, diminuindo sensivelmente o endividamento externo. Além disso, períodos de alta liquidez internacional eram associados a altos níveis de preços relativos das *commodities* exportadas, melhorando, conseqüentemente, os termos de troca.

Infelizmente, às vezes o cenário internacional se invertia, seja em termos dos preços de *commodities* exportadas ou da liquidez internacional. Nessas condições, a estrutura de câmbio fixo implicava aumentos

do déficit em transações correntes, o que associada a políticas fiscais e monetárias nunca muito rigorosas levava o País a crises externas agudas e, várias vezes, a recorrer ao Fundo Monetário Internacional para solicitar recursos. Os mais recentes exemplos do Brasil foram as crises asiática e russa, a da Argentina e a da eleição de 2002. Nestas duas últimas o regime cambial já havia mudado. O período de recuperação é sempre muito doloroso porque implica *overhooting* da taxa de câmbio e diminuição radical do superávit externo.

O atual cenário econômico brasileiro também está muito ligado ao cenário internacional favorável dos últimos anos. O alto crescimento internacional, principalmente dos países emergentes (o chamado “efeito China”), levou a um enorme crescimento dos preços das *commodities*, agrícolas e não-agrícolas, que associada a uma rápida resposta de nossas exportações (devido a um câmbio ainda desvalorizado até 2003) mudou a situação do País de altamente endividado para baixo nível de endividamento. Nossas reservas internacionais já são de US\$ 107 bilhões de dólares, quase igualando o valor anual das importações. A grande diversificação de nossas exportações ajuda muito nessa menor dependência externa.

Nesse contexto, a diferença em termos de dependência externa reside no futuro. A combinação do regime de câmbio flexível e de políticas fiscais e monetárias

mais rigorosas e devidamente institucionalizadas na atual situação de nossa política macroeconômica vai representar, para o Brasil, um futuro muito menos dependente do cenário internacional, na comparação com seu passado histórico. Mesmo assim, não existem indicações confiáveis de mudança do atual cenário internacional favorável.

Entretanto, alguma mudança é possível, pelo menos para um cenário externo menos favorável. Mesmo que o pior cenário externo passe a prevalecer, invertendo a atual situação, além do fato de haver espaço para a redução do superávit em transações correntes, o câmbio flexível implicará uma desvalorização cambial que, por sua vez, diminuirá a intensidade de redução do superávit em transações correntes. As variáveis relevantes para o nosso crescimento são exclusivamente internas, e não externas. Esta é uma importante mudança.

1 As opiniões contidas nesta nota são de responsabilidade dos autores, e também expressam as opiniões apresentadas nas reuniões do Grupo de Conjuntura da FIFE.

(*) Economista do Grupo de Conjuntura da FIFE
(e-mail: rodrigo.celoto@h9.com.br).

(**) Coordenador do Grupo de Conjuntura da FIFE
(e-mail: fbhm@usp.br).



Arranjos Contratuais na Bovinocultura Brasileira

Quais são as tendências em novos arranjos contratuais disponíveis aos produtores para a comercialização de bovinos no Brasil? Esta questão é relevante porque a competitividade de sistemas agroindustriais depende não somente dos custos de produção e da tecnologia adotada, mas da eficiência com que são realizadas as transações ao longo da cadeia produtiva. A adoção de arranjos contratuais adequados em um ambiente institucional favorável reduz os custos de busca de informações de preços e atributos do produto, negociação e monitoramento dos acordos e resolução de conflitos, que são considerados custos de transação.

Considerando-se a produção e as vendas internas, o setor tem conseguido avançar apesar das deficiências do ambiente de negócios, como a volatilidade de preços, escassez de seguro agrícola e problemas de defesa agropecuária. Avaliando-se a série histórica de 2000 a 2006, nota-se um aumento de 112% no total de animais abatidos, conforme o ANUALPEC de 2006, editado pela consultoria FNP.

Nos mercados externos, há a concorrência com sistemas produtivos que contam com subsídios aos produtores locais e barreiras tarifárias e sanitárias, principalmente nos países ricos. Apesar dessas dificuldades, a exportação de carne bovina brasileira apresenta desempenho positivo ao apresentar um crescimento de 169% entre 2002 e 2006, visto que estava em 928 mil toneladas e atingiu 2,5 milhões de toneladas, com uma receita de US\$ 4 bilhões, conforme dados da FNP e Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (ABIEC).

O sistema agroindustrial da bovinocultura de corte envolve as etapas de insumos (sementes de pastagens,

produtos veterinários, rações e suplementos alimentares, entre outros), produção pecuária (classificada nas etapas de cria, recria e engorda), abate e processamento, distribuição em atacado e varejo para os mercados interno ou externo.

Historicamente, a comercialização dos bovinos por produtores tem sido realizada em condições de mercado. Neste modelo, o preço da carne é formado basicamente pela combinação entre oferta e demanda, sem incluir aspectos de qualidade. Os ciclos de produção geram movimentos sazonais de alta e baixa dos valores recebidos pelos produtores, o que prejudica a gestão financeira e permite a captura de valor por agentes da cadeia produtiva, que identificam animais com qualidade superior aos vendidos ao preço de mercado e oferecem cortes especiais.

A evolução dos mercados consumidores, principalmente no exterior, tem gerado maior exigência de qualidade, sanidade e impactos ambientais da produção de carne bovina. A busca em atender a esses requisitos tem levado o setor a criar novos arranjos contratuais que ofereçam maior coordenação entre as etapas. Os arranjos devem favorecer os investimentos em tecnologia e capacitação para a obtenção de atributos desejados no produto, facilitar o fluxo de informações entre as etapas e oferecer incentivos suficientes para a participação dos agentes.

As alternativas para o aumento da coordenação na cadeia produtiva são a integração vertical e os contratos de longo prazo. A integração vertical é a incorporação por determinada firma de etapas anteriores ou posteriores à posição em que ela atua na cadeia produtiva. Os contratos de longo prazo reduzem riscos de interrupção no suprimento, aumentam o controle sobre a transação em relação ao mercado

e não exigem a imobilização de capital, visto que os agentes permanecem independentes.

Os novos arranjos contratuais que surgiram nesses últimos anos são os de produção orgânica, EUREPGAP e contratos de grandes varejistas, que são detalhados a seguir.

Produção orgânica – trata-se da produção de alimentos sem o uso de insumos químicos industriais para alimentação (rações e fertilizantes), controle de pragas e doenças. O mercado de orgânicos tem apresentado crescimento expressivo no Brasil e no Mundo. Essa tendência atingiu a pecuária de corte, visto que algumas redes de varejo já oferecem cortes de carne provenientes de gado orgânico. O suprimento do varejo é coordenado por frigoríficos que adquirem este tipo de produto de fazendas selecionadas para participarem dos programas. Para a aquisição dos animais os produtores devem apresentar uma série de especificações e se enquadrarem dentro de certificações dos organismos credenciados. Os preços pagos aos produtores são em geral superiores aos de mercado, mas ainda estão sujeitos a ações oportunistas por parte dos compradores em momentos de excesso de oferta de carne convencional.

EUREPGAP – é uma parceria entre produtores e varejistas para estabelecer padrões de certificação de boas práticas agrícolas. O modelo surgiu em 1997, quando o grupo de trabalho de produtos agrícolas de varejistas europeus EUREP (*Euro-Retailer Produce Working Group*) elaborou um conjunto de boas práticas agrícolas (GAP – *Good Agricultural Practices*) a serem adotadas pelos fornecedores. A ênfase está na associação de técnicas de criação que promovam o bem-estar animal, as questões sociais e a conservação do meio ambiente. O incentivo para a participação é o pagamento de prêmios no preço da carne em relação ao valor de mercado. Ainda que esse prêmio encontre-se indefinido para os principais estabelecimentos exportadores, já são observados acréscimos de 3% sobre o preço de mercado em algumas regiões do País.

Contratos com varejistas – os agentes que coordenam os arranjos são varejistas de carne *in natura* ou restaurantes. Atualmente, algumas grandes redes varejistas estão implantando projetos com bases contratuais definidas, oferecendo aos produtores a

possibilidade de ganhos na venda de produtos que atendam a atributos desejados. Outro segmento que vem se fortalecendo é a aquisição de animais por encomenda. Neste caso, churrascarias que procuram um produto diferenciado estabelecem relações com intermediários, que selecionam as propriedades que atendem às especificações desejadas pelo cliente e fazem as aquisições com bonificação no preço em relação ao mercado.

Ainda que as vendas de animais no mercado sejam predominantes, os novos arranjos contratuais representam alternativas interessantes aos produtores e abatedores, considerando-se os mercados interno e externo.

Para os produtores, os novos arranjos oferecem oportunidades de incremento na receita e incentivos para a realização de investimentos em tecnologia e sanidade. Isto ocorre porque a remuneração superior ao mercado direciona o sistema de produção a ser adotado, que geralmente é mais específico do que aqueles aceitos nas transações de mercado, como a produção extensiva (animais criados em pastagens). Essas condições podem favorecer a melhoria da qualidade na produção de bovinos.

Para os abatedores, a adoção de arranjos contratuais mais rígidos contribui para o desenvolvimento de novos mercados externos e reduz a dependência das negociações multilaterais relacionadas a barreiras tarifárias e não-tarifárias. Os contratos de longo prazo indicam um caminho de penetração nos mercados externo mais eficiente e menos sujeito às interrupções do comércio decorrentes de eventuais focos de doenças no Brasil. Trata-se de participar das cadeias de suprimento globais dos agentes do varejo no exterior a partir do atendimento de requisitos de qualidade. Assim, os arranjos contratuais favorecem a profissionalização dos agentes, ao incentivar o aprimoramento tecnológico e gerencial nas atividades de monitoramento da produção, logística de suprimento, abate e armazenagem.

(*) *Doutorando em Administração na FEA-USP e pesquisador do PENSA – Centro de Conhecimento em Agronegócio. (e-mail: aclimano@usp.br). Colaboração de Lucas Lobo Bianconi, graduando em Veterinária e participante do Laboratório de Análises Econômicas da FMVZ-USP.*

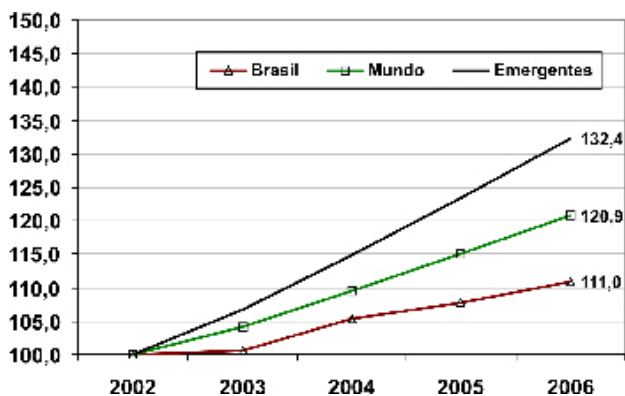


As divulgações dos dados relativos ao comportamento do PIB em 2006 mostram algumas questões importantes. O crescimento de 2,9% reforça a avaliação de que se continua observando “mais do mesmo”. A política econômica que vem sendo implementada desde 1999 (geração de superávits primários, metas de inflação e câmbio flexível) tem sido eficiente no sentido de controlar a inflação (3,1% em 2006 e, portanto, abaixo da meta) e ajustar as contas externas (superávit comercial de US\$ 46,1 bilhões em 2006 e reservas superiores a US\$ 100 bilhões), mas está condenando o País a um dos menores crescimentos do mundo.

Enquanto a economia mundial registrou expansão de 4,7% a.a. nos últimos quatro anos e os países emergentes cresceram 7,3%, a média do Governo Lula atinge medíocres 2,6% ao ano.

O efeito de quatro anos de crescimento pífio pode ser observado no gráfico a seguir, no qual são destacadas três tendências: uma considerando a evolução do PIB brasileiro, outra do PIB mundial e uma terceira com o PIB dos países emergentes.

Gráfico 1 – Evolução do PIB - 2002/2006 (base: 2002 = 100)



Como se observa, se o Brasil tivesse apresentado crescimento igual à economia mundial, nos últimos

quatro anos, o PIB seria 8,9% maior do que o atual, e se a trajetória fosse idêntica à dos emergentes seria 19,3% maior, ou seja, estaria produzindo cerca de R\$ 380 bilhões “a mais de PIB por ano”.

Desagregando-se as informações relativas à evolução do PIB em 2006, podem ser identificados pontos importantes que poderão gerar alguma melhora neste ano, mas ainda longe de causar qualquer euforia.

tabela 1 – PIB e seus componentes (variação % em relação ao mesmo período do ano anterior)

DISCRIMINAÇÃO	1º Trim/ 2006	2º Trim/ 2006	3º Trim/ 2006	4º Trim/ 2006	2006
PIB	3,3	1,2	3,2	3,8	2,9
Consumo das Famílias	3,6	4,0	3,4	4,0	3,8
Consumo do Governo	1,9	1,8	2,0	2,5	2,1
Formação Bruta de Capital Fixo	9,0	2,9	6,3	6,9	6,3
Exportação	9,3	-0,6	7,5	4,3	5,0
Importação (-)	15,9	12,1	20,0	23,7	18,1

Fonte: IBGE.

Como se pode observar na Tabela 1, o crescimento do PIB acelerou-se no final do ano, registrando +3,8% sobre o mesmo período de 2005. Além de se atentar para o fato de que o último trimestre de 2005 é uma base muito fraca, a expansão de 3,8% mostra que o País continua muito distante do que se verifica no mundo, em termos de crescimento e, particularmente, dos emergentes.

Outro dado muito destacado foi a expansão de 6,3% registrado na formação bruta de capital fixo em 2006. Embora essa observação seja importante, vale lembrar que, com esse comportamento, a taxa de investimento do País alcançou 20,5%, muito aquém dos 25% necessários para garantir um crescimento sustentado de 5,0% ao ano.

É difícil esperar mudanças no quadro de aceleração do PIB enquanto não se criarem as condições para dinamizar o investimento privado, que é o que realmente alavanca o crescimento. Com carga tributária de quase 40% do PIB, infra-estrutura precária, ausência de regulação e falta de um ambiente propício para liberar o espírito empreendedor, não é possível criar expectativa de melhora substancial no quadro.

De qualquer forma, em 2007, pode-se esperar alguma elevação no crescimento do PIB, o qual poderá expandir 3,5%, taxa um pouco superior à observada nos últimos anos. Isto ocorre em razão da existência de capacidade ociosa, redução de juros e expansão do crédito, aumento do gasto público por decisões tomadas em 2006 e crescimento ainda forte da economia mundial.

O maior crescimento esperado para 2007, porém, não será generalizado, e os setores serão impactados de forma diferenciada. O crédito deve manter sua tendência de expansão, sendo que: a) os bancos encontram-se ainda em situação de folga, relativamente aos limites definidos pelo acordo da Basiléia; b) maior previsibilidade da política econômica também favorece essa tendência; e, c) o risco das operações de empréstimos estão mais reduzidos, em virtude das novas modalidades de crédito. Com isto, o segmento da construção civil e o setor de bens de consumo duráveis devem ser favorecidos ao longo de 2007. Da mesma forma, porém por outros motivos, o PAC beneficiará a informática, TV digital e semicondutores.

De outro lado, a tendência de apreciação cambial vai aumentar a concorrência no mercado doméstico, com pressão sobre preços e imposição de novos ganhos de produtividade. Os segmentos mais expostos à concorrência externa (principalmente bens de consumo e algumas áreas de bens de capital) defrontar-se-ão com uma percepção de crescimento menor, dado que parte da demanda será atendida por importações. Essa tendência já foi verificada em 2006, quando o comércio cresceu 6,2% e o setor industrial 2,8%.

No que se refere ao comportamento do nível de atividade neste início do ano, quatro pontos devem

ser destacados: a) a produção industrial apresenta queda em janeiro, relativamente a dezembro; b) o comportamento mais favorável na passagem do ano é registrada pelo setor de bens de consumo durável; c) o setor produtor de bens de capital também evoluiu favoravelmente; d) relativamente ao início do ano passado, o crescimento mantém praticamente a tendência registrada ao longo de 2006.

A produção industrial brasileira interrompeu uma seqüência de três meses consecutivos de crescimento e voltou a mostrar queda em janeiro. A retração (dessazonalizada) foi de 0,3%, relativamente a dezembro do ano passado. Essa queda, possivelmente é explicada pela formação de estoques no comércio no final do ano, dado que as vendas de Natal foram aquém das expectativas. A redução da demanda do varejo levou a um processo de ajuste na produção industrial.

tabela 2 – indicadores da produção industrial por categoria de uso – Brasil (janeiro/2007)

Categorias de Uso	Mês/ Mês	Mensal	12 Meses
Bens de Capital	1,7	18,0	6,6
Bens Intermediários	-0,3	3,2	2,1
Bens de Consumo	-0,6	3,0	3,3
- Duráveis	2,1	4,7	4,8
- Semidur. e Não-Duráveis	-0,9	2,6	2,9
Indústria Geral	-0,3	4,5	2,9

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria.
(* Série com ajuste sazonal.

Analisando-se o comportamento da indústria de forma desagregada, verifica-se que na passagem do final para o início do ano, o setor de bens de consumo duráveis apresentou o melhor resultado (crescimento de 2,1%), conseqüência de um movimento contínuo de expansão do crédito. O setor de bens de capital também registrou taxa positiva, com destaque para o subsetor de máquinas e equipamentos, com incremento de 6,1% (janeiro em relação a dezembro) e registrando o nível mais alto de sua história.

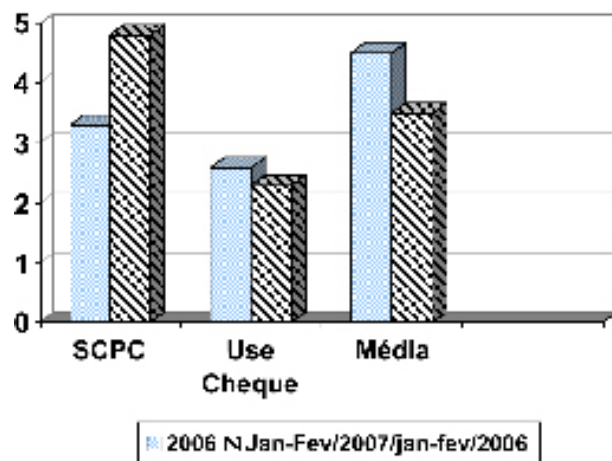
Relativamente ao mesmo mês de 2006, a produção industrial mostrou crescimento de 4,5%, também com destaque para a produção de bens de capital

(+18,0%) e de bens de consumo duráveis (4,7%). No acumulado de doze meses, a expansão da indústria é de 2,9%, novamente com destaque para bens de capital (+6,6%) e bens de consumo duráveis (4,8%). O desempenho mais fraco da produção de bens de consumo não-duráveis (-0,9%) reflete, de um lado, o menor dinamismo do mercado de trabalho e, de outro, a maior presença de produtos importados.

Os dados da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), embora se refiram ao Município de São Paulo, permitem analisar a tendência mais recente do nível de atividade. O número de consultas ao SCPC (que é um indicador de vendas a prazo) expandiu 4,8% no primeiro bimestre do ano, contra 3,3% do ano de 2006, sempre em relação a idêntico período do ano anterior. Esse comportamento parece refletir muito mais uma expansão do crédito do que propriamente uma elevação no movimento geral do comércio.

A própria evolução do número de consultas ao Sistema Usecheque (que é um indicador de vendas a vista) mostra crescimento de 2,3% no primeiro bimestre, contra 5,6% em 2006, para o mesmo tipo de comparação.

gráfico 2 – indicadores do comércio



Fonte dos dados brutos: ACSP.

Partindo-se da hipótese (simplificada) de que a média dos dois indicadores seria um sinalizador do crescimento geral do comércio, a expansão do setor seria

de 3,5% no período janeiro-fevereiro, contra 4,0% em 2006, sempre em relação ao mesmo período do ano anterior.

Em resumo, a evolução dos indicadores do nível de atividade neste início de ano mostra: a) ritmo de crescimento parecido ao do ano anterior, com tendência de acomodação; b) impacto do crédito na manutenção desse crescimento; e, c) pressão crescente de produtos importados, absorvendo parte do crescimento da demanda doméstica.

(*) Professor da FEA-USP.
E-mail: lzn.tln@terra.com.br



emprego

O Emprego Industrial em 2006

Com as informações coletadas pela Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário, o IBGE concluiu que o emprego industrial, no acumulado do ano de 2006, registrou taxa de crescimento nula, bem abaixo do crescimento do emprego observado em 2005 (+1,1%) e 2004 (+1,8%).

Em nível nacional, as principais pressões negativas sobre o emprego industrial, no acumulado de 2006, foram detectadas nos segmentos de Calçados e Artigos de Couro, com recuo de -13,0%, Máquinas e Equipamentos, com redução de -6,3%, e Vestuário, com queda de -6,4%. Os Estados que mais cortaram empregos industriais foram o Rio Grande do Sul, com perda de -8,4%, o Paraná, com recuo de -2,1%, e a região Nordeste, com variação negativa de -0,9%.

Por seu turno, os locais que mais contribuíram para a criação de empregos no setor industrial foram as regiões Norte e Centro-Oeste, com variação positiva de +9,8%, e os Estados de São Paulo e Minas Gerais, com incrementos positivos de, respectivamente, 0,9% e 0,7%. Dentre os segmentos industriais, os que mais contribuíram positivamente foram os de Alimentos e Bebidas (+8,2%), Refino de Petróleo e Produção de Álcool (+14,0%) e Máquinas, Aparelhos Eletroeletrônicos e de Comunicações (+4,3%).

Em outra base de comparação, e no confronto dezembro de 2006 com igual mês do ano anterior, os resultados da Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário mostram variação positiva de +0,8% e crescimento do contingente de trabalhadores em dez dos catorze locais e em doze dos dezoito segmentos industriais pesquisados. Nesse período de comparação, as regiões

Norte e Centro-Oeste registraram variação positiva de +8,6%, São Paulo, incremento positivo de +1,3%, e a região Nordeste, crescimento de +1,5%. Esses locais foram os que mais contribuíram positivamente para o aumento do Pessoal Ocupado Assalariado.

Setorialmente, na região Norte as maiores taxas de crescimento do emprego industrial foram registradas nos segmentos de Alimentos e Bebidas (+25,1%) e Madeira (+8,1%), enquanto que em São Paulo e na região Nordeste o crescimento observado no emprego industrial, de +1,3%, foi fortemente influenciado pelo dinamismo do setor sucroalcooleiro. Assim, segundo o IBGE, em São Paulo e na região Nordeste as maiores contribuições foram registradas nos segmentos de Refino de Petróleo e Produção de Álcool, +22,9% e +21,3%, respectivamente, e também nos de Alimentos (+10,3%) e Bebidas (+3,3%).

Para o total do País, nessa mesma base de comparação (dezembro de 2006 com igual mês de 2005), em termos setoriais, os segmentos que apresentaram as maiores contribuições positivas foram os de Alimentos e Bebidas, com variação positiva de +7,2%, Refino de Petróleo e Produção de Álcool, com incremento positivo de +16,9%, e Meios de Transporte, com incremento positivo de +2,4%.

Os principais impactos negativos sobre o Pessoal Ocupado Assalariado, nesse mesmo período de comparação, foram observados nos Estados do Rio Grande do Sul, com incremento negativo de -6,2%, do Paraná, com variação negativa de -1,1%, e Minas Gerais, com recuo de -0,8%. Os segmentos industriais que mais contribuíram para as quedas no emprego industrial foram: Calçados e Artigos de Couro (-11,4%), Vestuário (-5,8%) e Papel e Gráfica (-2,5%).

É sabido que variações do emprego industrial causam impactos sobre o valor da folha de pagamento, em termos reais. Assim, no acumulado do ano de 2006, para o total do País, o valor real da folha de pagamento registrou variação positiva de +1,3%. Todavia, registraram-se incrementos positivos em onze dos catorze locais pesquisados pela Pesquisa Industrial Mensal de Emprego e Salário do IBGE. As principais contribuições positivas foram registradas nos Estados de Minas Gerais (+7,7%), São Paulo (+1,0%) e regiões Norte e Centro-Oeste (+7,1%).

Os Estados do Rio Grande do Sul e Paraná, por sua vez, foram os que mais influenciaram negativamente o valor real da folha de pagamento, com variações negativas de, respectivamente, -8,0% e -3,3%. Setorialmente, no acumulado de 2006, o valor da folha de pagamento, em termos reais, cresceu em oito dos dezoito segmentos industriais pesquisados, destacando-se Produtos Químicos (+13,9%), Máquinas e Aparelhos Eletroeletrônicos e de Comunicações (+11,0%) e Alimentos e Bebidas (+4,4%). Nos demais dez segmentos, os maiores recuos foram registrados em Máquinas e Equipamentos (-9,0%), Calçados e Artigos de Couro (-12,7%) e Borracha e Plástico (-3,9%).

Por outro lado, o IBGE, com base na Pesquisa Mensal de Emprego, calcula a taxa de desocupação, o pessoal ocupado e o rendimento médio real habitualmente recebido. Os dados pesquisados registraram que em dezembro de 2006 a população ocupada foi estimada em 20,8 milhões de pessoas, cerca de 520 mil a mais da estimada em dezembro de 2005. Desse total, 55,7% eram do sexo masculino e 44,3% do feminino. Ademais, da população estimada em dezembro de 2006, oitenta e dois por cento possuía mais de 25 anos de idade; setenta e um por cento da população ocupada afirmou possuir mais de sete anos de escolaridade; 67,3% estava sem emprego há mais de 2 anos e 48,2% do total ocupado trabalhava entre 40 a 44 horas por semana.

Ainda segundo a Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE, o total de empregados com carteira assinada pelo setor privado apresentou crescimento de +0,7%, na comparação dezembro de 2006 a dezembro de 2005, passando de 40,9% para 41,6% do total ocupado, enquanto que o total de empregados sem carteira assinada pelo setor privado registrou recuo de 1%, passando de 15,4% em dezembro de 2005 para 14,4% em dezembro de 2006.

Já o total de ocupados por conta própria, na comparação dezembro de 2006 em face de dezembro de 2005, mostrou incremento de +0,5%, e na condição de empregador, nesse mesmo período de comparação, ocorreu leve declínio, passando de 5,1% do total ocupado em dezembro de 2005, para 4,9% desse total em dezembro de 2006.

Por último, o rendimento real médio habitualmente recebido pelos trabalhadores, na comparação dezembro de 2006 com igual mês de 2005, subiu 4,5%, passando de R\$ 1.026,12 em dezembro de 2005 para R\$ 1.072,30 em dezembro de 2006. Este aumento decorreu do crescimento positivo registrado no rendimento real dos trabalhadores por conta própria (8,0%), dos trabalhadores com carteira assinada (+4,9%) e do impacto negativo do rendimento real médio dos empregados sem carteira assinada no setor privado, que amargou queda de -2,3%.

(*) Professor da FEA-USP.
E-mail: enriquez@usp.br



FERNANDO HOMEM DE MELO (*)

início de um novo ciclo de crescimento agrícola?



março de 2007

informações fipe

A agropecuária brasileira passou por uma severa crise de preços e de rentabilidade nos anos de 2005 e 2006. Na realidade, a crise agrícola teve início no segundo semestre de 1994 (momento de plantio das culturas anuais) e, aparentemente, começou a ter dias melhores a partir do último quadrimestre de 2006. O início da crise agrícola deu-se por meio do aperto da política monetária em setembro de 2004, com a conseqüente apreciação da taxa de câmbio. Vejamos os seguintes dados sobre valores médios da taxa de câmbio (\bar{E}):

- \bar{E} 1ºs. 2004 = R\$ 2, 969/US\$
- \bar{E} 08/04 = R\$ 3,002/US\$
- \bar{E} 1ºs. 2005 = R\$ 2, 572/US\$

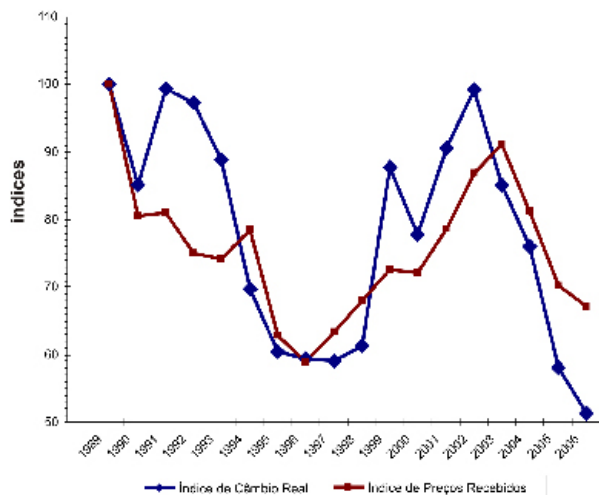
Portanto, a agricultura plantou a safra 2004/05 com uma taxa de câmbio 16,7% mais depreciada do que a média do primeiro semestre de 2005, momento maior da colheita de grãos. O final do aperto monetário (taxa SELIC de 19,75% ao ano) ocorreu em novembro de 2005. Daí para frente, foi sendo implementado um desafogo monetário (mais em termos nominais do que reais, para a taxa de juros). Algumas das taxas de câmbio foram as seguintes:

- \bar{E} 11/05 = R\$ 2,208/US\$
- \bar{E} 08/06 = R\$ 2,155/US\$
- \bar{E} 02/07 = R\$ 2,095/US\$

Desse modo, entre o início e o fim do aperto monetário houve uma apreciação nominal de 26,4%. Nossa taxa de juros (SELIC) real ainda é, de longe, a mais alta do mundo e, particularmente, bem mais alta que a dos demais países emergentes. Isto e mais a consistente queda do risco-País têm contribuído para que o câmbio não se deprecie com o desafogo monetário. Ao contrário, não fossem as pesadas compras do Banco Central, nossa taxa de câmbio já poderia ter alcançado cerca de R\$ 1,80/US\$. A expectativa do mercado ainda tem sido de apreciação. Nossas reservas internacionais já ultrapassaram o nível de US\$ 100 bilhões e o Banco Central continua comprador. Isto também tem contribuído para a diminuição do risco-País e também para atrair capitais financeiros. Em um contexto de mais longo prazo, o Gráfico 1 mostra a evolução dos índices de câmbio real (R\$/US\$ com o IGP como deflator) e dos preços recebidos pelos produtores, em termos reais. Observa-se uma boa correlação entre as duas séries, e os efeitos das duas “âncoras” cambiais, 1993/98 e 2003/06, sobre os preços agrícolas. Aparentemente, em termos de agropecuária, a primeira “âncora” cambial foi mais grave que a segunda. A duração (dois a três anos), para a agricultura, parece ter sido equivalente, com a salvação aparecendo na forma de melhoria dos preços internacionais. Na primeira “âncora” a salvação veio com a melhoria dos preços de grãos, enquanto que na segunda ela veio com as melhorias dos preços do

açúcar, suco de laranja e café. Adicionalmente, no segundo semestre de 2006 tivemos aumentos nos preços de grãos, principalmente da soja, milho e trigo. É isto que explica o descolamento das duas curvas em 2006, como indicado pelo Gráfico 1.

gráfico 1 – evoluções dos índices de câmbio real e preços recebidos, 1989/2006 (1989 = 100)



Fonte:- IEA e FGV. Nossa elaboração.

O ajuste da agricultura a esta segunda “âncora cambial” começou na safra de 2005/06, plantada no segundo semestre de 2005. Houve uma redução de 3,7% na área plantada com grãos, correspondendo a -1.812 mil hectares. A soja perdeu 1.071 mil hectares, sendo feijão e milho as exceções. Este ajuste prosseguiu na safra 2006/07, plantada no segundo semestre de 2006. A redução na área plantada foi de 3,5%, correspondendo a -1.656 mil hectares. (CONAB, 03/07). Portanto, em dois anos a agricultura deixou de plantar 3.468 mil hectares, com destaque para a região Centro-Oeste e para a soja, cultura esta que teve uma redução acumulada de 2.716 mil hectares. Milho e trigo perderam quase 700 mil hectares. Mesmo assim, a produção em 2007 será recorde, com uma estimativa da CONAB de 127,7 milhões de toneladas.

Entretanto, ainda que tenhamos tido uma segunda apreciável redução na área plantada com grãos nesta safra 2006/07, mudanças positivas estão em andamento, como veremos a seguir, o que indica uma boa possibilidade do início de um novo ciclo de crescimento de nossa agropecuária. Reclamações de

produtores já não são mais ouvidas, e a comercialização da safra agora em andamento está sendo feita em condições bem razoáveis quanto a preços recebidos pelos produtores. Entre julho de 2006 (ponto mínimo) e fevereiro de 2007 (ponto máximo) o índice de preços reais recebidos pelos produtores (11 produtos, vegetais e animais – nossa elaboração) aumentou 27,3%. O valor do índice em fevereiro de 2007 perde apenas para aqueles do extremamente favorável período de setembro de 2002 a junho de 2004, na série que cobre de janeiro de 1990 para frente (nossa elaboração).

O primeiro fator favorável à agropecuária está ligado à própria apreciação da taxa de câmbio, e diz respeito ao seu efeito para a redução de preços de insumos, principalmente fertilizantes e defensivos. Dada a sua importância, os custos de produção foram reduzidos nesta safra de 2006/07. Paralelamente, mesmo com a redução de 3,5% na área plantada com grãos, as vendas de fertilizantes em 2006 foram iguais às de 2005, tendo havido uma boa reação nos meses finais do ano. É claro que a expansão da cana-de-açúcar pode ter contribuído para isso. Outra evidência positiva foi o aumento de 17,8% nas vendas internas de máquinas agrícolas no primeiro bimestre de 2007 (contra idêntico período de 2006).

O segundo fator favorável foi a elevação ocorrida nos preços de grãos, principalmente milho, soja e trigo, no mercado internacional a partir de setembro de 2006. Essas elevações vieram um pouco tarde para influenciar o plantio da safra de verão, mas certamente trazem excelentes perspectivas para a de inverno (trigo e milho – 2ª safra). A segunda safra de milho terá um aumento de 565 mil hectares (8,5%), segundo os últimos dados da CONAB. O caso do milho é o mais marcante, afetado que foi pelo programa do etanol nos Estados Unidos. Vejamos alguns de seus preços na Bolsa de Chicago:

- 08/06 : US\$ 90/t
- 11/06 : US\$ 141/t
- 02/07 : US\$ 162/t
- 07/07 (est.) : US\$ 169/t
- 12/07 (est.) : US\$ 161/t

Portanto, o mercado de milho é altista até a entrada da safra norte-americana em 2007, mas permanecendo, ainda assim, em níveis extremamente elevados. Na série de preços de 1992 para cá, apenas nos meses de abril a junho de 1996 os preços foram superiores aos previstos para 2007. Em resumo, estamos iniciando um processo muito favorável, de custos menores (via câmbio apreciado) e preços externos maiores, que compensam essa apreciação.

Em um contexto mais amplo, a Tabela 1 mostra o comportamento dos preços agrícolas internacionais durante 2002/06 e as previsões para 2007 (em 05 de março). Na série mostrada, o índice total exibe um

comportamento altista consistente, o que demonstra que a crise agrícola não foi decorrente de baixos preços internacionais, mas da apreciação da taxa de câmbio. É interessante notar que em 2006 esse mesmo índice total foi 50,9% superior ao valor de 2002, enquanto que a previsão para 2007 mostra um aumento de 103,9%. Portanto, essas indicações apontam para um ano extremamente favorável aos produtores (produção maior, custos menores e preços bem maiores), mesmo que permaneça o conservadorismo do Banco Central (inclusive em face da recente turbulência financeira mundial iniciada na China) e a apreciação da nossa taxa de câmbio.

tabela 1 – evolução dos preços agrícolas internacionais durante 2002/07 (em US\$/t)

ANOS	CAFÉ	SUCO DE LARANJA	ALGODÃO	AÇÚCAR	SOJA	TRIGO	MILHO	TOTAL (ÍNDICE)
2002	1.178	2.084	913	142	189	119	89	67
2003	1.364	1.776	1.316	149	233	123	92	74
2004	1.679	1.495	1.227	162	277	127	99	81
2005	2.362	2.185	1.106	221	223	117	82	84
2006	2.380	3.586	1.151	323	218	148	103	101
2007 (est.)	2.613	4.353	1.236	246	280	178	164	137

Fonte: Bolsas de Chicago e New York, nossa elaboração (05/03/07).

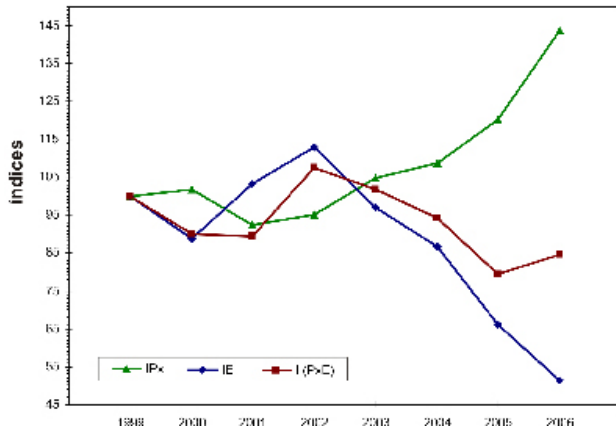
Outros três fatores favoráveis à agricultura serão mencionados, indicando que a perspectiva que se abre não é apenas de curto prazo. Entretanto, eles não são independentes do segundo fator – preços internacionais maiores no período 2002/06. Ao contrário, são seus fatores causadores. Primeiro, temos a pujança do crescimento econômico nos chamados países emergentes. Isto nos conduz à lembrança do “efeito graduação” de Yotopoulos (1985). Há mais de vinte anos, este autor argumentou que a população se gradua em classes de renda mais altas, principalmente pelo crescimento diferenciado de suas rendas (mais alto para as menores). Decorrente disso está uma mudança estrutural no consumo, de grãos na forma direta, para carnes – consumo indireto de grãos (maiores elasticidades-renda) –, com elevadas taxas de conversão de cereais em carnes. A demanda de soja pela China é um ótimo exemplo. Enquanto o consumo de cereais (trigo, arroz, grãos forrageiros) nos países desenvolvidos está praticamente estagnado, seu consumo cresce a elevadas taxas (exemplo, as exportações brasileiras de soja e carnes; o próximo caso será o milho) nos países emergentes, principalmente pela

forte expansão da classe média nesses países. Como mostrado no Gráfico 2, essa favorável evolução de preços internacionais durante 2002/06 impediu um maior agravamento da crise agrícola em 2005 e 2006. É claro que uma desaceleração do crescimento mundial poderá frear um pouco esse processo.

De outro lado, temos os mais recentes desenvolvimentos quanto aos programas de bioenergia no Brasil e no mundo. No Brasil temos o álcool da cana-de-açúcar e o biodiesel, principalmente com a soja como matéria-prima. No primeiro caso teremos a demanda de álcool para a renovação da frota de automóveis (motores flex), o álcool necessário à produção industrial do biodiesel e o álcool para a exportação (Japão, por exemplo). A demanda por terras será (já está sendo) muito grande. No caso da soja, teremos a demanda derivada do biodiesel e a maior atratividade das exportações (preços maiores). Finalmente, há o programa do álcool nos Estados Unidos: 88 milhões de toneladas de milho em 2007. A competição por terras com a soja naquele País será muito grande na safra 2007/08. Com isto, as perspectivas para a produção e exportações de

milho no Brasil são muito boas e novamente haverá maior demanda por terras.

gráfico 2 – evoluções dos índices de câmbio real (IE), preços internacionais (ipx) e de seu produto (IPxE) – (1999/2006) = 1999 = 100



Fonte: FGV, Bolsas de Chicago e New York; nossa elaboração.

Por fim, esses dois fatores deveriam levar a um processo de redução de estoques mundiais. A Tabela 2 mostra a evolução desses estoques durante 2001/02 a

tabela 2 – os estoques mundiais de grãos relativamente ao consumo anual (em %)

ANOS	ARROZ	MILHO	SOJA	TRIGO	ALGODÃO
01/02	33,4	23,8	17,5	34,6	49,8
02/03	27,1	19,5	21,3	27,9	38,7
03/04	20,7	16,1	18,8	22,5	41,5
04/05	19,2	19,1	23,5	24,7	49,6
05/06 (est.)	19,7	17,7	24,5	23,5	46,9
06/07 (est.)	18,9	12,1	25,8	19,5	43,7

Fonte: USDA; nossa elaboração, dados de 02/2007.

Bibliografia

Yotopoulos, P. A. Middle-income classes and food crises: the “new” food-fed competition. *Economic Development and Cultural Change*, v. 3, n. 3, p. 463-483, 1985.

(*) Professor Titular do Departamento de Economia da FEA-USP e Pesquisador da FIPE – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas. (e-mail: fbhm@usp.br)

2006/07 (estimativa). Os casos mais graves de redução de estoques são para o milho (o menor em vinte anos), trigo e arroz. Isto explica os preços bastante altos em 2007. O mercado ainda está em ajustamento. Há, ainda, o caso da Europa. Tudo indica que o mundo desenvolvido, tendo tomado consciência da questão ambiental, terá que aceitar preços agrícolas bem mais elevados. E isto se espalhará pelo mundo todo. Novamente lembrando Yotopoulos (1985), teremos a competição dos três *Fs*: *Food, Feed, Fuel*. Isto parece que veio para ficar em nível mundial. O problema estará com os países mais pobres não-produtores de bioenergia (África, por exemplo), com os agricultores também não-produtores de bioenergia, e com os consumidores de alimentos de menor renda no mundo todo. No Brasil, mais especificamente, permanecem as questões da economicidade do álcool, dos elevados preços da gasolina e diesel (elevada tributação), que viabilizam o álcool (para os consumidores), artificialmente, da maioria da população de baixa renda consumidora de alimentos (maiores preços) e da baixa participação da agricultura familiar nos dois programas.



evolução do mercado de trabalho no Nordeste 1992-2005

I – Introdução

O presente artigo pretende examinar a evolução do mercado de trabalho na região Nordeste para o período de 1992 a 2005 por meio dos microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – PNAD. Serão analisadas a evolução da taxa de desemprego e a decomposição da variação da taxa de desocupação. Além disso, serão realizadas análises econométricas acerca dos diferenciais de renda entre os ocupados.

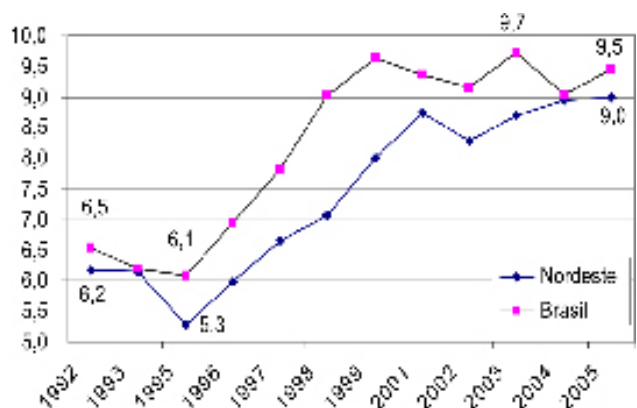
II – Evolução do Desemprego

Ao longo do período de 1992 a 2005 foi observada uma tendência de aumento da taxa de desemprego na região Nordeste, processo que também foi observado para o Brasil como um todo no mesmo período. Como pode ser visto pelo Gráfico 1, a taxa de desemprego na região Nordeste elevou-se de 6,2% em 1992 para 9% em 2005 (alta de 45,8%). No mesmo período, a taxa de desocupação no Brasil (sem a área rural do Norte) cresceu de 6,5% em 1992 para 9,5% em 2005. Ao longo de todo período o desemprego no Nordeste permaneceu abaixo da média nacional, ficando entre 78,5% da referida média em 1998 a 99,4% em 1993, sendo de 95,1% em 2005.

Em 2005 havia na região Nordeste cerca de 25 milhões de pessoas economicamente ativas, das quais aproximadamente 23,2 milhões encontravam-se ocupadas e 2,3 milhões estavam desocupadas. Em 1992, das cerca de 19,7 milhões de pessoas economicamente ativas, aproximadamente 18,5 milhões estavam ocupadas e 1,2 milhões estavam desempregadas. Cabe destacar, contudo, que tais cifras não podem ser diretamente comparadas, tendo em vista as alterações verificadas na projeção da população.

A principal explicação para o incremento do desemprego no período de 1992 a 2005, tanto no Nordeste como no Brasil como um todo, está no fraco ritmo de aumento da ocupação, insuficiente, portanto, para absorver o crescimento da População Economicamente Ativa. Ao longo deste período também se observou que o ritmo de crescimento no Nordeste, tanto da PEA quanto da ocupação, se deu a taxas inferiores à média nacional. Por esta razão, a participação da região Nordeste na PEA caiu de 28,2% do total do País em 1992 para 27,1% do total em 2005. A participação do Nordeste no total de ocupados no Brasil caiu de 28,3% em 1992 para 27,2% em 2005, e a dos desempregados variou de 26,6% para 25,7% no mesmo período.

gráfico 1 – em % - taxa de desemprego 1992-2005
– PNAD/IBGE



Fonte: PNAD/IBGE.

O incremento da taxa de desemprego na região Nordeste afetou de forma diferenciada os grupos que compõem a PEA da referida região, sendo, portanto, distinto o grau de contribuição de cada grupo para o incremento da taxa média da sociedade como um todo, até mesmo pela diferente importância de cada grupo na PEA. Podemos decompor a variação da taxa

de crescimento do desemprego entre os distintos grupos que compõem a PEA pela fórmula a seguir:

$\Delta TD_{19922005}$ = variação da taxa de desemprego de 1992 para 2005

TD_{1992} = taxa de Desemprego em 1992

TD_{2005} = taxa de Desemprego em 2005

D_{n1992} = número de desocupados do grupo n em 1992 (n é um dos n grupos em foi desagregada a PEA)

D_{n2005} = número de desocupados do grupo n em 2005 (n é um dos n grupos em foi desagregada a PEA)

PEA_{n1992} = número de trabalhadores da PEA do grupo n em 1992

PEA_{n2005} = número de trabalhadores da PEA do grupo n em 2005

$\sum PEA_{1992}$ = somatório da PEA dos n grupos ou PEA total em 1992

$\sum PEA_{2005}$ = somatório da PEA dos n grupos ou PEA total em 2005

$$(1) \Delta TD_{19922005} = TD_{2005} - TD_{1992} =$$

$$(1) \Delta TD_{19922005} = \left(\sum \left(\frac{D_{n2005}}{PEA_{n2005}} \right) * \left(\frac{PEA_{n2005}}{\sum PEA_{2005}} \right) - \sum \left(\frac{D_{n1992}}{PEA_{n1992}} \right) * \left(\frac{PEA_{n1992}}{\sum PEA_{1992}} \right) \right)$$

que, na realidade, significa que a taxa de desemprego total é uma média ponderada da taxa de desocupação de cada grupo, sendo a ponderação feita pela participação na PEA.

Como $\left(\frac{D_{n2005}}{PEA_{n2005}} \right) = \left(\frac{D_{n1992}}{PEA_{n1992}} \right) \times$ variação da taxa de desemprego do grupo n;

Como $\left(\frac{PEA_{n2005}}{\sum PEA_{2005}} \right) = \left(\frac{PEA_{n1992}}{\sum PEA_{1992}} \right) \times$ variação da participação do grupo n na PEA total; e

Como a variação da taxa de desemprego do grupo n = $(1 + \text{taxa crescimento desempregados}) / (1 + \text{taxa de crescimento da PEA})$ e a variação do grupo n na PEA total é dada por $(1 + \text{taxa de crescimento da PEA do grupo n}) / (1 + \text{taxa de crescimento da PEA total})$, a equação (1) pode ser reescrita da seguinte forma:

$$(1) \Delta TD_{19922005} = \left(\sum \left(\frac{D_{n1992}}{\sum PEA_{1992}} \right) \times (1 + \text{taxa de crescimento Dn 1992 a 2005}) / (1 + \text{taxa de crescimento da PEA total de 1992 a 2005}) - 1 \right),$$

sendo que chamaremos cada elemento desta somatória como contribuição do fator n para a variação do desemprego total.

De forma alternativa, a contribuição de cada grupo na variação da taxa de desemprego também pode ser calculada de forma mais simples como:

$$(2) \Delta TD_{19922005} = \left(\frac{D_{n2005}}{\sum PEA_{2005}} - \frac{D_{n1992}}{\sum PEA_{1992}} \right)$$

A partir das fórmulas (1) ou (2) acima pode-se decompor a variação total da taxa de desemprego entre os diferentes grupos em que pode ser decomposta a PEA, assim como simular qual teria sido a variação da taxa de desocupação com diferentes comportamentos do desemprego em determinados grupos. Como exemplo, na Tabela 1 é apresentada a decomposição da variação da taxa de desemprego na região Nordeste para a desagregação da PEA em homens e mulheres. Como pode ser visto pela Tabela 1, enquanto os homens responderam por apenas 28,6% do crescimento total da taxa de desemprego na região Nordeste no período de 1992 a 2005, 71,4% deste incremento decorreu do aumento da desocupação entre as mulheres. Este resultado reflete o duplo fato de o desemprego ter crescido mais entre as mulheres do que entre os homens bem como em razão do aumento da participação das mulheres na PEA no mesmo período. Enquanto a taxa de desocupação das mulheres no Nordeste, que já era maior que a dos homens em 1992, cresceu 55,9% entre 1992 e 2005, para os homens o incremento foi de 31,8%. Além disto, a participação das mulheres na PEA total do Nordeste, no mesmo período, cresceu de 39,7% para 42,5%. O diferencial da taxa de desemprego das mulheres comparativamente aos homens aumentou de 45,4% em 1992 para 72,1% em 2005 no Nordeste.

tabela 1 – decomposição da variação da taxa de desemprego para o período de 1992 a 2005 por gênero

GÊNERO	Varição na taxa de desemprego de cada grupo ou total de 1992 para 2005	Varição na participação da PEA de cada grupo de 1992 para 2005	Contribuição para variação da taxa de desemprego total de 1992 para 2005
Homens	Cresceu de 5,2% para 6,9% (+31,8%)	Caiu de 60,3% para 57,5% (-4,7%)	0,808% (28,6% do total)
Mulheres	Cresceu de 7,6% para 11,8% (+55,9%)	Cresceu de 39,7% para 42,5% (+7,1%)	2,018% (71,4% do total)
TOTAL	Cresceu de 6,165% para 8,991%, ou seja, 2,826% (+45,8%)	---	2,826% (100% do total)

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PNAD/IBGE.

Na Tabela 2 apresentamos outras decomposições da variação da taxa de desemprego total de 1992 para 2005 realizadas a partir dos microdados da PNAD. Contudo, como foram utilizados determinados filtros ou utilizados subgrupos da PEA total, assim como em determinadas desagregações da PEA na elaboração com microdados, surgem casos de classificação ignorada que alteram a taxa de desemprego total em 1992 e 2005 e, conseqüentemente, a variação entre estes dois pontos no tempo. Feitas estas ressalvas, como pode ser visto pela Tabela 2, 73,4% da variação da taxa de desemprego entre 1992 e 2005, na região Nordeste, se explica pela desocupação entre os não brancos (negros e índios), e apenas 26,6% pelos brancos (inclusive amarelos). A taxa de desemprego entre os não brancos cresceu mais que entre os brancos (43,5% contra 39,8%), e embora os primeiros tenham reduzido sua participação na PEA, mesmo assim ainda representam uma parcela bem maior da PEA do que os brancos.

No que tange à faixa etária, pode-se notar que as faixas mais jovens é que ajudam a explicar a maior parte do crescimento do desemprego na região Nordeste no período de 1992 a 2005: 32,7% da variação total se deve à faixa de 16 a 21 anos, 23,2% do total à faixa de 22 a 27 anos, 13,3% à faixa de 28 a 33 anos e 11,4% a trabalhadores de 34 a 39 anos. O maior incremento da taxa de desocupação ocorreu para aqueles com idade de 46 a 51 anos, seguidos daqueles de 16 a 21 anos, embora os últimos tenham reduzido sua participação na PEA total. As faixas etárias de 22 a 27 anos e 52 a 57 anos foram aquelas para as quais a taxa de desem-

prego teve o menor incremento relativo no período de 1992 a 2005. É evidente, também, que a taxa de desemprego tende a decrescer monotonicamente à medida que a idade avança.

Por fim, a decomposição por escolaridade mostrou que o aumento do desemprego e da participação na PEA dos trabalhadores com 2º grau incompleto (34,4% do total) e 2º grau completo (57,8% do total) foi o principal responsável pelo aumento da desocupação no Nordeste no período de 1992 a 2005. Houve queda da taxa de desemprego para a escolaridade de 1º grau completo, mas como a participação deste grupo aumentou na PEA e apresentava taxa acima da média, a contribuição deste grupo acabou sendo a de elevar a taxa média de desemprego. De forma semelhante, os grupos de até 1 ano de estudo e 1º grau incompleto tiveram contribuição negativa, pois embora apresentassem elevação da desocupação, reduziram sua participação na PEA. Cabe notar, portanto, que a taxa média de desemprego é uma média da desocupação dos diferentes grupos ponderada pela participação na PEA. A taxa de desemprego desagregada pelos diferentes graus de escolaridade tem o formato de um U voltado para baixo à medida que aumentam os anos de estudo. O maior incremento relativo da taxa de desemprego por grupo de escolaridade se deu para os trabalhadores com curso superior completo ou acima deste grau, cabendo, contudo, destacar que estes grupos tinham baixa taxa de desemprego e, desta forma, tal resultado também decorreu da baixa base de comparação.

A decomposição do desemprego entre urbano e rural mostrou que 98,5% do incremento da desocupação no período de 1992 a 2005, na região Nordeste, se deveu ao aumento do desemprego na área urbana e apenas 1,5% na zona rural. A desocupação, no referido período, aumentou tanto na zona urbana (de 9,5% para 12%, com alta de 25,8%) quanto na rural (de 1,9% para 2,6%, com alta de +39%), mas o patamar na área rural sempre foi inferior ao da urbana. Tanto no campo quanto nas cidades o desemprego era maior e cresceu mais para mulheres do que para os homens. Embora na cidade a taxa de desocupação tenha crescido menos em termos percentuais, sua maior importância relativa em explicar o aumento da taxa de desemprego

como um todo ocorre por sua maior importância na PEA, que inclusive cresceu entre 1992 e 2005.

Cabe ressaltar que essa decomposição da variação da taxa de desemprego total tem utilidade do ponto de vista das políticas públicas de emprego, trabalho e renda na medida em que serve como um indicador de quais grupos devem ser priorizados na política de combate ou redução da desocupação. De um modo geral, o desemprego aumentou em praticamente todos os grupos em que a PEA foi desagregada, sendo a única exceção os trabalhadores com 1º grau completo, grupo este no qual houve queda da taxa de desocupação entre 1992 e 2005.

tabela 2 – decomposição da variação da taxa de desemprego para o período de 1992 a 2005

RAÇA /COR	Varição na taxa de desemprego de cada grupo ou total de 1992 para 2005	Varição na participação da PEA de cada grupo de 1992 para 2005	Contribuição para variação da taxa de desemprego total de 1992 para 2005
Brancos*	Cresceu de 5,8% para 8,1% (+39,8%)	Cresceu de 27,4% para 28,4% (+3,6%)	0,716% (26,6% do total)
Não Brancos (negros e índios)	Cresceu de 6,6% para 9,4% (+43,5%)	Caiu de 72,6% para 71,6% (-1,4%)	1,976% (73,4% do total)
TOTAL	Cresceu de 6,353% para 9,044%, ou seja, 2,691% (+42,4%)	---	2,691% (100% do total)
FAIXA ETÁRIA	Varição na taxa de desemprego de cada grupo ou total de 1992 para 2005	Varição na participação da PEA de cada grupo de 1992 para 2005	Contribuição para variação da taxa de desemprego total de 1992 para 2005
16 a 21 anos	11,9% para 19,8% (+66,3%)	De 19,1% para 16,1%	+0,911% (32,7% do total)
22 a 27 anos	9,8% para 13,1% (+33,2%)	De 18% para 18,5%	+0,647% (23,2% do total)
28 a 33 anos	6,3% para 8,9% (+42,3%)	De 15,9% para 15,3%	+0,371% (13,3% do total)
34 a 39 anos	4,4% para 6,5% (+48,4%)	De 13% para 13,6%	+0,317% (11,4% do total)
40 a 45 anos	3,3% para 4,9% (+48,9%)	De 10,8% para 12,1%	+0,236% (8,5% do total)
46 a 51 anos	2,3% para 4,2% (+79,1%)	De 7,9% para 8,9%	+0,187% (6,7% do total)
52 a 57 anos	2,2% para 3% (+35,8%)	De 6,2% para 6,9%	+0,069% (2,5% do total)
58 a 63 anos	1,3% para 2,2% (+65,1%)	De 4% para 4,3%	+0,040% (1,4% do total)
64 anos ou mais	0,6% para 1% (+52,8%)	De 5,1% para 4,4%	+0,010% (0,4% do total)
TOTAL	6,365% para 9,152% (43,8%)	---	2,787% (100%)
ESCOLARIDADE	Varição na taxa de desemprego de cada grupo ou total de 1992 para 2005	Varição na participação da PEA de cada grupo de 1992 para 2005	Contribuição para variação da taxa de desemprego total de 1992 para 2005
Até 1 ano estudo**	De 2,7% para 3,1% (+15,4%)	De 21,7% para 9,8%	-0,277% (-10,6% do total)
1º grau incompleto	De 6,9% para 7,6% (+10,1%)	De 56,6% para 50,9%	-0,039% (-1,5% do total)
1º grau completo	De 10,5% para 9,8% (-6,5%)	De 3,8% para 5%	+0,091% (+3,5% do total)
2º grau incompleto	De 16% para 18,8% (+17,4%)	De 4,4% para 8,6%	+0,902% (+34,4% do total)
2º grau completo	De 9,1% para 12,9% (41,3%)	De 9,3% para 18,4%	+1,518% (+57,8% do total)
Superior incompleto	De 9,2% para 13,4% (+45,6%)	De 1,3% para 3,4%	+0,331% (+12,6% do total)
Superior completo	De 2,3% para 4,3% (+82,3%)	De 2,7% para 3,7%	+0,094% (+3,6% do total)
Mestre e doutores	De 1,4% para 3% (+112,9%)	De 0,1% para 0,2%	+0,005% (0,2% do total)
TOTAL	De 6,6% para 9,3% (39,6%)	---	+2,623% (100% do total)

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PNAD/IBGE * inclui amarelos ** inclui analfabetos.

III – Evolução dos Diferenciais de Renda

De forma tradicional, havia em 2005 expressivos diferenciais de renda média segundo as distintas características dos ocupados na região Nordeste: escolaridade, posição na ocupação, sexo, setor de atividade e outras características observáveis. Da constatação da existência destes diferenciais surgem algumas questões: a) quais os diferenciais da região Nordeste em relação à média do Brasil para as mesmas características observáveis e como eles evoluíram ao longo do tempo; b) qual a importância de cada uma das características observáveis para explicar o diferencial de renda entre os trabalhadores ocupados na região Nordeste e como os mesmos evoluíram ao longo do tempo? Neste trabalho será impossível responder a todas estas perguntas de forma mais ampla, mas serão feitas algumas análises. Em primeiro lugar, cabe tentar explicar, em um determinado ponto no tempo, quais são os fatores que ajudam a explicar os diferenciais de renda. Considerando, em 2005, a partir dos microdados da PNAD/IBGE, os trabalhadores com carteira e sem carteira de trabalho assinada na região Nordeste, foi estimada a seguinte regressão:

$\text{Log}_{\text{salário}} = \text{Logaritmo Natural do salário}$

$A_0 = \text{constante}$

$A_1 = \text{coeficiente do salário em relação à escolaridade}$

$X_1 = \text{escolaridade medida em anos de estudo}$

$A_2 = \text{coeficiente do salário em relação à idade (proxy da experiência)}$

$X_2 = \text{idade em anos}$

$A_3 = \text{coeficiente de variável dummy para posição na ocupação}$

$D_1 = \text{variável dummy para posição na ocupação, sendo 1 para trabalhador sem carteira e 0 para com carteira}$

$A_4 = \text{coeficiente de variável dummy para gênero}$

$D_2 = \text{variável dummy para gênero, sendo 1 para mulher e 0 para homem}$

$$(3) \text{Log}_{\text{salário}} = A_0 + A_1 * X_1 + A_2 * X_2 + A_3 * D_1 + A_4 * D_2$$

A estimativa da equação (3), utilizando os microdados de 2005 para os trabalhadores com e sem carteira da região Nordeste, mostrou os seguintes resultados:

$$(3) \text{Log}_{\text{salário}} = 4,774 + 0,090 * X_1 + 0,022 * X_2 - 0,611 * D_1 - 0,378 * D_2$$

	Coefficients		T	Sig.	95% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
Constante	4,774	,002	2569,865	,000	4,770	4,777
Anos de estudo	,090	,000	868,226	,000	,090	,090
Idade	,022	,000	596,799	,000	,022	,022
Sem carteira	-,611	,001	-675,997	,000	-,612	-,609
GÊNERO	-,378	,001	-430,045	,000	-,380	-,376

Todos os coeficientes apresentaram o sinal esperado e foram significativos a 1% para o valor de t. A partir dos resultados acima, pode-se estimar, de forma aproximada, que o retorno para educação ou a elasticidade da renda para cada ano de estudo, em 2005, era de 9%, enquanto o retorno para cada ano adicional de experiência (tomando a idade como *proxy*) era de 2,2%. Portanto, como esperado, tanto o coeficiente da escolaridade como o da experiência foram positivos.

Dado que a variável *dummy* da posição na ocupação foi definida como 0 para com carteira e 1 para sem carteira, poderíamos esperar que o coeficiente apresentasse sinal negativo, e foi efetivamente isto que ocorreu: a estimativa, aproximada, é que, controlada pelas demais variáveis, um empregado sem carteira ganha 61,1% a menos que um trabalhador com carteira com as mesmas características observáveis (escolaridade e idade). Tal cifra corresponde a uma estimativa da segmentação do mercado de trabalho formal x informal.

De forma semelhante, a renda de uma mulher comparativamente à de um homem, controlada pelas demais variáveis, indicava, aproximadamente, uma redução de 37,8% para as mulheres em relação à renda dos homens, sendo tal cifra uma medida da discriminação da mulher no mercado de trabalho – ganha menos, mesmo tendo uma escolaridade mais elevada que a do homem.

Uma segunda questão colocada anteriormente é de que forma evoluíram os diferenciais de renda, con-

trolados pelas demais características observáveis. Para verificar isto, estimamos a mesma regressão mostrada

anteriormente, mas agora utilizando os microdados do ano de 1995. Os resultados são mostrados abaixo.

$$(1) \text{Log}_{\text{salário}} = 4,098 + 0,108 * X_1 + 0,018 * X_2 - 0,405 * D_1 - 0,557 * D_2$$

Model	Unstandardized Coefficients		T	Sig.	95% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
Constante	4,098	,001	4432,416	,000	4,096	4,100
Anos de estudo	,108	,000	1886,856	,000	,108	,108
Idade	,018	,000	933,995	,000	,018	,018
GÊNERO	-,557	,000	-1165,025	,000	-,558	-,556
Sem carteira	-,405	,001	-767,380	,000	-,406	-,404

De forma similar ao ocorrido para o ano de 2005, a regressão estimada para 1995 também mostrou resultados de acordo com o esperado e os coeficientes foram significativos mesmo a 1% de probabilidade. A variação aproximada para cada ano de estudo e cada ano de experiência adicional foi de, respectivamente, +10,8% e 1,8%, bem próximos dos coeficientes estimados para 2005. Em que pese a variância das estimativas amostrais dos coeficientes, os resultados sugerem redução do prêmio pela escolaridade e aumento do prêmio pela experiência para o período de 1995 a 2005. Também chama atenção que o diferencial de gênero, que foi de 37,8% em 2005, tenha sido de 55,7% em 1995, o que sugere existir uma redução da queda de renda da mulher em relação ao homem decorrente da discriminação no mercado de trabalho. Por outro lado, o diferencial decorrente da segmentação formal x informal, estimado pelo coeficiente da variável *dummy* sem carteira, cresceu de -40,5% em 1995 para -61,1% em 2005, o que pode sugerir que o diferencial entre com carteira e sem carteira aumentou entre 1995 e 2005.

Outra forma de efetuar a estimativa é fazer o agrupamento de cortes transversais ao longo do tempo,¹ que consiste em juntar os microdados de 1995 e 2005 e estimar uma única regressão com *dummies* para avaliar se houve mudança dos coeficientes ao longo do tempo. Utilizando esta metodologia, a regressão é estimada pela fórmula apresentada abaixo, na qual são adicionadas as seguintes variáveis em relação à regressão para um único ponto no tempo:

$\text{Log}_{\text{salário}}$ = Logaritmo Natural do salário de 1995 e 2005

A_0 = constante para 1995 e 2005

A_{2005} = constante para 2005

D_{2005} = *dummy* para ano, sendo 1995 = 0 e 2005 = 1

A_1 = coeficiente do salário em relação à escolaridade

X_1 = escolaridade medida em anos de estudo para 1995 e 2005

$A_{12005\text{escolaridade}}$ = coeficiente que mede a alteração da sensibilidade da renda em relação à escolaridade para 2005 comparativamente a 1995

A_2 = coeficiente do salário em relação à idade (*proxy* da experiência)

X_2 = idade em anos para 1995 e 2005

A_{22005} = coeficiente que mede a alteração da sensibilidade do salário em relação à idade (*proxy* da experiência) em 2005 comparativamente a 1995

A_3 = coeficiente de variável *dummy* para posição na ocupação para 1995 e 2005

D_1 = variável *dummy* para posição na ocupação, sendo 1 para empregado sem carteira e 0 para com carteira

A_{32005} = coeficiente que mede a alteração no diferencial devido à posição na ocupação entre 1995 e 2005

A_4 = coeficiente de variável *dummy* para gênero

D_2 = variável *dummy* para gênero, sendo 1 para mulher e 0 para homem

A_{42005} = coeficiente que mede a alteração do diferencial devido ao gênero entre 1995 e 2005

$$(1) \text{Log}_{\text{salário}} = A_0 + A_{2005} * D_{2005} + A_1 * X_1 + A_{12005\text{escolaridade}} * D_{2005} * X_1 + A_2 * X_2 + A_{22005\text{escolaridade}} * D_{2005} * X_2 + A_3 * D_1 + A_{32005} * D_{2005} * D_1 + A_4 * D_2 + A_{42005} * D_{2005} * D_2$$

Consolidando os microdados de 1995 e 2005 e estimando uma regressão única obtêm-se os dados mostrados abaixo.

$$(1) \text{Log}_{\text{salário}} = 4,304 + 0,725 * D_{2005} + 0,108 * X_1 - 0,023 * D_{2005} * X_1 + 0,012 * X_2 + 0,002 * D_{2005} * X_2 - 0,430 * D_1 - 0,186 * D_{2005} * D_1 - 0,514 * D_2 + 0,174 * D_{2005} * D_2$$

	Unstandardized Coefficients		T	Sig.	95% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error			Lower Bound	Upper Bound
Constante	4,304	,015	278,048	,000	4,274	4,335
Alteração Constante 2005	,725	,022	33,656	,000	,683	,767
Escolaridade	,108	,001	101,371	,000	,106	,110
Alteração escolaridade 2005	-,023	,001	-16,770	,000	-,026	-,021
Idade (experiência)	,012	,000	42,035	,000	,012	,013
Alteração experiência 2005	,002	,000	5,342	,000	,001	,003
Dummy gênero	-,514	,009	-56,893	,000	-,532	-,496
Alteração Dummy gênero 2005	,174	,012	14,691	,000	,151	,197
Dummy sem carteira	-,430	,010	-43,722	,000	-,449	-,411
Alteração Dummy sem carteira 2005	-,186	,013	-14,672	,000	-,211	-,161

A regressão estimada acima também reforça os diagnósticos obtidos na comparação das regressões individuais/isoladas estimadas para os anos de 1995 e 2005. Todos os coeficientes foram significativos ao nível de 1%. Os dados sugerem uma redução, aproximada, do prêmio por cada ano adicional de escolaridade em 2,3% entre 1995 e 2005, mas continua positivo, e uma pequena elevação do prêmio por cada ano adicional de experiência (em 1995 era 1,2% e se eleva em 0,2%).

Como esperado, os coeficientes da *dummy* para ocupados sem carteira e mulheres tiveram sinal negativo, mas houve alterações distintas entre 1995 e 2005. O diferencial entre sem carteira e com carteira, estimado em menos 43% em 1995, ficou ainda maior em 2005 (menos 18,6% a mais de diferencial). Já o diferencial de gênero, mantidas as demais características observáveis constantes ou, *ceteris paribus*, que era de 51,4% em 1995, foi reduzida em 17,4% entre 1995 e 2005.

Referências Bibliográficas

- IBGE. *Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílios – PNAD*. Publicação e Microdados de vários anos. Rio de Janeiro. Brasil.
- _____. *Mapa do mercado de trabalho no Brasil 1992-1997*. Rio de Janeiro, 2001.
- Wooldridge, Jeffrey M. *Introductory econometrics – a modern approach*. 2ª edição. 2003.

1 Ver Wooldridge (2003, p. 431).

(*) Mestre em Economia pelo IPE/USP e Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental do Governo Federal.
E-mail: Rogério.Nagamine@mte.gov.br
(**) Graduando em Estatística pela UnB.
E-mail: helio.ribeiro@mte.gov.br



repensando o modelo interpretativo de Caio Prado Júnior (parte II)

I. Nota Introdutória

Na primeira parte deste escrito, depois de apresentarmos os argumentos básicos de Caio Prado, apreciamos alguns elementos de caráter empírico que nos pareceram suficientes para justificar uma reconsideração do pensamento pradiano. Nesta segunda inserção, preocupa-nos, basicamente, três aspectos de nossa formação histórica, quais sejam: o desenvolvimento de uma parcela populacional desvinculada das atividades imediatamente voltadas à economia de exportação, a expressiva presença quantitativa em nossa sociedade dos não-proprietários de escravos e, por fim, a estrutura de posse de cativos que vigorou no correr do tempo, estrutura essa marcada pela existência de um grande número de pequenos escravistas. Com base nas evidências reunidas nesses dois tópicos iniciais, na terceira parte postularemos a necessidade de se ir além de Caio Prado sem deixar de lado suas imensas contribuições ao entendimento de nossa história socioeconômica, e essa tarefa terá de ser realizada em três níveis: no metodológico, no teórico e no plano da realidade concreta. É justamente à análise de proposições concernentes aos três níveis acima referidos que vai dedicada a última parte do estudo; nela é trazida à discussão uma nova forma de capital, o capital escravista-mercantil, à qual dever-se-ia a base estrutural mestra da economia brasileira; esboça-se, ademais, uma categorização alternativa à de Caio Prado quanto às atividades produtivas que mais fundamentalmente marcaram nossa história.

II. Gênese e Crescimento da População Redundante

O comportamento cíclico da economia de exportação – ou seja, a recorrência de períodos de crise econômica –, aliado às formas de uso da terra e às parcas

necessidades materiais e espirituais do segmento populacional economicamente marginalizado com respeito ao mercado externo, propiciou a emergência de “excedentes” populacionais que não só tenderam a crescer com o passar do tempo, mas vieram a compor um elemento qualitativo fundamental de nossa formação econômica e social. Ocupemo-nos, pois, deste processo.

Entendemos como “população redundante” aqueles efetivos não necessários à reprodução das condições econômicas dominantes. Tal “excesso” populacional, embora não se confunda com o exército industrial de reserva, deve, como este, ser entendido como relativo, pois sempre se refere às características das “economias” dominantes em cada área e momento do tempo. A concorrência do açúcar produzido nas Antilhas – na qual assenta-se, desde o segundo meado do século XVII, a secular depressão econômica do Nordeste brasileiro – ensejou, como evidenciado por Celso Furtado,¹ a constituição de nossos primeiros contingentes populacionais redundantes. O paulatino adensamento demográfico naquela região foi propiciado, sobretudo, pela atividade criatória desenvolvida na área interiorana que funcionou como “válvula de escape” para as populações deslocadas da região açucareira pela depressão econômica observada a partir do marco cronológico acima indicado.

Um segundo momento crucial do fenômeno em foco decorreu da exaustão do ouro aluvionário das Minas Gerais. Como anotado pelos coevos, no século XVIII o Brasil conheceu grande afluxo de reinóis e de africanos reduzidos à escravidão. Nas Gerais, em razão do interesse e aplicação no processo produtivo que se tinha de despertar nos escravos ocupados nas lavras, as alforrias ocorreram com maior frequência *vis-à-*

vis às áreas votadas à agricultura. Assim, mesmo no período de ascensão econômica, faziam-se presentes pressões no sentido da geração de eventuais contingentes redundantes,² os quais viram-se enormemente acrescidos quando se esgotou o ouro, pois, como mostrado por Caio Prado Júnior, o subsequente florescimento da agricultura e a incorporação de novas áreas ao ecúmeno deram-se numa quadra na qual ocorreu a ampliação do autoconsumo.

Tal quadro ver-se-á agravado pela retrógrada Lei de Terras de 1850, condicionada pela falência do sistema escravista e comprometida com a solução propugnada pelos imigrantistas. Uma eventual valorização da mão-de-obra livre autóctone foi descartada e partiu-se em busca do trabalhador estrangeiro, já impregnado, diga-se de passagem, pelo espírito de acumulação capitalista e, portanto, participe ativo dos processos econômicos que giravam em torno da expansão cafeeira. Esta solução para o problema da mão-de-obra condenou ao descaso o trabalhador livre nacional e criou as bases para se dar destino idêntico aos ex-escravos quando de sua manumissão definitiva em 1888. A eles sobravam, tão-somente, as fímbrias da vida econômica e social, vale dizer, a agricultura de autoconsumo efetuada, em larga escala, em terras de terceiros.

No plano das mentalidades, o processo acima descrito é igualmente perverso à medida que impede a assimilação, por parte de grandes massas populacionais, dos valores próprios do capitalismo moderno. Vêm-se elas, assim, relegadas a uma vivência material e espiritual degradada, o que as impossibilita de tomar consciência plena de seus direitos e de atuar politicamente de modo consentâneo a seus interesses.

A compor o grupo de não-proprietários de escravos, além deste segmento redundante e mais desprivilegiado, encontravam-se numerosos efetivos populacionais que, conjuntamente, compunham a parcela majoritária dos habitantes do Brasil ao tempo da colônia e do império. Consideremo-la, pois, mais detidamente.

III. *Presença dos Não-proprietários de Escravos*

Como avançado, a população redundante corresponde a uma parte do conjunto dos não-proprietários de cativos, os quais, em sua imensa maioria, dependiam, tão-só, da mão-de-obra familiar e vinculavam-se a atividades econômicas não relacionadas, imediatamente, com a produção de bens de exportação. Vejamos, em termos genéricos, como se apresentavam algumas das características demo-econômicas deste importante segmento populacional – tomado, agora, em seu todo³ – em fins do século XVIII e inícios do XIX e para núcleos localizados nas áreas de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais, Bahia e Piauí (este último representado para os anos de 1697 e 1762).

O primeiro ponto a fixar diz respeito ao fato de que os não-proprietários de escravos e seus respectivos dependentes – sempre observadas as fortes limitações espaciais e temporais apontadas acima – compunham parcela majoritária da população livre; ademais, eles não perderam tal posto em face de expressivas mudanças econômicas e demográficas observadas no passar do tempo. Correlatamente, ao que parece, o crescimento econômico, mesmo quando orientado pela expansão do comércio exterior, vinha acompanhado de oportunidades das quais também usufruíam os não-proprietários, de sorte que eles não eram excluídos das áreas economicamente mais dinâmicas, nem perdiam sua posição numericamente dominante.

Uma segunda conclusão indica que, tanto da ótica estritamente demográfica (sexo, idade e estado conjugal) como daquela mais claramente marcada por elementos de caráter econômico (condição de legitimidade das crianças, pobreza e moradia), não havia hiato absoluto a distinguir proprietários e não-proprietários de cativos. Destarte, sob vários aspectos, a impressão deixada pela análise é a de que estamos a tratar com duas amostras de u'a mesma população. Sem negar, pois, as expressivas dessemelhanças observadas entre os dois grupos cumpre anotar, também, os largos pontos de contato existentes entre eles.

Por fim, no que tange às atividades econômicas e produtivas propriamente ditas, havia grande predomínio dos proprietários de cativos nos setores Igreja e rentistas; ademais, observava-se a dominância deles na magistratura e empregos civis, corpo militar e profissões liberais. Nos setores comércio, transportes e agricultura e manufatura rural, revelava-se distribuição mais equilibrada, enquanto era forte o predomínio numérico dos não-proprietários nos serviços em geral e entre os jornaleiros e artesãos. Como esperado, as ocupações mais exigentes em termos de preparo educacional ou que implicavam a posse de recursos materiais mais avultados eram empolgadas, majoritariamente, pelos proprietários de escravos, cabendo aos não-proprietários o domínio de atividades mais humildes. Não obstante, deve-se frisar que não imperava uma especialização absoluta; além disto, mesmo as mudanças econômicas acarretadas por novas alternativas ensejadas no correr do tempo não foram bastantes para excluir os não-proprietários da ampla gama de setores econômicos então vigentes. Havia, é verdade, marcante divergência entre as participações dos segmentos socioeconômicos em tela quanto ao produto gerado e à parcela comercializada de tal produção. Os proprietários de escravos distinguiam-se por dominarem a produção de bens exportáveis e dos que eram objeto de ampla comercialização no mercado interno; mesmo assim, deve-se notar a não exclusão dos não-proprietários no tocante à produção de tais mercadorias. Por outro lado, havia razoável elenco de bens com respeito aos quais ocorria dominância de não-proprietários ou cujo preparo era partilhado equilibradamente por ambos os segmentos. Ademais, relativamente a alguns gêneros alimentares básicos, a participação de não-proprietários aproximava-se do respectivo peso relativo na população total.

Do acima exposto deve-se guardar que há fortes indícios a apontar que a economia escravista brasileira comportava, mesmo nos momentos de expansão da agricultura de exportação, um largo espaço para o desenvolvimento de atividades econômicas não vinculadas, imediatamente, à **grande lavoura** e desenvolvidas por não-proprietários de escravos, os quais não podem ser tomados, em bloco, como um grupo

de inúteis ou um segmento absolutamente marginalizado em termos sociais e econômicos.

Ao que nos parece, a carência dos meios de transporte, a própria política mercantilista implementada pela Coroa visando a impedir a emergência de manufaturas, a conseqüente inexistência de um amplo mercado interno integrado e a decorrente falta de especialização regional – ressaltados aqui casos como o da produção de charque no Rio Grande do Sul, do sal em áreas fluminenses etc. – ensejaram o desenvolvimento, no âmbito local, de atividades artesanais ou vinculadas ao setor “serviços”, que tenderam a ganhar espaço cada vez maior com o correr do tempo. Paralelamente – em decorrência dos óbices acima apontados, da relativa facilidade de acesso ao usufruto da terra e de traços culturais que afastaram significativas parcelas populacionais da perspectiva de acumular, aos quais somam-se, evidentemente, os obstáculos de ordem objetiva impostos pela dominância econômica da grande propriedade escravista e monocultora –, estabeleceu-se e cresceu de modo continuado, em todo o território brasileiro, a policultura de gêneros básicos de alimentação – feijão, milho, mandioca, arroz etc. – que irá compor, ao lado da produção monocultora, o quadro efetivo no qual se movimentavam nossas populações pretéritas. Trata-se, é óbvio, daquele Brasil medíocre e “menor” do ponto de vista econômico, mas que não pode ser descartado se estivermos interessados em apreender, efetivamente, a formação de nossa economia, da qual, obviamente, faziam parte as assim chamadas camadas médias e baixas de nossa população. É, pois, à consideração de algumas das formas assumidas pelo cultivo de gêneros de subsistência que nos vemos remetidos.

IV. Monocultura e Policultura de Subsistência

Como já anotaram outros autores: *“Estudar essa economia de subsistência, através de sua evolução no tempo e no espaço – expansão e retração de áreas e cultivos, a sua demografia, a organização do trabalho, o regime de posse e uso da terra e as técnicas — ia revelar a face oculta do Brasil, sempre escondida por detrás da casa grande (por vezes da senzala), do ouro das Gerais, do café ou outro produto-rei, dos*

coronéis do sertão, que é revelado, quando o é, para ressaltar a minoria do que é dominante, com enfoque sobre o seu atraso." (Linhares e Silva, 1981, p. 119). Além de estudá-la é preciso dar-lhe espaço nos esquemas interpretativos dos quais partimos, reconhecendo sua relevância econômica e demográfica e suas múltiplas facetas. Neste tópico procuraremos, tão-somente, indicar algumas das formas assumidas por esta policultura de subsistência que se desenvolveu paralelamente à produção em larga escala de gêneros de exportação e, por via de regra, definiu-se como retaguarda imediata desta última, mas que, em alguns casos ao menos, apareceu como elemento relativamente autônomo, já que confinado aos limites traçados pelas atividades de exportação, econômica e politicamente dominantes.

Como sabido, a produção de gêneros básicos destinados ao consumo interno dava-se, também, em propriedades – em alguns casos em regiões – que se especializaram no seu preparo. Podemos pensar, aqui, na existência de propriedades relativamente grandes, a utilizar sistematicamente o trabalho escravo e cujos proprietários certamente pautavam-se pela perspectiva da acumulação de capital. Procuravam, pois, da mesma sorte que os cultivadores de cana **obrigada e a partido**, adequar-se às condições que propiciavam mercados mais rentáveis, derivassem eles imediatamente das necessidades dos grandes proprietários monocultores ou dos núcleos urbanos que pontilhavam o Brasil.

Ademais, a produzir sistematicamente para os mercados locais também estavam pequenos e médios proprietários, muitos dos quais contavam com o concurso de uns poucos escravos, enquanto outros utilizavam, apenas, a mão-de-obra familiar. O expressivo, nestes dois últimos casos não decorre da magnitude produzida, mas, sim, do fato de haver um vínculo continuado com a economia de mercado e com eventuais, e estreitas convenhamos, oportunidades de enriquecimento e "ascensão" social; este vínculo com o mercado permitiu, inclusive, que pequenos produtores se dedicassem à elaboração de bens de exportação; lembrem-se, a este respeito, as observações de Maria Luíza Marcílio e os nossos cálculos sobre a participação na exportação

de café de unidades familiares sem escravo algum (Cf. Marcílio, 1974, p. 186-187; Costa, 1992, p. 96-109), o trabalho de José Flávio Motta no qual o autor indica que a própria introdução do plantio da rubiácea em território paulista foi efetuada por agricultores modestos, entre os quais compareciam alguns que, além de não possuírem cativos, nem sequer dispunham de terras próprias, pois ocupavam, por favor, terras alheias (Cf. Motta, 1991); tenham-se presentes, ainda, os estudos de Renato Leite Marcondes e de José Flávio Motta e Nelson Nozoe nos quais acompanha-se a produção cafeeira em localidades paulistas e se patenteiam as oportunidades de acumulação que se abriam a proprietários de pequeno porte (Cf. Marcondes, 1993; Motta e Nozoe, 1994, p. 265-271).

A par desta produção mais caracteristicamente comercial encontraremos os proprietários de menor porte que vendiam seus eventuais excedentes. Em algumas áreas, **grosso modo**, cerca de 30% a 40% da produção total de gêneros alimentícios via-se dirigida aos mercados locais. O que nos parece relevante neste caso não é a "mediocridade" dos ofertantes – que se vinculam excepcional e precariamente ao mercado –, mas, sim, o fato de termos, sistematicamente, uma "fatia" expressiva do consumo global atendida pela comercialização daqueles bens básicos.

Igualmente relevante parece ser a produção efetuada nas próprias terras das grandes propriedades voltadas, precipuamente, às atividades de exportação. Arrola-se, aqui, não só a produção imediatamente gerida pelos proprietários, mas também a parcela devida à iniciativa dos cativos quando podiam dispor de pequenos lotes que lhes eram atribuídos. O produto desta atividade, além de compor uma parte do **trabalho necessário** – e nesta medida é que a podemos ver como uma mera dimensão da economia escravista – propiciava, também, e em escala que jamais chegou a altear-se de sorte a descaracterizar as bases escravistas de nossa economia, a integração dos escravos aos circuitos comerciais.⁴

Cumpramos, por fim, o grande número de pessoas e/ou de comunidades inteiras que se dedicavam,

quase exclusivamente, aos cultivos dirigidos ao consumo imediato. Arrolam-se entre elas, inclusive, as que, sem propriedade alguma, ocupavam áreas de terceiros ou terras colocadas nas fímbrias do ecúmeno. Condições econômicas e culturais, tamanhamente deploradas pelos viajantes estrangeiros do século passado, estariam na raiz dessa abulia quase generalizada que empolgava largas faixas da camada mais desprivilegiada de nossa população. De toda sorte, de moto próprio ou como conseqüência das vicissitudes da vida, um grande número de pessoas conseguia, assim, “sobreviver” e, embora palidamente, integrar, na condição de população redundante, a vida social e econômica do Brasil de então.

V. Sobre a Estrutura de Posse dos Cativos

Como vimos, tanto a propriedade e usufruto da terra como a economia de subsistência marcavam-se, no passado escravista brasileiro, por gradações que preenchiam um rico e nuançado espectro. O mesmo podemos afirmar no concernente à estrutura da posse de escravos, a qual percorria, também, um *continuum* no qual se viam representados todos os tamanhos de plantel, bem como as distintas atividades econômicas aqui praticadas e que tenderam a se diversificar cada vez mais com a passagem do tempo. Assim, afora casos tópicos em que predominavam maciçamente os grandes escravistas, tomada em seu conjunto, a economia brasileira, **grosso modo**, conheceu, nos mais variados setores e quadrantes, situações em que coexistiam pequenos, médios e grandes proprietários.

Destarte, em muitas áreas e “economias” do território brasileiro, por via de regra não dominadas pela especialização que distinguiu a grande produção açucareira ou a cafeicultura depois de definitivamente assentada no Sudeste, encontraremos como norma a predominância quantitativa dos proprietários com reduzido número de cativos, cerca de quatro ou cinco digamos, os quais detinham parcela substantiva do efetivo total da escravaria, vale dizer, por volta de 30% a 40% dos cativos. Tal quadro, como demonstrado por Francisco Vidal Luna, registrou-se em Minas Gerais, tanto no período de afirmação da atividade aurífera como nos momentos de apogeu e decadência da eco-

nomia da mineração (Cf. entre outros: Luna, 1981; Luna, 1982, p. 31-55 e Luna e Costa, 1982, p. 57-77); repetiu-se tal condição em São Paulo e no Paraná (Cf. entre outros: Luna e Costa, 1983; Gutiérrez, 1987; Motta, 1990, p. 190-200 e Motta, 1991b). A mesma estrutura também mostrou-se presente na região da pecuária e de lavouras de Goiás (Cf. Funes, 1980, p. 123-127), nas zonas criatórias do Nordeste (Cf. Mott, 1978) e do Sul (Cf. Cardoso, 1977, p. 54-82), não sendo estranha, ainda, na própria área produtora de tabaco e açúcar do Recôncavo baiano como revelado por Stuart B. Schwartz (Schwartz, 1983 e Schwartz, 1988, p. 356-376), assim como, em termos genéricos, nos centros urbanos do período escravista.

Vê-se, pois, que havia uma verdadeira difusão do escravismo no seio da sociedade brasileira, fato este do qual, certamente, derivaram significativas conseqüências econômicas, políticas e culturais às quais retornaremos adiante ao apresentarmos a terceira parte deste artigo.

1 A menção a Celso Furtado deve-se ao seu inestimável contributo para a determinação dos elementos econômicos constitutivos das condições que ensejaram o surgimento e desenvolvimento das populações redundantes no Brasil. Em *Formação econômica do Brasil*, Celso Furtado pautou-se por eixo distinto do que estamos a explorar aqui. Em face de seu escopo maior – estabelecer as condições que se colocavam como necessárias e suficientes para chegar-se, no Brasil, ao desenvolvimento econômico calcado na industrialização –, o autor viu-se compelido a centrar sua análise nos elementos da economia brasileira orientados pela busca da acumulação de capital. Não podia, pois, considerar mais ampla e detidamente a parcela redundante de nossa população, a qual, diga-se, representa uma de suas principais preocupações. Na obra em tela seu engano, a nosso juízo, repousou na ilusão, posteriormente descartada pelo próprio autor, de que a industrialização garantiria, *per se* e automaticamente, a integração plena dos segmentos populacionais desprivilegiados à vida econômica, política e social da nação.

2 É da mais alta relevância lembrar que a concessão de alforrias também operou, particularmente nos períodos de ascensão e apogeu da atividade exploratória, no sentido de propiciar aos ex-escravos o acesso à condição de proprietários de cativos. Assim, por exemplo, na Comarca do Serro do Frio, em 1738 – momento em que ali só se extraía o ouro, pois a atividade diamantífera estava proibida –, 22,2% dos proprietários de escravos eram forros e detinham 9,9% do número total de escravos; em Congonhas do Sabará, no ano de 1771, os forros perfaziam 21,7% dos proprietários e possuíam 10,2% dos cativos. (Cf. Luna e Costa, 1980, p. 839-840; Luna, 1982, p. 43).

3 Para uma análise pormenorizada deste segmento socioeconômico veja-se Costa (1992).

4 Anote-se, a este respeito, a afirmação: "Por 'brecha' não entendemos, de forma alguma, um elemento que pusesse em perigo, mudasse drasticamente ou diminuísse o sistema escravista. A analogia com uma brecha na muralha de uma fortaleza assediada seria algo totalmente equivocado. O que queremos significar – e cremos que também Lepkowski, ao criar a expressão – é uma brecha para o escravo, como se diria hoje 'um espaço', situado sem dúvida dentro do sistema, mas abrindo possibilidades inéditas para atividades autônomas dos cativos." (Cardoso, 1987, p. 121-122). Autonomia esta com a qual concordamos desde que vista em termos relativos e como parte integrante do sistema escravista (ou do chamado "sistema do Brasil"), ao qual, ademais, também não era estranha, como sabiamente postulado por Aristóteles para o escravismo antigo, a própria possibilidade da alforria: "Todo esclavo debe tener ante los ojos una meta definida o un término exacto de su trabajo. Colocar ante él el premio de la libertad es algo justo y conducente, porque teniendo por delante el premio asignado a su trabajo y conociendo el tiempo necesario para su consecución, el esclavo se entregará de todo corazón a su trabajo." (Aristóteles, 1964, p. 1.382).

Referências Bibliográficas

- Aristóteles. Economía doméstica. In: *Obras*. Madrid: Aguilar, 1964.
- Cardoso, Ciro Flamarion S. *Escravo ou camponês?: o protocampesinato negro nas Américas*. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- Cardoso, Fernando Henrique. *Capitalismo e escravidão no Brasil meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul*. 2a. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977 (Estudos brasileiros, vol. 19).
- Costa, Iraci del Nero da. *Arraia-miúda: um estudo sobre os não-proprietários de escravos no Brasil*. São Paulo: MGSP Editores, 1992.
- Funes, Eurípedes Antônio. *Goiás 1800-1850: um período de transição da mineração à agropecuária*. Goiânia: Editora da Universidade Federal de Goiás, 1980 (Teses universitárias, vol. 40).
- Furtado, Celso. *Formação econômica do Brasil*. 10a. ed. São Paulo: Editora Nacional, 1970.
- Gutiérrez, Horacio. *Senhores e escravos no Paraná: 1800-1830*. 1987. Dissertação (Mestrado), IPE-USP, São Paulo. Mimeografado.
- Linhares, Maria Yedda; Silva, Francisco C. Teixeira da. *História da agricultura brasileira: combates e controvérsias*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- Luna, Francisco Vidal. *Minas Gerais: escravos e senhores*. São Paulo: IPE-USP, 1981.
- _____. Estrutura da posse de escravos. In: Luna, Francisco Vidal; Costa, Iraci del Nero da, *Minas colonial: economia e sociedade*. São Paulo: FIPE/Pioneira, 1982, p. 31-55.
- Luna, Francisco Vidal; Costa, Iraci del Nero da. A presença do elemento forro no conjunto de proprietários de escravos. *Ciência e Cultura*, São Paulo: SBPC, v. 32, n. 7, p. 836-841, julho de 1980.
- _____. Profissões, atividades produtivas e posse de escravos em Vila Rica ao alvorecer do século XIX. In: Luna, Francisco Vidal; Costa, Iraci del Nero da, *Minas colonial: economia e sociedade*. São Paulo: FIPE/Pioneira, 1982, p. 57-77.
- _____. Posse de escravos em São Paulo no início do século XIX. *Estudos Econômicos*. São Paulo: IPE-USP, v. 13, n. 1, p. 211-221, jan./abr. 1983.
- Marcílio, Maria Luíza. *Crescimento demográfico e evolução agrária paulista, 1700-1836*. 1974. Tese (Livre-docência), São Paulo. Mimeografado.
- Marcondes, Renato Leite. *Demo-economia lorenense (1747-1836)*. São Paulo: IPE-USP, 15 p., 1993. Mimeografado.
- Mott, Luiz R. B. Estrutura demográfica das fazendas de gado do Piauí-Colonial: um caso de povoamento rural centrífugo. *Ciência e Cultura*. São Paulo: SBPC, v. 30, n. 10 (1), p. 196-1.210, 1978.
- Motta, José Flávio. *Corpos escravos, vontades livres: estrutura da posse de cativos e família escrava em um núcleo cafeeiro (Bananal, 1801-1829)*. 1990. Tese (Doutorado), IPE-USP, São Paulo. Mimeografado.
- _____. O trabalho livre e a gênese da cafeicultura paulista. *Anais do II Encontro Nacional de Estudos do Trabalho*. São Paulo: ABET/FEA-USP, 1991, p. 363-371.
- _____. O advento da cafeicultura e a estrutura da posse de escravos (Bananal, 1801-1829). *Estudos Econômicos*. São Paulo: IPE-USP, v. 21, n. 3, p. 409-434, set./dez. 1991b.
- Motta, José Flávio; Nozoe, Nelson. *Cafeicultura e acumulação. Estudos Econômicos*. São Paulo: IPE-USP, v. 24, n. 2, p. 253-320, maio/set. 1994.
- Schwartz, Stuart B. Padrões de propriedade de escravos nas Américas: nova evidência para o Brasil. *Estudos Econômicos*. São Paulo: IPE-USP, v. 13, n. 1, p. 259-287, jan./abr. 1983.
- _____. *Segredos internos: engenhos e escravos na sociedade colonial, 1550-1835*. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.

(* Professor livre-docente, aposentado pela FEA-USP.
E-mail: idd@terra.com.br



as reformas institucionais no Brasil em uma perspectiva histórica

Já no discurso de posse de seu segundo mandato, o presidente Lula salientou a importância da realização de reformas em diferentes áreas, e da participação popular nesse processo. As reformas previdenciária – que já foi tema de artigo publicado em edição anterior deste boletim,¹ trabalhista, tributária e política são hoje em dia as mais discutidas, e aquelas nas quais o governo atual promete concentrar seus esforços. A realização de reformas é um meio de superar determinados obstáculos que estruturas anacrônicas impõem ao desenvolvimento econômico. Se realizadas de forma coerente e adequada, as reformas são capazes de aperfeiçoar os marcos legal e institucional da economia, corrigir falhas de mercado, melhorar o ambiente de negócios, aumentar a produtividade total dos fatores e ampliar a taxa de crescimento econômico potencial do País.

O objetivo deste artigo é resgatar um capítulo da experiência nacional marcado pela profusão de reformas institucionais, apontando alguns determinantes, desafios e resultados da realização dessas reformas sobre a atividade econômica. O período em questão refere-se aos anos imediatamente posteriores à tomada do poder pelos militares, em 1964, que – a despeito de juízos sobre a legalidade do regime estabelecido – provocou transformações profundas nos campos fiscal, monetário-financeiro, nas relações trabalhistas e no setor externo da economia. Poucos anos separam a estagnação econômica do início da década de 1960 e o início do “milagre” (1968-73), que rendeu taxas médias de crescimento anuais de cerca de 11%, e a chave de tal transformação de padrões de crescimento está justamente no novo ambiente produzido pelas reformas iniciadas pós-1964.

A experiência que será relatada adiante é datada historicamente, e as soluções adotadas para os desafios

que se colocavam à época estão condicionadas ao contexto histórico de então. Não se sugere, portanto, transplantar a experiência para os dias atuais, mas apenas pretende-se resgatar um momento histórico que – à semelhança dos dias de hoje – carecia da realização de reformas para a retomada do crescimento, até porque algumas das propostas para a resolução de problemas atuais passam pela revisão de resoluções daquelas reformas.

Antecedentes

As condições que apresentava a economia em princípios da década de 1960 colocavam um enorme desafio à sustentação do crescimento. Quando os efeitos do grande bloco de investimentos realizado durante o governo Juscelino Kubitschek (1956-61) começaram a dar sinais de desaceleração, explicitaram-se também a inconsistência dos mecanismos de financiamento do crescimento econômico e do próprio Estado, com déficits cada vez maiores – e cada vez maiores dificuldades para financiá-los. As disputas salariais entre empresários e trabalhadores se acentuaram, alimentando a espiral inflacionária. Somado a esses fatores, havia ainda um aparato fiscal anacrônico e ineficiente. A tomada do poder pelos militares marcou o início do processo de reformas que visou contornar os problemas acima mencionados, e a centralização do poder removeu os obstáculos político-partidários que já haviam freado tentativas reformistas anteriores.

Encerrado o governo Kubitschek (1956-61), que apresentou taxa média de crescimento anual do PIB total de 8,2%, as taxas de crescimento do produto da economia passaram a perder o vigor. Em 1963, o crescimento foi praticamente nulo, e a indústria de transformação sofreu mesmo uma pequena retração da produção.

As diferentes visões acerca dos determinantes da crise dos anos 1960, ainda que partindo de concepções teóricas divergentes, apontavam para a necessidade da realização de amplas reformas institucionais para que fossem recriadas as condições para o crescimento e desenvolvimento da economia. A ameaça inflacionária, o déficit público crescente e a inexistência de mecanismos que garantissem a continuidade dos investimentos são pontos destacados por quase todos os autores, assim como as conflituosas negociações salariais e a incompatibilidade entre a demanda gerada por um sistema concentrador de renda e a capacidade de produção que se acumulara nos anos anteriores.

Serão destacadas adiante algumas das reformas que permitiram o estabelecimento das bases para a retomada do crescimento, que resultariam em um dos ciclos mais prósperos em termos de taxas de crescimento em toda a história nacional: o chamado “milagre econômico”. As reformas realizadas podem ser divididas em quatro blocos: reforma fiscal; reformas monetário-financeiras; reformas trabalhistas; e, por fim, as reformas relacionadas ao setor externo.

Reforma Fiscal

A reforma fiscal empreendida em 1966/67 transformou a estrutura tributária brasileira, e tinha como objetivo recompor a capacidade de financiamento do Estado, por meio da transformação do sistema tributário em um poderoso mecanismo de acumulação de capital, e da criação de uma série de incentivos econômicos destinados a setores considerados estratégicos. O aumento da arrecadação do governo (via aumento da carga tributária) e a racionalização do sistema tributário podem ser considerados como os alvos prioritários desse processo.

As mudanças em relação à tributação da renda e a multiplicação dos incentivos fiscais refletiam a tônica do novo modelo de expansão do Estado, baseado no aumento da arrecadação tributária, originado, sobretudo, na classe trabalhadora urbana – já que os rendimentos oriundos do capital tiveram que ser desonerados para que pudessem representar o papel que lhes fora atribuído na futura fase de expansão – e

na concessão de inúmeros incentivos à atividade financeira e produtiva. A reforma fiscal teve um caráter centralizador – das receitas tributárias pela União – e regressivo – na medida em que a maior parte do aumento da arrecadação foi obtida por meio de impostos indiretos, que em termos relativos prejudicavam mais as classes de baixa renda –, mas logrou seu objetivo de incentivar a atividade econômica, por meio dos referidos incentivos.

Os incentivos fiscais dividiam-se essencialmente em três grupos: (i) os que objetivavam o desenvolvimento de determinados setores e regiões específicos, (ii) os que procuravam estimular o mercado de capitais e a abertura do capital das empresas, e (iii) os relativos às exportações. (Simonsen, 1974). Em relação ao primeiro grupo, por exemplo, a Lei 4.239 (1963) permitia que todas as empresas do País, em vez de pagar 50% de seu IR, investissem quantia equivalente em projetos aprovados pela SUDENE. Esse tipo de incentivo foi mais tarde disseminado para outras aplicações regionais e setoriais.

Além do progresso do mercado de capitais e do renascimento do mercado de títulos públicos (em boa medida graças à introdução da correção monetária), as novas instituições financeiras (Bancos de Investimento, Sociedades de Crédito e Financiamento, e o Sistema Financeiro da Habitação) passaram a atuar como elemento fundamental de apoio à indústria e ao comércio, graças à forte expansão do volume de empréstimos por elas realizados.

Em 1964 foi criado ainda o CDI (Conselho de Desenvolvimento Industrial), que tinha como objetivo coordenar as ações dos antigos grupos executivos de modo a orientar uma política de desenvolvimento industrial mais consistente. A criação do CDI foi feita em coexistência com o Departamento Nacional da Indústria, cuja tarefa era orientar, coordenar e executar a política industrial do País.

Reforma Monetário-Financeira

A atrofia do sistema financeiro no início da década de 1960 poderia ser considerada como um dos obstáculos mais relevantes à manutenção do crescimento da

economia na época. Entre os objetivos das reformas realizadas a partir de 1964 estava o de completar o Sistema Financeiro Brasileiro, no sentido de constituir um segmento privado de crédito de longo prazo no País. Assim, a reforma financeira pretendia dotar o sistema financeiro de mecanismos capazes de sustentar o processo de industrialização já em curso de forma não-inflacionária. Para tanto, era necessário, em primeiro lugar, reorganizar o funcionamento do mercado monetário.

A recriação do mercado de capitais, por sua vez, esteve associada (i) à instituição do princípio da correção monetária, (ii) ao esforço de reorganização institucional e (iii) aos incentivos fiscais. A correção monetária, que foi inicialmente aplicada às ORTNs (Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional), restaurou o prestígio da dívida pública, e paulatinamente foi se disseminando na economia, permitindo a reativação do mercado de capitais nacional. A Lei 4.380 originou outro segmento importante do mercado de capitais, o Sistema Financeiro de Habitação, que teve como principal base de apoio o Banco Nacional de Habitação (BNH).

O desenvolvimento do mercado de capitais foi uma peça fundamental para a sustentação de elevados níveis de demanda na economia: os bancos de investimento asseguraram o acesso de inúmeras empresas nacionais ao crédito externo, e as Sociedades de Crédito e Financiamento permitiram a intensificação da venda de bens de consumo duráveis, via concessão de créditos ao consumidor. O sistema financeiro de habitação representou um forte estímulo à construção civil, e o FINAME garantiu o financiamento das vendas da indústria de bens de capital. Esses são alguns dos mecanismos que forneceram dinamismo ao novo mercado de capitais nacional.

Outro aspecto importante da reforma monetário-financeira foi a ampliação do grau de abertura da economia ao capital externo, de risco (investimentos diretos) e, principalmente, de empréstimo, permitindo, por exemplo, a captação direta de recursos externos por empresas privadas nacionais, e a captação de emprés-

timos externos pelos bancos nacionais para repasse às empresas domésticas. Houve ainda mudanças na legislação sobre investimentos estrangeiros no País, de modo a facilitar as remessas de lucro para o exterior.

Reforma Trabalhista

Antes da realização das reformas no âmbito do trabalho, as negociações salariais eram fonte de conflito permanente entre patrões e empregados. Os preceitos trabalhistas da indenização e da estabilidade eram marcos da rigidez do mercado de trabalho, e transformaram-se em arma de agressão tanto por parte dos trabalhadores quanto das empresas. A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) havia estabelecido que todos os trabalhadores despedidos que tivessem menos de dez anos de serviço deveriam receber indenização proporcional ao tempo de serviço. Aos trabalhadores com mais de dez anos de empresa era garantida a estabilidade, e o trabalhador só poderia ser despedido em caso de falha grave ou de fechamento da empresa, e nesse caso a indenização devida seria o dobro da normal, fatores que demonstravam a rigidez da legislação no tocante a essa matéria.

O problema das negociações salariais foi solucionado por meio da instituição de uma fórmula salarial – os reajustes tornaram-se anuais, sendo estabelecido o salário médio real dos últimos 24 meses, ao qual se acresciam a taxa de produtividade e metade da inflação esperada pelo governo para o ano. A fórmula salarial – apesar de ter representado um forte arrocho no rendimento dos trabalhadores – serviu para conciliar o combate à inflação ao objetivo de fortalecimento da taxa de poupança interna, e também para homogeneizar os reajustes das diferentes categorias de empregados, flexibilizando o mercado de trabalho e evitando atritos nas negociações. As indenizações e o princípio da estabilidade foram substituídos pela criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, o FGTS, que passou a vigorar a partir de 1967. Em 1970 foi criado o Programa de Integração Social, o PIS, com o intuito de resolver o impasse em relação à forma de distribuição da participação dos trabalhadores nos lucros das empresas.

Em 1965 foi concedido ao capital estrangeiro tratamento jurídico idêntico ao dado ao capital nacional, e foram abolidos impedimentos de qualquer espécie à sua entrada para aplicações em atividades econômicas.

A partir de 1968, o Brasil começou a negociar acordos bilaterais para evitar a dupla tributação da renda, cujos objetivos principais eram aumentar o fluxo de investimentos estrangeiros para o Brasil e reduzir o custo do dinheiro e da tecnologia importados; permitir ao governo brasileiro criar novos incentivos fiscais para o investimento estrangeiro, sem que esses incentivos fossem anulados pela legislação tributária do país de origem dos investimentos; e criar um clima de segurança para o investidor estrangeiro, isentando-o de imposto ou estabelecendo limites máximos de tributação que deveriam incidir, por determinado período de tempo, sobre os rendimentos de seu capital investido no Brasil.

Destacam-se ainda os incentivos fiscais destinados à exportação, como a isenção das exportações do imposto sobre produtos industrializados, e do imposto de renda sobre o lucro referente às exportações das empresas. Em 1966 foi permitida às empresas a solicitação da devolução dos impostos incidentes sobre matérias-primas, partes e componentes importados e incorporados aos produtos exportados. Os produtos manufaturados destinados à exportação foram isentos do imposto sobre circulação de mercadorias, entre outros incentivos.

A partir de 1971, as empresas fabricantes de produtos industrializados puderam importar equipamentos, independentemente da existência de similar nacional, com isenção dos impostos de importação, em valor correspondente a até 10% do aumento das exportações em relação ao ano anterior. Por fim, a partir de 1972 foi permitida, mediante autorização especial, a importação de conjuntos industriais completos, com isenção dos impostos de importação e sobre produtos industrializados, desde que sua produção se destinasse essencialmente ao mercado externo.

Os anos 1964-73 abrigam duas fases bastante distintas da economia brasileira. A primeira, de 1964 a 1967, se caracterizou, essencialmente, como uma fase de ajuste, visando ao enfrentamento do processo inflacionário, do desequilíbrio externo e do quadro de estagnação econômica do início do período. Para isso, realizaram-se inúmeras reformas institucionais e estruturais, algumas delas mencionadas (de modo resumido) anteriormente. A segunda fase, de 1968 a 1973, caracterizou-se por uma política monetária mais expansiva e por elevadas taxas de crescimento econômico, acompanhadas de redução gradual da inflação e dos desequilíbrios externos.

No início de 1967, Castello Branco foi sucedido pelo General Costa e Silva, e com Delfim Netto, na pasta da Fazenda, o novo governo logo anunciou seu compromisso com o crescimento econômico – indispensável para dar legitimidade ao novo regime. O fortalecimento da capacidade financeira estatal, o controle salarial e das tensões trabalhistas e a expansão e consolidação do mercado financeiro, permitindo maior acesso ao crédito a custos mais baixos, foram fatores cruciais para a recuperação econômica, que só tiveram lugar graças às reformas precedentes. O período que se inaugura a partir de 1968, e que se estende até 1973, foi um marco histórico em termos de taxa de crescimento econômico.

A média de crescimento anual da indústria de transformação foi de aproximadamente 13,3% no período. A indústria de bens de capital, por sua vez, cresceu a uma taxa média de 18,1% no período, e a de bens de consumo duráveis, mais uma vez o carro-chefe do crescimento industrial, cresceu a uma taxa média de 23,6%. (Lago, 1990). O setor de serviços, de acordo com Lago (1990), cresceu a uma taxa média de 11,1% ao ano no período sob análise, mas, ainda de acordo com o autor, os dados neste setor são bem menos precisos do que aqueles relacionados à atividade industrial.

A demanda interna foi o principal fator gerador do dinamismo do setor industrial que se passa a observar a partir de 1968, e o estímulo a ela surgiu a partir de

políticas monetária, creditícia e fiscal mais flexíveis. O forte crescimento do setor de bens de consumo duráveis está intimamente relacionado ao processo de concentração da renda pessoal verificado no período, e também à expansão do crédito destinado especificamente ao consumo, especialmente a partir das Financeiras.

Considerações Finais

É impossível descolar a mudança nos padrões de crescimento da economia brasileira no período analisado das reformas institucionais iniciadas a partir de 1964. O reconhecimento das falhas na economia e o encaminhamento de soluções para elas foram condições imprescindíveis para a viabilização da estratégia de crescimento adotada deliberadamente a partir de 1968.

Os desafios contemporâneos exigem, indubitavelmente, uma nova “imaginação reformista”, nas palavras de Simonsen (1974), mas a grande lição que o bloco de reformas pós-1964 deixa é que o destravamento da economia passa pela adequação do aparelho institucional às condições impostas por novos condicionantes tanto internos, como o envelhecimento da população, a desoneração dos investimentos, entre outros, quanto externos, como o estabelecimento de um ambiente competitivo internacionalmente, capaz de atrair investimentos e gerar oportunidades para as empresas e atividades nacionais com potencial de inserção internacional.

Atualmente, a retomada do investimento no Brasil – sobretudo do investimento privado – depende da solução de algumas questões que continuam pendentes, como a melhoria do marco regulatório – especialmente aquele voltado para investimentos em infra-estrutura –, a redução dos tributos que oneram a produção, a diminuição do custo da mão-de-obra para o empregador, e a solução do persistente déficit da Previdência Social, que compromete a sustentabilidade fiscal de longo prazo no País. (IPEA, 2005).

Assim, o estímulo à poupança e ao investimento privados,² dos quais depende a retomada do crescimento, estão intrinsecamente condicionados à realização de reformas institucionais e à regulação adequada da economia.

1 Edição nº 314, de novembro de 2006.

2 Também na edição nº 314 deste Boletim, Antonio Lanzana e Luiz Martins Lopes destacaram o papel do investimento e do aumento da produtividade para a aceleração do ritmo de crescimento.

Referências Bibliográficas

- IPEA. *Brasil: o Estado de uma nação*. 1ª edição. Rezende, F; Tafner, P (Organizadores), 2005. Disponível em: (<http://en.ipea.gov.br/index.php?s=11&a=2005>)
- Lago, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”: 1967-1973. In: Abreu, M. P. (org.), *Ordem do progresso*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1990.
- Simonsen, M. H. A imaginação reformista. In: Simonsen, M. H.; Campos, R. O., *A nova economia brasileira*. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 1974.

(*) Economista pela FEA-USP e Mestranda em Economia pelo IE/UFRJ (daniela_gmc@yahoo.com.br)