

análise de conjuntura

Agricultura

ANTONIO CARLOS LIMA NOGUEIRA

p. 3

Antonio Carlos Lima Nogueira discute o funcionamento do mercado de terras para uso agropecuário no Brasil.

temas de economia aplicada

“Ocupe Wall Street”, o Movimento dos “Indignados” e as Manifestações Contra a Corrupção

IRACI DEL NERO DA COSTA

p. 6

Para Iraci del Nero da Costa, as manifestações contra a corrupção dão força às medidas adotadas pelo governo federal.

Quão Boas São as Previsões do Relatório Focus/BCB?

EMILIO CHERNAVSKY

p. 8

Emilio Chernavsky encontra erros sistemáticos nas previsões reportadas pelo relatório *Focus* do BCB.

Economia Criativa e Perspectivas de Desenvolvimento: Resgates de Celso Furtado

JULIO LUCCHESI MORAES

p. 14

Julio Lucchesi Moraes, em segundo artigo da série, revela o enfoque desenvolvimentista da recém-instituída Secretaria de Economia Criativa.

Silvicultura de Florestas Plantadas e Exploração de Florestas Nativas no Brasil: O Que Explica o Hiato Tecnológico?

THIAGO FONSECA MORELLO

p. 16

Thiago Fonseca Morello resalta os determinantes técnicos e institucionais do hiato tecnológico, no Brasil, entre as atividades de exploração de florestas nativas na Amazônia e de silvicultura de plantações florestais.

Os Efeitos das Expectativas de Reeleição Sobre os Ciclos Políticos: Uma Análise Empírica a Partir da Política Fiscal dos Municípios Brasileiros

LUIS MELONI

p. 20

Luis Meloni encontra evidências para o aumento das transferências correntes em anos eleitorais, em dados para os municípios brasileiros.

A Negociação Coletiva do Setor Bancário Brasileiro: Desenvolvimento Recente e Tendências

WILSON APARECIDO COSTA DE AMORIM,
MIGUEL HUERTAS NETO

p. 26

Wilson Aparecido Costa de Amorim e Miguel Huertas Neto, avaliando tendências recentes, preveem a pauta das próximas negociações coletivas no setor bancário.

Observatório do Emprego e do Trabalho

O Observatório do Emprego e do Trabalho oferece aos formuladores de políticas públicas um conjunto de ferramentas inovadoras para aprimorar as possibilidades de análise e de compreensão da evolução do mercado de trabalho.

O Observatório inova a análise do mercado de trabalho em dois aspectos importantes. Primeiro, utiliza um conjunto de indicadores novos, especialmente criados pelos pesquisadores da FIPE, os quais juntamente com indicadores mais conhecidos e tradicionais permitirão um acompanhamento mais detalhado do que ocorre no mercado de trabalho. Segundo, porque estes indicadores podem ser utilizados tanto para analisar o mercado como um todo, quanto para analisar aspectos desagregados do mercado como, por exemplo, uma ocupação ou um município. São indicadores poderosos, que oferecem uma visão de curto prazo e também podem formar uma série histórica. O conjunto de indicadores pode ser usado para acompanhar tanto as flutuações decorrentes das alterações conjunturais de curto prazo quanto as evoluções estruturais de longo prazo. Mensalmente é divulgado um Boletim que apresenta um resumo do que ocorreu no mercado de trabalho do Estado. As bases de dados que originam as informações divulgadas pelo Observatório são: a) CAGED (MTE); b) RAIS (MTE); c) PNAD (IBGE).

O Observatório do Emprego e do Trabalho foi desenvolvido e é mantido em conjunto pela Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho do Governo do Estado de São Paulo (SERT) e pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da USP (FIPE).

Para saber mais, acesse:

<http://www.fipe.org.br/projetos/observatorio/>

INFORMAÇÕES FIPE É UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DE CONJUNTURA ECONÔMICA DA FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS – ISSN 1234-5678

Conselho Curador

Juarez A. Baldini Rizzieri
(Presidente)
Andrea Sandro Calabi
Denisard Cnéio de Oliveira Alves
Elizabeth M. M. Querido Farina
Miguel Colassuono
Simão Davi Silber
Vera Lucia Fava

Diretoria

Diretor Presidente
Carlos Antonio Luque
Diretor de Pesquisa
Eduardo Haddad
Diretor de Cursos
Cicely M. Amaral

Pós-Graduação

Dante Mendes Aldrighi
Secretaria Executiva
Domingos Pimentel Bortoletto



Conselho Editorial

Heron Carlos E. do Carmo
Lenina Pomeranz
Luiz Martins Lopes
José Paulo Z. Chahad
Maria Cristina Cacciamali
Maria Helena Pallares Zockun
Simão Davi Silber

Editora Chefe

Fabiana F. Rocha
Preparação de Originais e Revisão
Alina Gasparello de Araujo

Assistente

Maria de Jesus Soares
Programação Visual e Composição
Sandra Vilas Boas

análise de conjuntura



Agricultura: A Propriedade da Terra no Agronegócio

ANTONIO CARLOS LIMA NOGUEIRA (*)

Qual é o papel da propriedade da terra no desempenho do agronegócio brasileiro? O tema tem interesse para a formulação de políticas públicas de regularização fundiária e reforma agrária, tributação de produtores e empresas agropecuárias e regulação da aquisição de terras por estrangeiros. Por outro lado, o assunto afeta as estratégias privadas na análise de viabilidade de novos projetos agropecuários, na formação de portfólios de investimento e nas estratégias de aumento da escala de produção dos agricultores.

Neste artigo pretende-se analisar alguns fatores que influenciam a distribuição desse ativo entre os agentes do setor ou entre as atividades agropecuárias. Serão focalizados os seguintes aspectos: (1) o mercado de terras para pro-

dução agropecuária; (2) a terra como reserva de valor e (3) a terra como fator de produção. Com isso, espera-se esclarecer qual a posição atual e as perspectivas desse ativo no setor, dados os desafios de aumento da produção e eficiência do agronegócio brasileiro para atender a demanda dos mercados doméstico e global.

O mercado de terras é formado pelas propriedades existentes ou criadas com novas delimitações, seus proprietários e os potenciais compradores. A formação de preços de terra envolve as condições institucionais de regularização dos títulos de propriedade na região, a infraestrutura de transportes e comunicações, a distância dos centros consumidores e a aptidão para atividades agropecuárias. Pode-se considerar que, em uma determi-

nada região, onde os fatores geográficos, institucionais e de mercado estão dados, o que define o preço de uma propriedade à venda é a conjuntura atual e perspectivas futuras da principal cultura das propriedades vizinhas. Neste caso, o preço reflete a renda esperada para o futuro empreendedor que adote a atividade econômica predominante.

A correlação positiva entre o preço da terra e a cotação do produto a ser obtido com o seu uso produz uma situação de extrema volatilidade, característica dos mercados de *commodities*. Com isso, a avaliação dos projetos agropecuários novos ou de expansão da escala em propriedades existentes torna-se mais difícil, tendo em vista o aumento dos riscos envolvidos. Se o valor da terra apresenta uma

grande amplitude de variação, a viabilidade econômica de um novo projeto agropecuário que inclua a aquisição da terra torna-se mais incerta. Outra consequência é a possibilidade de especulação por parte de proprietários ou intermediários, que podem estabelecer preços superiores à média histórica. Isto pode ocorrer em conjunturas excepcionais de altas cotações da *commodity* nos mercados internacionais, muitas vezes provocadas por mudanças de posições de investidores sem base nas condições de oferta e demanda.

A incorporação do risco do mercado de terras por parte do agricultor em suas decisões de investimento pode prejudicar o resultado de sua atividade, seja por um subinvestimento resultante da alta dos preços da terra, seja por uma imobilização excessiva de capital neste ativo, se os preços estiverem muito depreciados. Assim, é necessário compartilhar esse risco com outros agentes. Isto poderia ser obtido com instrumentos que permitam a separação entre a propriedade e a gestão dos empreendimentos, como a obtida no mercado de ações.

Outro fator que afeta o mercado de terras é a demanda de compra de investidores estrangeiros ou nacionais decorrente de variações no câmbio ou juros pagos por títulos públicos. Em situações de quedas de juros, os ativos reais podem se tornar atrativos como

investimentos, provocando movimentos de alta de preços em imóveis urbanos e rurais, o que configura as chamadas “bolhas imobiliárias”. Atualmente, o Brasil passa por um processo similar com o aumento dos preços dos terrenos e imóveis urbanos, tendo em vista o crescimento da oferta de crédito imobiliário. Existem dúvidas se o movimento é uma bolha, visto que o aumento de preços está apoiado em uma demanda reprimida por imóveis que começa a ser atendida. A alta demanda por terrenos urbanos pode estar afetando o mercado de imóveis rurais em regiões com maior densidade populacional, elevando os preços das terras para a agropecuária.

O uso da terra como reserva de valor tem um longo histórico no agronegócio e no setor imobiliário. Trata-se de um investimento de baixa liquidez, rentabilidade incerta e custos consideráveis de administração (impostos, segurança etc), se for realizado por meio de aquisição direta de uma área para posterior revenda. As aplicações em títulos públicos representam o custo de oportunidade para o investimento em terras, e nas últimas décadas as aplicações de renda fixa têm oferecido uma combinação de risco/retorno excepcional no Brasil. Essas condições tornam o investimento em terras pouco atrativo, além de bloquear a criação de novos empreendimentos agropecuários nas áreas adquiridas para especulação.

A terra como fator de produção parece ser o enfoque correto para se avaliar a contribuição desse ativo no agronegócio, seja no nível das propriedades, seja do setor de forma agregada. Dessa forma, a terra representa uma imobilização de capital que deve fazer sentido em uma determinada atividade agropecuária ou agroindustrial. A realização de um investimento para um novo projeto agropecuário deve considerar a viabilidade de se adquirir a propriedade em que ele será implantado.

Atualmente, para se calcular o custo de oportunidade da aquisição de terras nas regiões Sudeste e Centro-Oeste deve-se considerar não somente os juros pagos por títulos públicos, mas a renda que determinada área pode gerar por meio de um arrendamento a usinas sucroalcooleiras para a produção de cana-de-açúcar. Este mecanismo tem sido utilizado de forma extensiva por essas empresas, como forma de garantir o fornecimento de matéria-prima e evitar uma imobilização excessiva de capital em terras. Neste mercado, o proprietário de uma área apta para a cultura pode obter uma renda fixa sem riscos por meio deste tipo de arrendamento. Neste sentido, a avaliação de um novo projeto agropecuário envolve, entre outros fatores, a comparação entre os resultados esperados do empreendimento com aqueles que seriam obtidos com o arrendamento da área para cana-de-açúcar.

Uma das alternativas para o compartilhamento dos riscos de investimentos em imóveis em franca expansão no Brasil é o fundo imobiliário. Trata-se de uma forma de captação de recursos para a incorporação e construção de imóveis, principalmente para aqueles direcionados para atividades empresariais ou de locação comercial. Esses fundos permitem que os cotistas sejam remunerados pelas rendas obtidas com o aluguel do imóvel em contratos de longo prazo e também pela valorização do imóvel, por mudanças de infraestrutura da região ou aumento da demanda. A aplicação possui vantagens tributárias em relação aos fundos de investimento e as cotas podem ser negociadas em bolsas de valores, gerando uma liquidez superior ao investimento direto em imóveis.

Aparentemente, existe um enorme potencial para a criação de fundos imobiliários específicos para empreendimentos agropecuários ou agroindustriais. Neste caso, um agente financeiro e um incorporador fariam a captação de recursos para a aquisição da terra para o empreendimento. O fundo seria proprietário do imóvel, que seria alugado para a empresa responsável pelas atividades agropecuárias e agroindustriais do empreendimento. Da mesma forma que ocorre com os fundos de imóveis urbanos, os cotistas seriam remun-

nerados pelo aluguel e pela valorização da área.

Para que os fundos imobiliários possam ser utilizados no agronegócio, é necessário que os empreendimentos sejam conduzidos por empresas e não por pessoas físicas (produtores), como ocorre na maioria das propriedades rurais do Brasil. Esta condição facilita a captação de linhas de financiamento de bens de capital para o empreendimento e oferece maior transparência aos *stakeholders* pela exigência da apresentação de balanços. O ideal é que a empresa seja de capital aberto com ações listadas em bolsas, para favorecer o acompanhamento dos cotistas do fundo imobiliário que tem contrato com ela.

A utilização dos fundos imobiliários permitiria o compartilhamento dos riscos de aquisição de imóveis rurais entre os cotistas, com maior transparência para a formação de preços e mecanismos de saída disponível pela negociação em bolsa. Com isso, as empresas agropecuárias e agroindústrias poderiam utilizar seus recursos somente na atividade fim, sem a necessidade de imobilizar capital em terra. Trata-se de um instrumento financeiro que pode oferecer uma contribuição relevante ao agronegócio brasileiro por permitir uma

utilização mais eficiente dos ativos dos agentes envolvidos.

A difusão da adoção desses fundos no setor poderia ser incentivada por políticas públicas específicas. Cabe ao governo analisar o produto e verificar a necessidade de alguma regulamentação específica aos fundos imobiliários para o agronegócio. Em seguida, poderiam ser realizadas ações de fomento como a criação de fundos por instituições financeiras públicas ligadas ao agronegócio, ou o aporte de recursos do BNDES em fundos com essa característica, como forma de demonstrar a viabilidade para os investidores privados. O setor financeiro brasileiro, particularmente o segmento de bancos de investimento, poderá responder com a oferta de produtos com esse perfil, desde que sejam oferecidas condições de segurança jurídica e clareza nas regras para a operação do produto. Com isso, a propriedade da terra no agronegócio passaria por uma mudança revolucionária no Brasil, contribuindo para a liberação de recursos necessários para o aumento da produção e da produtividade.

() Mestre em Administração pela FEA-USP e presidente do ISDAS – Instituto de Sociedades em Desenvolvimento Autossustentável.
(E-mail: aclimano@gmail.com).*

O artigo da seção Análise de Conjuntura foi escrito em 15/11/2011.

temas de economia aplicada



“Ocupe Wall Street”, o Movimento dos “Indignados” e as Manifestações Contra a Corrupção

IRACI DEL NERO DA COSTA (*)

Há, no Brasil, quem pretenda efetuar comparações entre a mobilização numericamente expressiva dos “indignados” espalhados por centenas das principais cidades do mundo e o apoucado número de pessoas que acorrem às manifestações contra a corrupção desenvolvidas em uns poucos centros urbanos brasileiros. A meu ver tais confrontos não são pertinentes, pois deixam de lado as motivações e os escopos dos movimentos em questão.

Os primeiros veem-se empolgados por uma crise de largo espectro, cujas consequências atingem fundamentalmente a produção, as finanças e particularmente o emprego. No Brasil, o móvel dos manifestantes é relativamente menos premente,

pois se prende à ética na política, elemento dos mais relevantes, mas cujo poder de mobilização, com raras exceções,¹ tem-se demonstrado, entre nós, menos efetivo do que as questões imediatamente vinculadas ao desempenho econômico.

Assim, os “indignados” reúnem-se, sobretudo, porque sentem a falta, em seus países, de políticos que atuem de maneira decisiva para reverter a crise econômica que se estende desde 2008; como sabido, em todas essas nações tem faltado por parte de seus dirigentes maiores – tanto do poder Executivo como do Legislativo – determinação firme no respeitante ao enfrentamento dos graves problemas com os quais se defrontam suas

economias. Destarte, os movimentos em foco pretendem, em última instância, condenar a carência de iniciativa de todo o corpo político de suas nações.

Já no Brasil, as manifestações de denúncia da corrupção não colocam em xeque o poder Executivo Federal, mas, sobretudo, os parlamentares e, de modo menos explícito, atitudes de integrantes dos poderes Judiciário e Executivo. Ademais, não seria descabido afirmar-se que os manifestantes aprovam a assim chamada “faxina” atribuída à presidente da República; pretendariam eles, portanto, pressionar o poder central a fim de fazê-lo dar continuidade e aprofundar a aludida medida saneadora.

Tal distinção básica entre as mobilizações em tela explicariam a maior radicalização por parte dos movimentos estrangeiros e a participação de um número bem mais modesto de pessoas quando contemplados os eventos promovidos no Brasil.

Trata-se, como se vê, de ações políticas diversas: uma voltada contra o mundo político em geral e o capital financeiro; a outra, dirigida, essencialmente, contra o poder Legislativo tido como relapso e indulgente com respeito à corrupção. Esta última, ademais, atua de certa maneira em apoio à presidente da República no que tange às suas ações contrárias aos assim ditos “malfeitos”; ações estas, diga-se com ênfase, tímidas e reflexas, pois foram levadas a efeito em resposta a denúncias levantadas pela mídia.

De outra parte, enquanto no nível internacional os políticos veem-se “encurralados” pelos manifestantes, no Brasil, caso assim o queira, a presidente da República, se assumir uma atitude que a defina como coparticipante ativa da ação saneadora almejada pelos eleitores, poderá ver-se prestigiada pela mobilização em curso.

Como não poderia deixar de ser, as qualificações ora explicitadas não nos impedem de augurarmos o alargamento e universalização da luta contra a corrupção da qual há tanto somos vítimas.

1 Dois desses casos excepcionais são paradigmáticos e não devem ser esquecidos, embora mereçam qualificação especial. Assim, o movimento pelas “Diretas Já” contou com amplo apoio de políticos de prestígio, da maioria esmagadora da intelectualidade, das classes médias e de um ativo movimento sindical, todos voltados contra uma ditadura fartamente desgastada tanto do ponto de vista político como econômico. Já com respeito aos “Caras Pintadas” lembre-se que o *impeachment* de Fernando Collor, ato este respaldado pela quase totalidade da população brasileira, representou, antes de tudo, “a devida resposta a ser dada ao presidente” pelos eleitores que foram traídos e pelos membros do Congresso, os quais se sentiram aviltados e desafiados por um presidente da República inebriado pela falsa impressão de que era um ser onipotente.

(*) *Professor Livre-docente aposentado da FEA-USP.
(E-mail: idd@terra.com.br).*

Quão Boas São as Previsões do Relatório Focus/BCB?

EMILIO CHERNAVSKY (*)

1 Introdução

A elaboração de previsões sobre a trajetória futura de agregados econômicos constitui uma das ocupações principais dos economistas, e sua análise possui papel central na tomada de decisão dos agentes privados e dos governos. Particularmente, as previsões sobre a taxa de inflação assumem um lugar especialmente relevante na gestão da política monetária no âmbito do sistema de metas de inflação, uma vez que é em resposta às variações nas previsões que, nesse sistema, a taxa básica de juros da economia é alterada pela autoridade monetária.

A despeito dessa importância, o registro do desempenho das previsões econômicas na literatura internacional sobre o assunto¹ tem sido, na melhor das hipóteses, apenas modesto.² Nesse sentido, não obstante os recursos e a elevada sofisticação das técnicas empregadas na construção das previsões pelas instituições especializadas, seus resultados em termos de acurácia são de modo geral apenas pouco superiores aos obtidos por

previsões ‘ingênuas’ elaboradas a partir, por exemplo, de taxas constantes ou formas funcionais simples. Não somente a acurácia tende a ser menor do que a esperada, como vieses significativos são frequentemente identificados. Ainda, tem-se constatado que os analistas e instituições mais renomados e que dispõem de mais recursos não fazem necessariamente as melhores previsões, por vezes elaboradas por bancos e associações menos conhecidas; que as previsões do FMI e OCDE são, em geral, mais viesadas e menos acuradas do que a média das previsões privadas; e que, contrariamente ao que se poderia esperar, a acurácia das previsões não tem melhorado substancialmente ao longo do tempo.³

No caso específico das previsões elaboradas no Brasil, até o momento relativamente poucos são os estudos que têm buscado aferir seu desempenho. Entre eles, os trabalhos de Lima e Céspedes (2003) e Caetano e Silva Jr. (2009), ao comparar a acurácia das previsões para a taxa de inflação coletadas pelo Banco Central entre analistas

privados – divulgadas semanalmente no relatório de mercado Focus – com aquelas resultantes da aplicação de modelos lineares simples, apontaram a superioridade destas últimas para vários horizontes temporais.

Assim, se o registro internacional do desempenho das previsões em economia não é especialmente favorável, as avaliações disponíveis do conjunto mais importante de previsões elaboradas no Brasil tampouco permitem conclusões muito animadoras. Contudo, considerando que existem ainda poucos trabalhos sobre o assunto, e que seus resultados se restringem unicamente às projeções da taxa de inflação, novos e mais abrangentes estudos decerto são necessários. Buscando contribuir nessa direção, as próximas seções apresentam a metodologia empregada e os resultados de uma avaliação recente⁴ do desempenho das previsões privadas divulgadas pelo relatório Focus/BCB sobre a evolução de um conjunto mais amplo de variáveis econômicas relevantes, em diferentes horizontes de tempo.

2 Dados e Metodologia⁵

Os dois critérios mais amplamente utilizados para medir o desempenho das previsões econômicas são a sua acurácia, que capta a diferença entre os valores previstos para uma variável e os valores efetivamente realizados, e a presença ou não de viés, que aponta uma diferença sistemática entre os valores previsto e real.

Idealmente, as previsões não deveriam apresentar nenhum viés, medido aqui pelo Erro Médio – *EM*.⁶ Um *EM* diferente de zero indica a presença de viés, positivo ou negativo em função do sinal encontrado.

Por outro lado, deseja-se em geral que a acurácia das previsões, medida em termos absolutos e relativos, seja a maior possível. Em termos absolutos, a acurácia foi aferida com base no Erro Absoluto Médio Percentual – *EAMP* e no Coeficiente de Desigualdade de Theil – U_T .⁷ Um *EAMP* de 0,1 indica que, em média, a previsão possui 10% de erro em relação à média do valor realizado. Assim, *ceteris paribus*, menores valores são preferíveis a maiores. Já um coeficiente U_T igual a 0 indica uma previsão perfeita (valores previstos iguais aos realizados em todos os períodos), $U_T=1$ indica uma acurácia igual à da previsão “ingênua” $y_{t+1} = y_t$ e valores superiores a 1 indicam uma acurácia menor que a daquela previsão. É sempre desejável, portanto, obter os menores valores de U_T possíveis.

Em termos relativos, a acurácia das previsões do Focus/BCB foi comparada com a das previsões construídas, para cada variável, período e horizonte temporal, a partir da aplicação de dois modelos lineares univariados simples: um *Random Walk*, igual para todas as variáveis, e um *SARIMA*⁸ (*seasonal autoregressive integrated moving average model*) específico para cada uma. Esperar-se-ia que as previsões avaliadas possuíssem um desempenho no mínimo tão bom quanto o daquelas oriundas dos modelos mais simples. Para verificar se isso ocorre, calcularam-se as razões do Erro Absoluto Médio – *EAM* e da Raiz do Erro Quadrático Médio – *REQM*⁹ (que captam a magnitude dos erros de previsão, sendo o *REQM* mais afetado pela presença de *outliers*) para ambos os conjuntos de previsões. Valores para as razões superiores a 1 indicam a maior acurácia das previsões avaliadas em relação à dos modelos lineares simples, o contrário ocorrendo com razões inferiores a 1.

Avaliaram-se, nos horizontes temporais de um mês, um trimestre, um semestre e um ano, o viés e acurácia dos valores médios das previsões do relatório Focus elaboradas entre meados de 2000 e abril de 2010 não apenas para a taxa de inflação (IPCA e IGP-M), mas também para o nível de atividade (PIB e produção industrial), a taxa de câmbio USD/BRL, as contas externas (conta corrente, exportações e investimento estrangeiro direto) e

contas públicas (resultado primário e dívida total do setor público). As previsões para essas variáveis foram confrontadas aos valores realizados divulgados pelo IBGE, FGV e BCB extraídos do Sistema Gerenciador de Séries Temporais deste último, calculando-se as medidas acima descritas. A seguir, apresentam-se os resultados obtidos.

3. Resultados¹⁰

3.1 Inflação

As previsões para ambos IPCA e IGP-M apresentam, para todos os horizontes temporais, um viés *sistemático com sinal negativo* (a inflação prevista foi inferior à realizada) flutuando em torno de 20% do valor realizado no caso do IPCA e entre 19 e 29% no do IGP-M, com magnitude sem relação clara com o horizonte temporal.

No que se refere à acurácia das previsões em termos absolutos, o *EAMP* do IPCA se situou entre 0,39 para as previsões com um mês de antecedência e 0,43 nos demais horizontes temporais – o erro absoluto médio equivaler a cerca de 40% do valor realizado. Já o *EAMP* para o IGP-M foi significativamente maior, entre 0,71 (mês) e 0,90 (semestre). O panorama é semelhante ao examinar o coeficiente de desigualdade de Theil, que varia entre 0,41 e 0,53 no caso do IPCA e entre 0,56 e 0,87 no do IGP-M. Em ambos os casos o erro médio é menor nas

previsões feitas com um mês de antecedência, e maior nas de um semestre. Em termos relativos, a razão entre os erros das previsões dos modelos lineares e os erros das previsões do Focus para ambos os índices mostra que nos horizontes temporais de prazo mais curto a acurácia dos modelos lineares medida pelo EAM e pelo REQM tende a *superar* (ou seja, os erros tendem a ser menores) a das previsões do Focus, tanto para o IPCA como para o IGP-M. Mesmo no horizonte de seis meses, os modelos ARIMA (mas não o *Random Walk*) mostraram capacidade preditiva superior ao Focus, melhores apenas no horizonte de um ano.

3.2 Atividade

O PIB e a produção industrial apresentaram um *viés sistemático* e com sinais contrários, sugerindo certa inconsistência entre os modelos de previsão para essas variáveis. O viés do PIB foi sempre negativo e decrescente com o aumento do horizonte temporal (previsões com antecedência maior apresentaram viés menor), enquanto o da produção industrial foi sempre positivo, relativamente mais elevado que o do PIB e crescente com o horizonte temporal.

Em relação à acurácia das previsões para o nível de atividade em termos absolutos, o EAMP para o PIB aumentou com o horizonte

temporal, entre 0,54 (um mês de antecedência) e 0,86 (ano). Ou seja, o erro absoluto médio equivaleu a mais de 50% do valor realizado e a quase 90% nas previsões elaboradas com um ano de antecedência. Já o erro da produção industrial foi um pouco superior nas previsões com horizontes temporais mais curtos e semelhante ao das previsões para o PIB no horizonte de um ano. Também aqui o panorama é semelhante ao examinar o coeficiente de Theil, que varia entre 0,39 e 0,59 no caso do PIB e entre 0,90 e 1,59 no da produção industrial, aumentando com o horizonte temporal. Em termos relativos, o desempenho das previsões do Focus para o PIB supera, nos três horizontes analisados, o das previsões dos modelos lineares, enquanto as previsões do Focus para a produção industrial são superadas nos horizontes temporais mais curtos pelas previsões do modelo ARIMA.

3.3 Taxa de Câmbio

O viés aferido pelo erro médio situou-se entre 1 e 9% do valor realizado nas previsões com até seis meses de antecedência, e 23% nas previsões com um horizonte de um ano.

A acurácia das previsões medida pelo EAMP variou de 0,03 (mês) a 0,20 (ano), valores pequenos assim como os encontrados para o coefi-

ciente de Theil, indicando um erro absoluto pequeno em comparação com as demais variáveis. Contudo, em termos relativos, a acurácia dos modelos lineares tende a *superar* a das previsões do Focus, sugerindo que o bom desempenho em termos absolutos mais se deve às características estatísticas da variável capturadas com facilidade por modelos lineares do que aos especiais méritos da previsão.

3.4 Contas Externas¹¹

O erro médio do saldo em conta corrente variou entre -8% e 40% do valor realizado, crescendo com o horizonte temporal, as exportações apresentaram viés negativo sistemático e crescente com o horizonte, e o IED mostrou um viés positivo sistemático e decrescente. Em todos os casos as previsões elaboradas com um ano de antecedência foram mais pessimistas do que aquelas feitas com um horizonte temporal de apenas um mês.

Já o EAMP das previsões para o saldo em conta corrente aumentou com o horizonte temporal, variando de 0,36 (um trimestre de antecedência) a mais de 1,0 naquelas elaboradas seis meses e um ano antes. No caso das previsões das exportações, embora os erros aumentem com o horizonte temporal, são ainda reduzidos em termos absolutos, de até 11% nas previsões com um ano de antecedência.

No caso do IED ele não varia significativamente, permanecendo para todos os horizontes em níveis próximos a 50%. A análise não se altera de forma expressiva ao examinar o coeficiente de Theil, que reflete um comportamento similar para os erros. Em termos relativos, de modo geral a acurácia dos modelos lineares superou a das previsões do Focus nos horizontes de menos de um ano.

3.5 Contas Públicas

O resultado primário e a dívida pública apresentaram, ambos, um viés sistemático, de sinal positivo e estável em relação aos horizontes temporais. No caso do resultado primário, o erro médio flutuou em torno de 15% dos valores realizados e de 6% no da dívida pública.

O EAMP das previsões para o resultado primário permaneceu estável, em torno de 0,15 para todos os horizontes temporais, enquanto o erro das previsões sobre a dívida pública se situou em torno de 0,06. Valores para os erros absolutos igualmente reduzidos em comparação com as demais variáveis também são encontrados ao analisar o coeficiente de Theil. Em termos relativos, para as duas variáveis e para todos os horizontes temporais, a acurácia dos modelos lineares tende a *superar* consideravelmente a acurácia das previsões

do Focus, sugerindo que, assim como para a taxa de câmbio, o bom desempenho em termos absolutos das previsões é mais o resultado de características dessas variáveis facilmente capturadas pelos modelos lineares do que de particulares méritos da previsão.

4 Conclusões

Os resultados aqui apresentados da avaliação das previsões divulgadas no Relatório Focus não foram particularmente favoráveis. Com exceção da taxa de câmbio, e em alguma medida das exportações e da dívida pública, as previsões feitas para todas as variáveis analisadas apresentaram *vieses sistemáticos e de magnitude elevada*, frequentemente superior a 20% dos valores médios, como no caso das medidas de inflação e da produção industrial. Também com a exceção das mesmas três variáveis, os valores absolutos dos erros médios alcançaram níveis superiores a 40% das médias efetivamente realizadas, chegando por vezes a mais de 100%. Não surpreende, portanto, que a acurácia das previsões geradas a partir de simulações empregando modelos lineares univariados simples tenha superado, e por vezes de forma significativa (especialmente para os horizontes temporais mais curtos), a acurácia das previsões do Focus para a maioria das variáveis – com exceção do PIB e, em parte, das ex-

portações – e horizontes temporais analisados.

O trabalho revela, portanto, em linha com boa parte da literatura internacional, um panorama pouco animador das previsões elaboradas no Brasil mesmo por instituições que aplicam grandes volumes de recursos humanos e financeiros no mais sofisticado instrumental econômico disponível, a partir do qual se esperaria que fosse possível produzir as melhores previsões que o estado da arte na matéria é capaz de fornecer. Alimentam-se com isso dúvidas quanto às possibilidades de sucesso deste tipo de empreendimento.

Referências

- CAETANO, S. M.; SILVA JR., G. E. *Disagreement, superior predicting ability, and persistence: the expectations of Brazilian inflation*. DEE/UFV, Viçosa, 2009. (Textos para Discussão, n. 6).
- CHERNAVSKY, E. *Um estudo do desempenho das previsões do Relatório Focus/BCB*. In: 33^o ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMETRIA, Foz do Iguaçu, 2011a. Forthcoming.
- CHERNAVSKY, E. *No mundo da fantasia: uma investigação sobre o irrealismo na ciência econômica e suas causas*. Tese (Doutorado) – FEA, Universidade de São Paulo, 2011b.
- LIMA, E.C.R.; CÉSPEDES, B.J.V. O desempenho do mercado (focus) e do Bacen na previsão da inflação: comparações com modelos lineares univariados. *Boletim de Conjuntura*, IPEA, n. 60, p. 75-83, 2003.

Apêndice

Tabela 2 - acurácia absoluta (EAMP e UT)

Tabela 1 - viés (erro médio)

		Antecedência da previsão			
		Mês	Trimestre	Semestre	Ano
Inflação	IPCA	-20%	-22%	-19%	-21%
	IGP-M	-22%	-29%	-28%	-19%
Nível de atividade	PIB	-	-18%	-15%	-6%
	Prod.Ind.	14%	22%	29%	33%
Câmbio		1%	4%	9%	23%
Contas externas	CtaCor	-8%	-1%	22%	40%
	Export	-1%	-1%	-5%	-8%
	IED	20%	15%	7%	4%
Contas públicas	Result	16%	14%	13%	13%
	Divida	6%	8%	6%	5%

				Antecedência da previsão			
				Mês	Trimestre	Semestre	Ano
Inflação	EAMP	IPCA		39%	43%	43%	43%
		IGP-M		71%	86%	90%	84%
	U _T	IPCA		0.41	0.48	0.53	0.52
		IGP-M		0.56	0.79	0.87	0.79
Nível de atividade	EAMP	PIB		-	0.54	0.62	0.86
		Prod.Ind.		0.64	0.71	0.74	0.87
	U _T	PIB		-	0.39	0.48	0.59
		Prod.Ind.		0.90	1.12	1.30	1.59
Câmbio	EAMP		0.03	0.07	0.13	0.20	
	U _T		0.04	0.09	0.14	0.17	
Contas externas	EAMP	CtaCor		0.36	0.67	1.14	1.09
		Export		0.01	0.02	0.06	0.11
		IED		0.53	0.49	0.45	0.49
	U _T	CtaCor		0.07	0.11	0.20	0.32
		Export		0.01	0.01	0.03	0.06
		IED		0.22	0.22	0.22	0.24
Contas públicas	EAMP	Result		0.16	0.14	0.13	0.13
		Divida		0.06	0.08	0.06	0.05
	U _T	Result		0.10	0.09	0.08	0.08
		Divida		0.04	0.05	0.04	0.05

Tabela 3 - acurácia relativa (EAM e REQM)

			EAM				REQM			
			Antecedência da previsão				Antecedência da previsão			
			Mês	Trimestre	Semestre	Ano	Mês	Trimestre	Semestre	Ano
Inflação	AR1 / Focus	IPCA	0.94	1.18	1.48	1.72	0.82	1.02	1.16	1.30
		IGP-M	0.87	1.00	1.06	1.29	0.83	0.94	1.03	1.25
	ARIMA / Focus	IPCA	0.81	0.95	1.01	1.04	0.76	0.90	0.90	0.93
		IGP-M	0.80	0.89	0.95	1.12	0.77	0.87	0.92	1.06
Nível de atividade	AR1 / Focus	PIB	-	1.36	1.54	1.66	-	1.39	1.57	1.51
		Prod.Ind.	1.00	1.15	1.29	1.17	0.92	1.09	1.15	1.04
	ARIMA / Focus	PIB	-	1.09	1.19	1.18	-	1.14	1.23	1.12
		Prod.Ind.	0.72	0.92	1.16	1.15	0.71	0.85	1.02	1.03
Câmbio	AR1/Focus	1.17	0.86	0.88	0.87	1.76	0.91	0.96	0.94	
	ARIMA/Focus	0.89	0.81	0.85	0.86	0.87	0.87	0.94	0.96	
Contas externas	AR1 / Focus	CtaCor	0.70	1.00	0.87	1.01	0.61	0.96	0.95	1.15
		Export	1.07	1.55	1.58	1.32	0.83	1.63	1.98	1.58
		IED	0.34	0.83	1.08	1.46	0.33	0.81	0.99	1.49
	ARIMA / Focus	CtaCor	0.50	0.68	0.85	0.79	0.44	0.68	0.87	0.87
		Export	0.91	1.16	0.87	1.01	0.84	1.54	0.93	1.11
		IED	0.35	0.86	1.06	1.47	0.34	0.88	1.06	1.33
Contas públicas	AR1 / Focus	Result	0.47	0.32	0.42	0.68	0.62	0.37	0.43	0.88
		Divida	0.12	0.23	0.50	0.70	0.17	0.25	0.50	0.78
	ARIMA / Focus	Result	0.50	0.54	0.75	0.77	0.64	0.57	0.76	0.86
		Divida	0.12	0.20	0.51	0.68	0.17	0.23	0.49	0.76

- 1 Ver *survey* da literatura em Chernavsky (2011a, seção 2).
- 2 O desempenho das previsões tem sido desastroso em situações de reversão do ciclo econômico. Esse é o caso da quase totalidade das previsões elaboradas nos meses que antecederam o aprofundamento da crise financeira global em setembro de 2008 (CHERNAVSKY, 2011b, cap.I).
- 3 Chernavsky (2011a, p.5).
- 4 Chernavsky (2011a).
- 5 Para mais detalhes, ver Chernavsky (2011a, seções 3 e 4).
- 6 $EM = \frac{1}{h} \sum_{t=1}^T (y_t^p - y_t)$, onde y_t^p é a previsão para y no período t e y_t é a realização de y em t , T é o primeiro período em que são feitas as previsões e h é o número de períodos disponíveis após o primeiro.

7 $EAMP = \frac{1}{h} \sum_{t=1}^T \left| \frac{y_t^p - y_t}{y_t} \right|$, $U_T = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^T \left(\frac{y_t^p - y_t}{h} \right)^2}}{\sqrt{\sum_{t=1}^T \left(\frac{y_t^p}{h} \right)^2} + \sqrt{\sum_{t=1}^T \left(\frac{y_t}{h} \right)^2}}$, onde y_t^{12} é a média das realizações de y em doze meses.

- 8 Os modelos foram selecionados pelo seu melhor ajuste com base nos critérios de informação de Schwarz e Akaike e pela ausência de autocorrelação dos resíduos.
- 9 $EAM = \frac{1}{h} \sum_{t=1}^T |y_t^p - y_t|$, $REQM = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^T (y_t^p - y_t)^2}{h}}$.
- 10 Para as tabelas com os valores, ver Apêndice.

- 11 As previsões relativas às contas externas e às contas públicas se referem apenas ao total de cada ano. Com isso, foram utilizadas apenas dez observações para cada variável, o que recomenda cuidados maiores do que nos casos anteriores com as conclusões obtidas a partir de eventuais exercícios de inferência.

(*) *Doutor em Teoria Econômica pela FEA-USP.*

(E-mail: echernavsky@gmail.com).

Economia Criativa e Perspectivas de Desenvolvimento: Resgates de Celso Furtado

JULIO LUCCHESI MORAES (*)

1 Introdução

Dando continuidade às reflexões no subcampo da Economia Criativa, realizamos o segundo artigo sobre o *Plano de políticas, diretrizes e ações* da Secretaria da Economia Criativa, lançado recentemente. Dentre os objetivos do plano, registrar-se-ão referências, retomadas, continuidades e coexistência de matrizes conceituais distintas. Como pretendemos demonstrar, se o documento tem, por um lado, certos elementos oriundos da bibliografia internacional, há, por outro, uma série de referências a pensadores brasileiros, notadamente a figura do economista e ex-ministro da Cultura Celso Furtado.

2 O Paradigma Criativo no Contexto Internacional

Em nosso último artigo, apresentamos a estruturação básica do plano da nova secretaria do Ministério da Cultura. Nossos objetivos agora apontam para um horizonte mais ambicioso, o de analisar algumas das bases conceituais e teóricas apresentadas no documento. Como

vimos, o plano vincula-se a objetivos gerais e amplos, como o fomento à inovação, a inclusão social, a sustentabilidade e a salvaguarda da diversidade cultural (MINC, 2011, p. 32).

Não seria incorreto afirmar, assim, que o paradigma criativo defendido pelo documento inscreve-se numa proposta global de desenvolvimento multidimensional. Conforme apresentado em diversas discussões internacionais e trabalhado também no documento do MinC, a Economia Criativa apresenta características transversais, conectando e articulando diferentes aspectos da vida socioeconômica de uma região ou país (Cf. UNCTAD, 2008). Podemos imaginar, nesse sentido, que um dos objetivos da criação da referida secretaria é atualizar a matriz institucional de fomento às atividades criativas, colocando o país em pé de igualdade (ao menos no que tange ao seu espectro de políticas públicas) com outros e possibilitando, por meios legais, a constituição de um órgão capaz de se movimentar com agilidade por entre os diversos segmentos, comunicando e articulando

políticas de diferentes pastas no contexto da pauta criativa.

3 Inovação e Desenvolvimento: Legados do Pensamento de Celso Furtado

A despeito dessa dimensão internacional à qual o plano se vincula, com a menção e a utilização de diversos casos internacionais como modelos para a definição de atribuições e para a estruturação do órgão não se pode deixar de identificar uma série de peculiaridades nacionais em sua redação. Parte dessa situação advém da óbvia necessidade de adaptação (e mesmo de “aclimatação”) da agenda criativa à matriz institucional, social, política e econômica local.

Percebe-se, por outro lado, um posicionamento explícito por parte de seus redatores quanto a empreender um diálogo entre a nova secretaria com uma tradição de pensamento nacional. Essa reflexão é iniciada a partir da seguinte citação do escritor moçambicano Mia Couto: “Nenhum modelo produzido em outras nações nos cabe-

rá. Precisamos construir nossos próprios modelos e tecnologias sociais”.

A menção a tecnologias sociais próprias abre portas para o estabelecimento de um diálogo mais profundo frente à remissão à tradição de pensamento do economista e ex-ministro da Cultura Celso Furtado, cujo pensamento provê ao documento algo como uma proposta ou enquadramento teórico de fundo (Cf. MINC, 2011, p.12). Vinculado ao pensamento econômico desenvolvimentista, Furtado figurou, ao longo da segunda metade do século XX, como uma das figuras centrais da Escola de pensamento da CEPAL.

A plena apresentação dos temas trabalhados pela referida escola certamente foge ao escopo de nosso artigo, mas poderíamos elencar aqui alguns deles que, por sinal, são apresentados no documento da secretaria: “inovação, crescimento econômico não mais construído de fora para dentro, mas resultado de uma dinâmica local” (*ibidem*, p.14). Não seria descabido, nesse sentido, sugerir que os objetivos de fundo da secretaria, a julgar pela condução dos argumentos no referido documento, articulam-se a uma proposta desenvolvimentista da pauta criativa.

Concilia-se, dentro de tal quadro, uma tradição de matriz internacional com uma dimensão interna, econômica e propriamente *produ-*

tiva. Não é à toa que o plano vale-se do termo “inclusão produtiva” como um dos princípios norteadores de suas atividades (*ibidem*, p. 32).

A harmonização entre as duas tradições de pensamento nos objetivos do órgão explicita-se também noutra passagem, quando da afirmação de que o objetivo capital do órgão é o de “resgatar o que a economia tradicional e os arautos do desenvolvimento moderno descartaram: a criatividade do povo brasileiro. As tecnologias sociais produzidas pela imensa criatividade brasileira tornaram-se realidades irrefutáveis” (*ibidem*, p.13). O plano cita, em seguida, países continentais como a Austrália, a Turquia ou a China, onde a criatividade nativa é apoiada por políticas públicas e, ponto fundamental, é tratada como um *insumo por excelência da inovação*.

Julgamos que já está claro, dentro de tal quadro, que o novo órgão inscreve a cultura, ainda que no plano intelectual, dentro de uma proposta desenvolvimentista, buscando valer-se de recursos internos para internalizar a dinâmica econômica setorial e, ambição ampliada, global da economia brasileira. Apenas o tempo dirá se tal plano se concretizará ou não. Parece que tanto os desafios de lidar com uma (inédita) transversalidade temática quanto os desafios políticos da manutenção de planos e estratégias de

longo prazo se impõem no caminho de seus gestores.

Referências

- BRASIL. Ministério da Cultura. *Plano da Secretaria da Economia Criativa*. Brasília: Ministério da Cultura, 2011. Disponível em: <<http://www.cultura.gov.br/site/wp-content/uploads/2011/09/Plano-da-Secretaria-da-Economia-Criativa.pdf>>. Acesso em: 10/10/2011.
- UNCTAD. *Creative Economy Report 2008*. UNCTAD/PNUR, 2008.

(*) Graduado em Ciências Econômicas pela FEA-USP, doutorando em História Econômica pela FFLCH-USP com a pesquisa *Sociedades culturais, sociedades anônimas*. Em 2009, foi um dos ganhadores do Prêmio Carlos e Diva Pinho de melhor monografia em Economia da Arte e enfoques humanistas da economia do Departamento de Economia da FEA-USP. (E-mail: julio.moraes@usp.br).

Silvicultura de Florestas Plantadas e Exploração de Florestas Nativas no Brasil: O Que Explica o Hiato Tecnológico?

THIAGO FONSECA MORELLO (*)

1 Introdução

Que a agricultura brasileira tem feito sua parte para reduzir a pressão sobre as florestas é ponto pacífico de ambos os lados da disputa pela revisão do Código Florestal. O mesmo já não se pode dizer da pecuária. Os defensores da revisão do Código Florestal persistem esquivando-se do simples e poderoso argumento advogado pela Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC) segundo o qual “bastaria um aumento marginal da produtividade da pecuária brasileira, que é notoriamente ineficiente e ocupa 2/3 das áreas agrícolas disponíveis hoje no Brasil, para disponibilizar em torno de 60 milhões de hectares para a agricultura, o que mais do que dobraria a área agrícola atual (SBPC, 2011b).”

Porém, da mesma maneira que se clama pela “racionalização” da agropecuária, no sentido de fazê-la assentar suas práticas no estado da arte da ciência e da tecnologia, é preciso exigir um avanço de igual substância na atividade de exploração de florestas. Apesar de esta reivindicação constar da pauta da primeira comunicação da SBPC (SBPC, 2011a), não é de todo infrutífero caracterizar o atraso tecnológico das práticas de exploração de florestas nativas em voga no Brasil, e tentar apreender alguns de seus determinantes. Este é o objetivo do presente texto, em que se foca o modo pelo qual a atividade é desenvolvida na Amazônia brasileira.

2 As Silviculturas do Brasil

Como explicar o descompasso entre o nível de desenvolvimento tecnológico que dá base à prática da

silvicultura de florestas plantadas no Brasil e aquele em que se apoia, predominantemente, a prática da exploração de florestas nativas, no mesmo país, especialmente na região da Amazônia?

Tabela 1 – Rotação e Rendimento, Eucalipto e Espécies Comparáveis, Brasil x Outros Países

Espécie	País	Rotação* (anos)	rendimento (m ³ /ha/ano)
Eucalipto	Brasil	7	44
Eucalipto	África do Sul	8-10	20
Eucalipto	Chile	10-12	25
Eucalipto	Portugal	12-15	12
Eucalipto	Espanha	12-15	10
Bétula	Suécia	35-40	6
Bétula	Finlândia	35-40	4

Nota: * Período de crescimento das espécies, do plantio até a colheita.
Fonte: Bracelpa (2011).

Enquanto a primeira atividade tem seu “alto nível de produtividade (...) atribuído a investimentos em pesquisa e desenvolvimento (...)” (Tabela 1), o desperdício e o desrespeito à resiliência ecossistêmica são a regra na segunda, conforme apontam os excertos a seguir:

O madeireiro ilegal derruba tudo porque não conhece o que tem a floresta (...) (depoimento de técnico do Instituto Florestal Tropical, IFT, sediado na Amazônia brasileira, ADEOATO *et al.*, 2011, p. 47).

A exploração seletiva degrada uma extensão de floresta tão grande quanto a impactada pelo corte raso [desmatamento]. (NEPSTAD *et al.*, 2008).

Mais de um terço da madeira produzida na Amazônia é ilegal e grande parte das áreas autorizadas tem exploração com danos para a floresta. (ADEOATO *et al.*, 2011, p. 64).

Ilegal ou não, a extração se dá com base na exploração convencional, que causa desperdício de madeira e compromete a capacidade da floresta para se autorregenerar (BARRETO *et al.*, 1998; HOLMES *et al.*, 2004; BOLTZ *et al.*, 2001; ROS-TONEN *et al.*, 2008). E isso, mesmo havendo conhecimento prático suficiente para utilizar técnicas de baixo impacto, as quais são geralmente referidas como “manejo florestal” (Tabela 2).

Tabela 2 – Comparação entre Exploração Convencional (Dominante) e Manejo Florestal, Exploração da Floresta Amazônica

Indicador/ tecnologia	Exploração convencional	Manejo florestal
Valor Presente Líquido da atividade (US\$/hectare)	351	507
Desperdícios de madeira (m ³ /hectare)	6,05	1,92
Emissões causadas pela exploração (tCO ₂ /hectare)	19	12

Fonte: Pereira *et al.* (2011, p.78).

Diversos autores atribuem ao Código Florestal de 1965 e aos incentivos fiscais a ampliação da área plantada com espécies florestais no Brasil¹ (FISCHER, 2007; KENGEN, 1985; JUVENAL; MATOS, 2002). Ou seja, as motivações foram: (i) de um lado, as obrigações de reposição de árvores derrubadas e de formação de uma base florestal compatível (BRASIL, 1965); (ii), de outro, a criação de condições que fizessem o empate de capital em plantações um investimento extraordinariamente atrativo. E o desenvolvimento tecnológico veio na esteira do resultado dessas influências (artificiais, no sentido de serem produtos de intervenção governamental e não do livre funcionamento das forças de mercado) (MORATORI, 2008).

Por que o mesmo não foi observado, no âmbito da prática produtiva², para a exploração de florestas nativas na Amazônia?

Uma razão, formulada a partir de um nível abstrato de análise, é a de que o “cultivo de florestas” é uma atividade cuja expansão tem maior probabilidade de trazer à tona gargalos suficientemente importantes para que fique clara a necessidade de dirigir recursos ao desenvolvimento e implementação (prática) de conhecimento específico. A razão disso repousa no fato de que a plantação de florestas é, desde o início, algo que depende de planejamento porque, simplesmente, sem ele, não se terá o que colher. Porém, a exploração florestal, por menos planejada que seja, não terá o que colher – melhor dizendo, a produção será nula – apenas em casos extremos, os quais, em uma situação de abundância, como é o caso na Amazônia brasileira, é pouco provável.

Elevando um pouco mais o nível de abstração, o determinante desta assimetria entre as duas atividades é o fato de que apenas na silvicultura de florestas plantadas é preciso incorporar trabalho humano ao processo de crescimento da floresta. A floresta nativa é uma dádiva da natureza. Mesmo quando é necessário conduzir tratamentos silviculturais estimuladores da regeneração de plantas afetadas por uma exploração prévia – no caso do manejo florestal –, o trabalho humano é mínimo se comparado ao exigido pelas etapas de limpeza e preparo do solo, plantio, adubação e controle de plantas competidoras (MORELLO; PIKETTY, 2010, p. 54-66), imprescindíveis ao soerguimento de plantações florestais.

Resumindo, o fato de que a floresta natural não é produto do trabalho humano torna menos provável a ocorrência de situações em que fique claro, para os atores relevantes, que é preciso rever os métodos silviculturais. E isso simplesmente porque quanto maior o número de estágios do processo de trabalho, maior o número de oportunidades para a ocor-

rência de problemas que clamem pela reavaliação das práticas de trabalho (um argumento quase puramente probabilístico³ – LEVINE, 2011). Este é, mais uma vez, um motivo abstrato e restrito ao âmbito da maneira como se estrutura o processo de produção.

Mas é claro que, concretamente, diversas outras razões importantes atuaram e continuam a atuar para manter a exploração de florestas nativas apoiada em uma base técnica pouco avançada.

Entre elas, cabe destacar as diferenças entre as empresas que executam cada uma das duas atividades sob consideração. As madeireiras da Amazônia são, em sua maioria, firmas nacionais de pequeno e médio porte, as quais nem sempre prezam pela legalidade de suas operações (DRIGO, 2010, p. 218; OBSERVATÓRIO SOCIAL, 2009), o que é possível dada a precária fiscalização a que estão expostas (DRIGO, 2010, p. 215), bem como o regime de indefinição de direitos de propriedade sobre a terra em que operam (DRIGO, 2010, p. 212).

E por trás da gestão das plantações florestais, todavia, há multinacionais ou companhias com importante inserção internacional, coligadas a corporações da indústria de papel e celulose, aço e derivados de madeira (FISCHER, 2007; FGV, 2003 E 2007; SPEC-TRUM, 2009; MORELLO, 2009).

O que nos diz que as empresas de silvicultura estão, portanto, à mercê de um grupo de pressão consideravelmente maior no que tange ao zelo pelo cumprimento de leis e pelo respeito, em geral, ao meio ambiente e à sociedade.

Os laços econômicos entre a exploração florestal e a agropecuária desmatadora também não podem ser esquecidos: tais atividades se sucedem no processo de expansão da fronteira de colonização na Amazônia, compartilhando custos e criando mecanismos interdependentes de acumulação de capital (FERREIRA; VENTICINQUE; ALMEIDA, 2005; SORRENSEN, 2000; DRIGO, 2010, p. 215).

Em resumo, empregando o conceito de Hoffman (2001), pode-se dizer que as duas atividades se inserem em campos institucionais distintos.

Para finalizar, deve ser mencionado um aspecto que remete à concepção, socialmente difundida, da funcionalidade das florestas nativas: essas formações naturais são muito mais do que reservatórios de madeira. A regulação do regime climático, hídrico, a proteção contra enchentes (EWERS, 2006; STERNBERG, 1987), a conservação da biodiversidade – esta potencialmente aproveitável para a produção, no futuro, de fármacos, p.ex. (SBPC, 2011a) –, da qualidade do solo, provisão de alimen-

tos e amenidades (ROS-TONEN *et al.*, 2008), entre outras mais, são funções prestadas por esses compartimentos ecossistêmicos, pouco reconhecidas pela opinião pública, ao menos no que isso tem se refletido em valorização efetiva (mercados de serviços ambientais).

Referências

- ADEOATO, S. et al. *Madeira de ponta a ponta: o caminho desde a floresta até o consumo*. São Paulo, FGV, RAE, 2011.
- BARRETO, P. et al. Costs and benefits of forest management for timber production in eastern Amazonia. *Forest Ecology and Management*, v. 108, p. 9-26, 1998.
- BOLTZ, F. et al. Financial returns under uncertainty for conventional and reduced-impact logging in permanent production forests of the Brazilian Amazon. *Ecological Economics*, v. 39, n. 3, p. 387-398, 2001.
- BRACELPA. *Relatório de Sustentabilidade 2010*. Associação Brasileira de Celulose e Papel, 2011.
- BRASIL. *II Código florestal brasileiro*. 1965. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/L4771.htm>>.
- DRIGO, I. G. *O mecanismo de concessão florestal na América Latina: lições e desafios para o Brasil*. Início: 2006. Tese (Doutorado em Ciência Ambiental). Universidade de São Paulo (USP), PROCAM-USP, 2010.
- EWERS, R.M. Interaction effects between economic development and forest cover determine deforestation rates. *Global Environmental Change*, 16, p. 161-169, 2006.
- FERREIRA, L. V.; VENTICINQUE, E.; ALMEIDA, S. O desmatamento na Amazônia e a importância das áreas protegidas. *Revista Estudos Avançados*, USP, v. 19, n. 53, 2005.
- FGV. *Das árvores aos lares: a geração de renda, emprego, divisas e impostos da*

- cadeia produtiva da Fibria Celulose. 2003. Disponível em: <www.fibria.com.br/pdf/arquivofgv.pdf>. Acesso em: 13 jan. 2010.
- FGV. *Veracel Celulose: gateway to sustainable development*. 2007 Available at: <www.veracel.com.br/shared/veracel_relatorio_fgv.pdf>. Last consult at: 13 jan. 2010.
- FISCHER, A. *Incentivos em programas de fomento florestal na indústria de celulose*. Tese (Doutorado) – FEA-USP, São Paulo, 2007.
- HOFFMAN, Andrew. *From heresy to dogma: an institutional history of corporate environmentalism*. Stanford Business Books, 2001.
- HOLMES, T. P. et al. *Custos e benefícios financeiros da exploração florestal de impacto reduzido em comparação à exploração florestal convencional na Amazônia Oriental*. Fundação Floresta Tropical, 2004.
- JUVENAL, T. L.; MATTOS, R. L. G. O setor florestal no Brasil e a importância do reflorestamento. *BNDES Setorial*, n.16, p. 3-30, 2002.
- KENGEN, S. *Industrial forestry and Brazilian development: a social, economic and political analysis, with special emphasis on the fiscal incentives scheme and the Jequitinhonha Valley in Minas Gerais*. Tese (Doutorado) – Michigan State University, EUA, 1985.
- LEVINE, D.K. *Production Chains*. Research paper, center for the advanced study of economic efficiency, 2011. Available at: <<http://casee.asu.edu/upload/Production-Chains.pdf>>.
- MORATORI, N.O. *A história do IPEF na silvicultura brasileira*. Instituto de Pesquisas e Estudos Florestais, IPEF, 2008.
- MORELLO, T. F. *Carvão vegetal e siderurgia: de elo perdido a solução para um mundo pós-Kyoto*. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Economia - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), 2009. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12138/tde-07122009-093830/>>. Acesso em: 19 abr. 2010.
- MORELLO, T. F.; PIKETTY, M. G. *Transição das siderúrgicas do polo de Carajás para um padrão de baixa contestabilidade socioambiental: foco nos incentivos econômicos*. Projeto Energia e Reflorestamento na Amazônia, 2010. Disponível em: <http://www.nesa.org.br/pdf/Consultorias/Morello%20_%20Piketty%20_2010_%20final.pdf>.
- NEPSTAD, D.C. et al. *Interactions among Amazon land use, forests and climate: prospects for a near-term forest tipping point*. *Phil. Trans. R. Soc. B*, 363, p. 1737-1746, 2008.
- OBSERVATÓRIO SOCIAL. *Observatório Social em revista*, n. 15, jun. 2009.
- PEREIRA, D. et al. *Fatos florestais da Amazônia 2010*. IMAZON, 2011.
- ROS-TONEN, M.A.F. et al. Forest-related partnerships in Brazilian Amazonia: there is more to sustainable forest management than reduced impact logging. *Forest Ecology and Management*, 256, p. 1482-1497, 2008.
- SBPC. *O Código Florestal e a Ciência: contribuições para o diálogo*. Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, SBPC, 2011a.
- SBPC. *Propostas e considerações da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SBPC) e Academia Brasileira de Ciências (ABC) acerca da reforma do código florestal (PLC 30/2011)*, 2011b.
- SIST, P.; FERREIRA, F.N. Sustainability of reduced-impact logging in Eastern Amazon. *Forest Ecology and Management*, 243, p. 199-209, 2007.
- SORRENSEN, C. Linking smallholder land use and fire activity: examining biomass burning in the Brazilian Lower Amazon. *Forest Ecology and Management*, 128, p. 11-25, 2000.
- SPECTRUM. Growth on the horizon. *Spectrum Magazine of Pulp & Paper*, Issue 20, Number 2, 2009. Available at: <http://spectrum.andritz.com/index/iss_20/art_20_10.htm>. Last consult at: 13 Jan. 2010.
- STERNBERG, H. O. Aggravation of floods in the Amazon river as a consequence of deforestation? *Geografiska Annaler. Series A, Physical Geography*, v. 69, n. 1, p. 201-21, 1987.

1 Entre outras menções contidas no livro, merece destaque: “Foi uma fase [década de 1970] em que os incentivos fiscais revelaram-se imprescindíveis, fazendo com que os recursos financeiros deixassem de ocupar o centro das preocupações dos empresários do setor [de celulose] (...) (MORATORI, 2008, p.46).”

2 Cabe assinalar que o foco do artigo repousa sobre a prática da exploração de florestas nativas e não sobre a ciência ou tecnologia de manejo de florestas nativas, a qual tem avançado continuamente (SIST; FERREIRA, 2007).

3 Seja p a probabilidade de ocorrerem perdas em uma dada fase do processo de produção. Assuma que (i) a probabilidade de um acidente (contabilizado como perda de produção) é a mesma para todas as fases do processo e; (ii) a ocorrência de perda (ou não) em uma dada fase do processo não altera a probabilidade de ocorrência de perda em outra fase (as perdas ocorrem de maneira independente). A probabilidade de ocorrer perda em pelo menos uma das N fases do processo produtivo (a qual é regida, pois, por uma distribuição binomial) é dada por $1 - (1 - p)^N$, uma expressão cujo valor é crescente com N .

(*) *Doutorando em Economia do Desenvolvimento, IPE-USP. (E-mail: tfmrs@yahoo.com.br).*

Os Efeitos das Expectativas de Reeleição Sobre os Ciclos Políticos: Uma Análise Empírica a Partir da Política Fiscal dos Municípios Brasileiros

LUIS MELONI (*)

1 Introdução

Esse trabalho investiga se os ciclos políticos são menos intensos em situações em que o candidato incumbente entende que sua probabilidade de reeleição é mais elevada.¹

A menor manipulação da política econômica em cenários dessa natureza se justificaria a partir da existência de algum tipo de custo de manipulação da política econômica.

A maior motivação desse trabalho, portanto, é a suposição de que os políticos enfrentam algum tipo de custo ao distorcer a política econômica em anos eleitorais. De acordo com o que foi argumentado, é possível pensar nesse custo de diversas formas.

Nos casos em que a manipulação da política econômica se dá via aumento da despesa orçamentária, o custo pode ser pensado como o ajuste fiscal que o político tem de fazer nos anos seguintes à eleição. De fato, diversos trabalhos da literatura mostram evidências empíricas de ajuste fiscal em anos que

sucedem eleições, o que corrobora a hipótese desse trabalho de existência de algum tipo de custo para manipulação da política fiscal.

Nos casos em que a manipulação se dá via mudança na composição dos gastos, é possível pensar que o político incorre em algum tipo de custo político de ter de submeter à aprovação do poder legislativo uma mudança na composição dos gastos em anos eleitorais.

A partir do exposto acima, parece razoável pensar na manipulação da política econômica em anos eleitorais como uma atividade que gera algum tipo de custo ao candidato incumbente. Esse resultado implica a existência de um *trade-off* a ser enfrentado pelo político incumbente: se por um lado a incerteza em relação ao resultado da eleição gera uma oportunidade de benefícios a partir da manipulação da política econômica em anos eleitorais, essa manipulação gera um custo ao político. Os ciclos políticos, portanto, só devem acontecer até o ponto em que o benefício dessa manipulação for superior ao custo que ela envolve.

Nesse sentido, quanto menor for a incerteza em relação ao resultado da eleição – e, portanto, menor o benefício dos ciclos – menos o político deve distorcer a política econômica em períodos pré-eleitorais.

Com base nesses argumentos, este trabalho tem como objetivo responder à seguinte pergunta: quando o político incumbente entende que ele – ou seu partido, nos casos em que a reeleição do próprio candidato não é possível – possui uma alta probabilidade de ser reeleito, ele tende a não manipular a política econômica em períodos de eleição?

Mais especificamente, este trabalho irá investigar se existem evidências empíricas de que distorções da política fiscal são menos intensas nos municípios brasileiros quando os políticos incumbentes entendem que possuem maior probabilidade de se reeleger.

Isso é feito a partir da estimação de um modelo a partir dos gastos dos municípios brasileiros no período de 1997 a 2007. A escolha desse período se deve em razão do detalhamento dos dados fiscais dos

municípios, obtidos no banco de dados Finanças Públicas no Brasil (FINBRA), junto à Secretaria do Tesouro Nacional. Também são utilizados neste trabalho dados demográficos das Unidades da Federação nas quais estão inseridos os municípios, obtidos junto ao IBGE, e dados referentes às eleições municipais – de 1996, 2000 e 2004 – e às eleições estaduais – de 1998, 2002 e 2006 –, obtidos junto ao Tribunal Superior Eleitoral (TSE).

2 Modelo

Seja f_{it} uma categoria de gasto no município i no período t . O modelo estimado para cada categoria de despesa é o seguinte:

$$f_{it} = \alpha_i + \sum_k \beta_k x_{k,it} + \text{eleição}_t (\delta_1 + \delta_2 \Pi_{it}) + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

onde α_i é o efeito específico de cada município, constante ao longo do tempo, e x_k são variáveis de controle que variam tanto entre municípios e ao longo do tempo quanto somente ao longo do tempo.

No grupo dos controles que variam entre município e ao longo do tempo estão a receita do município, as transferências do governo estadual para o município, a população e o PIB da unidade da federação na qual o município está inserido, que captam efeitos específicos da UF.

Além dessas variáveis estão uma *dummy* que assume valor 1 quando o prefeito é do mesmo partido que o governador, uma *dummy* que assume valor 1 quando o prefeito é do mesmo partido que o presidente e a votação obtida pelo prefeito no primeiro turno da eleição em que ele foi eleito.^{2, 3}

Entre os controles que variam ao longo do tempo estão PIB e a taxa Selic, que têm como objetivo captar mudanças no cenário econômico nacional que possam influenciar os gastos nos municípios ao longo do

tempo. Também foi incluída uma variável chamada LRF, que é uma *dummy* que assume o valor 1 a partir de 2001 e que tem como objetivo captar o efeito da Lei de Responsabilidade Fiscal no padrão de gastos dos municípios.

A variável eleição é uma *dummy* que assume o valor 1 em anos eleitorais e 0 nos demais anos. O termo $\text{eleição}_t (\delta_1 + \delta_2 \Pi_{it})$ pressupõe que o efeito das eleições sobre os gastos pode ser decomposto em duas partes.

A primeira parte, δ_1 , é um fator fixo, que indica, em média, o quanto cada município gasta mais (ou menos) em determinada categoria de despesa em ano de eleição.

O segundo termo que multiplica a *dummy*, $\text{eleição}_t (\delta_2 \Pi_{it})$ dá uma medida de como os gastos em anos de eleição respondem a mudanças na expectativa de probabilidade de reeleição do candidato. A variável Π_{it} é justamente expectativa de probabilidade de reeleição do candidato incumbente do município i no instante t . Com isso, o coeficiente δ_2 é justamente o coeficiente de interesse deste trabalho.

2.1 A Variável proxy

Neste momento é importante explicar uma questão técnica deste trabalho. Como já ficou claro neste momento, o objetivo do trabalho é identificar o efeito da variável Π_{it} , isso é, da expectativa que o candidato incumbente tem de ser reeleito sobre os ciclos fiscais.

Dois problemas se colocam aqui. Em primeiro lugar, não é possível observar a expectativa que o candidato tem de ser reeleito. Isso é, Π_{it} é uma variável não observável. Em segundo lugar, à medida que o candidato incumbente aumenta os gastos em algumas categorias, é de se esperar que a probabilidade, e, portanto, a expectativa que ele tem de se reeleger, aumente. Isto é, existe um viés de simultaneidade que pode gerar problemas para a estimação dos parâmetros e interesse.

Para resolver este problema, este trabalho utiliza uma *proxy* p_{it} , que definimos como o resultado do partido do prefeito nas eleições para governador no município em que ele é prefeito. Mais precisamente, a *proxy* p_{it} é o percentual de votos obtidos pelo partido do prefeito do município i no primeiro turno da eleição ocorrida em $t - 2$ para o governo do Estado onde está inserido o município i . Por serem determinadas em $t - 2$, p_{it} , resolve também o problema de simultaneidade, isso é, o problema de o aumento de gastos em determinadas categorias ter impacto sobre a probabilidade de reeleição.⁴

3 Dados

Neste momento, é conveniente fazer uma breve descrição das rubricas que serão objeto de análise. Como já foi mencionado, a equação 1 será estimada para cada categoria de despesa e para a despesa total dos municípios. As despesas totais foram divididas em duas grandes categorias de despesas: as despesas correntes e as despesas com capital. Estas, por sua vez, foram subdivididas em outras duas subcategorias: despesas de custeio e as transferências correntes e despesas com investimentos e despesas com amortizações.

As despesas de custeio contemplam principalmente as despesas com pessoal, mas também contemplam as despesas com terceiros e outros gastos como material de consumo, entre outras coisas, e podem, dessa forma, ser entendidas como uma medida de consumo dos governos municipais, sendo o componente de maior peso as despesas com custeio. As transferências correntes, por sua vez, correspondem às despesas com transferências a pessoas em geral (transferências a inativos, pensionistas, salário-família, e todas as outras formas de transferências sem contrapartida); são normalmente consideradas como *target expenditure* na literatura de ciclos políticos, já que são um mecanismo mais rápido de transmissão de recursos públicos aos eleitores.

As despesas com capital são representadas basicamente pelas despesas com investimentos públicos. Uma pequena parcela das despesas com capital refere-se ainda às despesas com amortização.

O gráfico a seguir apresenta cada uma das categorias de despesas descritas acima como percentual da despesa total dos municípios divididas entre anos eleitorais e não eleitorais.

O primeiro ponto a ser notado é que há um aumento das despesas correntes médias em anos eleitorais. Há também mudança na composição da despesa: em anos eleitorais ocorre um aumento das despesas com transferências e uma redução das despesas de custeio. Embora esse exercício seja uma mera comparação de médias, o resultado parece de acordo com a ideia postulada de que as despesas com transferências correntes são preferidas pelos políticos em anos de eleição.

As despesas com capital, por sua vez, sofrem redução em anos não eleitorais, podendo quase toda essa redução ser atribuída às despesas com investimentos. As despesas com amortização representam uma parcela muito pequena das despesas totais, cerca de 2%, e não apresentam variação significativa em períodos eleitorais e não eleitorais.

Antes do resultado da estimação do modelo da seção 3, o gráfico abaixo apresenta ainda mais um exercício preliminar, no qual pode ser visto como cada categoria de despesa reage a diferentes medidas da *proxy* p_{it} .

Gráfico 1 – Despesas como Proporção das Despesas Totais

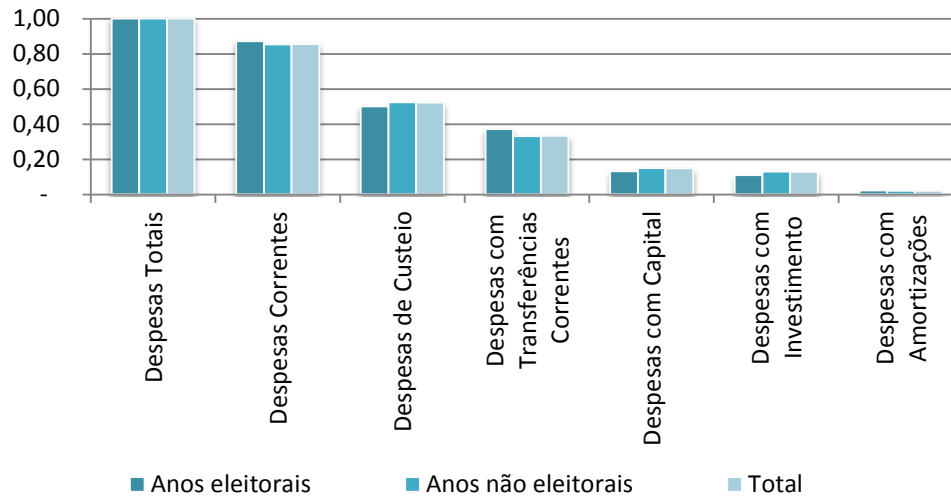
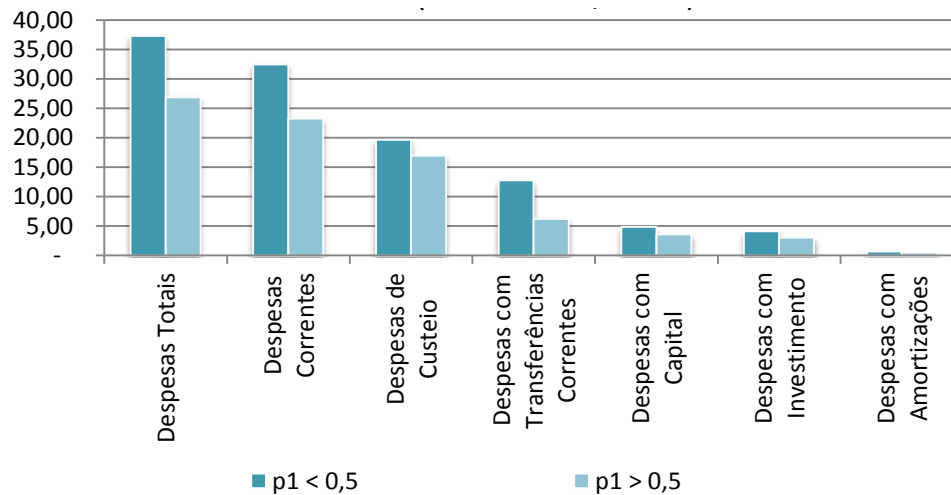


Gráfico 2 – Média dos Gastos em Anos Eleitorais (em milhões de R\$ de 2009)



É interessante notar que as despesas são menores em todas as categorias quando a *proxy* p_{it} assume valores acima de 0,5. Isso significa que altos índices de votação no candidato a governador apoiado pelo prefeito estão associados a níveis de gastos menores.

Um ponto importante a se notar é que as despesas com transferências são as que possuem a maior resposta

a mudanças na *proxy* adotada neste trabalho. As demais despesas se reduzem entre 35% e 40% à medida que a *proxy* p_{it} fica acima de 0,5. As despesas com transferências correntes, por outro lado, sofrem uma redução de mais de 100% à medida que a *proxy* p_{it} fica acima desse valor. Esse resultado, juntamente com o resultado observado no Gráfico 1, dão indícios de que as despesas com transferências correntes são as des-

pesas mais utilizadas pelos políticos para a realização dos ciclos.

4 Resultados Empíricos

A seguir são apresentados os resultados da estimação dos coeficientes de interesse da equação 1.

Os coeficientes estimados não mostram evidência de aumento da despesa total em anos eleitorais, isto é, o coeficiente δ_1 é estatisticamente igual a zero para a equação de despesa total. O coeficiente δ_2 também é estatisticamente igual a zero para essa equação, o que mostra que não há evidência de redução da despesa total à medida que a probabilidade de reeleição aumenta.

Para as despesas correntes, no entanto, há evidência de mudança em sua composição. O coeficiente δ_1 estimado para suas subcategorias mostra que as despesas com pessoal se reduzem em média R\$ 4,2 milhões em anos eleitorais. As despesas com transferências, por outro lado, aumentam em média R\$ 5,0 milhões em

anos eleitorais. Os coeficientes δ_2 também são significantes para essas duas subcategorias e mostram que, à medida que aumenta a probabilidade de reeleição do partido incumbente, o ciclo diminui.

Para as despesas com capital e para as suas subcategorias de despesas os coeficientes de interesse são estatisticamente iguais a zero, indicando que não há evidência de mudança no padrão dos gastos em anos de eleição.

Os resultados indicam, com isso, que há uma evidência de que os políticos tendem a aumentar os gastos com transferências em anos eleitorais, o que já havia sido antecipado pela análise gráfica na seção anterior. A estimação do modelo mostrou que esses recursos vêm de uma redução em gastos correntes.

Os resultados mostram também que, à medida que a probabilidade de reeleição aumenta, esse movimento de ciclo político tende a se reverter. Isto é, à medida que o político incumbente entende que tem mais chances de ser reeleito, menos ele distorce os gastos em favor das transferências correntes em anos eleitorais.

Tabela 1 – Efeito do Calendário Eleitoral e das Expectativas de Reeleição Sobre Cada Categoria de Despesa (em milhões de R\$ de 2009)

Variável dependente: gasto na categoria	Eleição (δ_1)	Π (δ_2)
Despesas Correntes	297,00 (3200)	-29,90 (3070)
Despesas de Custeio	0,83 (0,9076)	-1,82 (1,1409)
Despesas com Transferências Correntes	-4,21 (0,8684) ***	1,35 (0,6483) **
Despesas com Capital	5,04 (1,3128) ***	-3,17 (1,3356) **
Despesas com Investimento	0,16 (0,3653)	-0,59 (0,4559)
Despesas com Amortizações	0,31 (0,3666)	-0,59 (0,4559)
	-0,15 (0,960)	0,00 (00615)

Notas: *** significante a 1%; ** significante a 5%; em parênteses os desvios padrão calculados.

5 Conclusões

Este trabalho procurou investigar se os políticos enfrentam um *trade-off* em anos de eleição quando decidem realizar ciclos da política econômica em anos eleitorais. A ideia é que, se por um lado, a realização dos ciclos pode refletir em aumento da probabilidade de reeleição, por outro lado é razoável supor que o político incorre em algum tipo de custo ao realizar esses ciclos.

Para isso foi estimada uma equação para a despesa total e para determinadas categorias de despesas. Foram utilizadas variáveis com o objetivo de controlar pelas características socioeconômicas e políticas dos municípios. Foram também inseridas nas equações uma *dummy* eleitoral e uma variável com o objetivo de captar a probabilidade de reeleição dos políticos.

Os resultados das estimações evidenciaram que em anos eleitorais há um aumento de despesa com transferências correntes e uma redução das despesas com pessoal, resultados que estão de acordo com o que já havia sido encontrado em outros trabalhos. Os resultados mostram também que à medida que aumenta a probabilidade do candidato incumbente ser reeleito, as distorções geradas pelos anos de eleição se reduzem.

Referência

MELONI, Luis Eduardo Negrão. *Os efeitos das expectativas de reeleição sobre os ciclos políticos: uma análise empírica a partir da política fiscal dos municípios brasileiros*. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2011. Orientador: Carlos Eduardo Soares Gonçalves.

1 A definição de ciclos políticos adotada neste trabalho é a definição consagrada na

literatura de desvios da política econômica motivados pelo calendário eleitoral.

- 2 Essa última variável é importante na medida em que faz com que o coeficiente δ_2 capte somente o ganho de popularidade obtido pelo prefeito ao longo dos primeiros anos de seu mandato.
- 3 Nas equações de categorias de despesas, também está incluída a despesa total no período, já que o interesse, nesse caso, é captar mudanças na composição dos gastos.
- 4 Para o cálculo dessa variável foram levadas em conta as coligações partidárias nas eleições para governador. Isto é, nos casos em que o partido do prefeito não concorreu às eleições a governador, mas apoiou outro partido, o percentual de votos considerado foi o percentual de votos obtido pelo partido apoiado pelo partido do prefeito.

(*) Mestre em Teoria Econômica, IPE/USP.
(E-mail: luis.meloni@uol.com.br).

A Negociação Coletiva do Setor Bancário Brasileiro: Desenvolvimento Recente e Tendências

WILSON APARECIDO COSTA DE AMORIM (*)
MIGUEL HUERTAS NETO (**)

1 Introdução

Este artigo objetiva apresentar em linhas gerais as características e tendências observadas nas negociações coletivas do setor bancário brasileiro no período recente. Para isto, além desta introdução, nas demais partes deste artigo indicaremos alguns elementos teóricos para esta análise e apresentaremos uma breve descrição da evolução do setor focando seus postos de trabalho, uma retrospectiva das negociações coletivas bancárias com a maneira pela qual vêm se desenvolvendo. Ao final, apontaremos algumas tendências possíveis para os próximos anos.

2 Para Análise das Negociações Coletivas

O campo de estudos das relações industriais começou a se formar no meio acadêmico ainda na primeira metade do século XX em países como EUA, Inglaterra e Alemanha. De acordo com Kaufman (2010), a discussão conceitual a respeito das relações industriais possui uma grande diversidade de abordagens entre os diversos países. Especialmente nos EUA, John Dunlop esteve

presente nos principais debates a respeito do assunto desde o final da década de 50. Suas ideias foram e continuam sendo de grande influência. Este artigo toma como ponto de partida conceitual sua abordagem para o Sistema de Relações Industriais.

Segundo Dunlop, as relações industriais compreendem um sistema no qual existem três elementos importantes: atores (trabalhadores, empresas e Estado), ambiente e ideologia. Tais regras condicionam o andamento das relações de trabalho no âmbito individual e no coletivo. No âmbito coletivo, um aspecto de destaque são as negociações coletivas. O sistema se mantém coeso por conta das ideias e crenças compartilhadas por seus atores, o que em outras palavras pode ser qualificado como a cultura de relações industriais. O sistema de relações industriais incorpora-se a outro sistema maior, o social, e encontra-se em plano semelhante ao sistema econômico. (DUNLOP, 1972)

A partir de Dunlop, é possível analisar as relações do trabalho – terminologia mais comum no Brasil

– tais como o seu contexto, seus atores e consequente estrutura de negociação, seu processo de negociação (a forma como a negociação acontece), além, é claro, do próprio conteúdo daquilo que é negociado. Por meio da análise do contexto, estrutura, processo e conteúdo das relações de trabalho, é possível estudar a evolução do sistema de um mesmo país, de um setor econômico – intenção deste trabalho –, ou mesmo estabelecer comparações internacionais. Tais elementos conceituais orientaram as análises que, neste artigo, tratam de maneira específica o setor bancário brasileiro.

3 O Emprego no Setor Bancário e Sua Evolução em Números

Desde a reforma bancária de 1964, o setor bancário brasileiro teve a oligopolização como marca de sua evolução e como resultado a consolidação da atuação de poucos grandes grupos. Na década de 90, marcada pelo fim da hiperinflação e pela abertura da economia nacional, a desestatização (refletida pelo desaparecimento dos bancos estaduais) e a chegada decidida de grandes bancos internacionais

ao chamado mercado de varejo se somaram à oligopolização.

Do ponto de vista institucional, a rede de bancos públicos estaduais foi extremamente reduzida, restando na área estatal apenas os dois grandes bancos federais: CEF e Banco do Brasil. Na área privada, na atual configuração, a disputa pelo mercado conta com dois grandes grupos nacionais e grupos estrangeiros de capital europeu.

Ao longo dos anos, o sistema bancário brasileiro manteve-se em papéis centrais da economia nacional. Entre estes papéis, garantiu a intermediação e financiamento da dívida pública brasileira, parti-

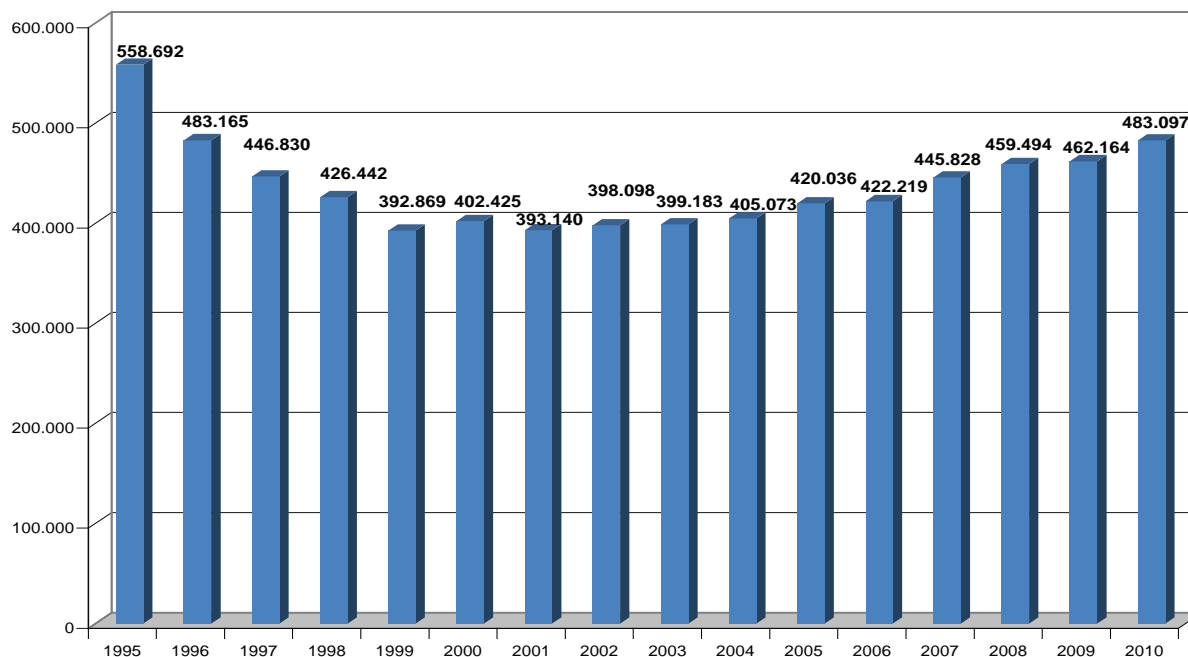
cipou ativamente do processo de internacionalização da economia na captação de recursos internacionais, expandiu seu raio de ação aos vizinhos do América do Sul, e, acima de tudo, dado o viés fiscalista das políticas econômicas pós-Plano Real, conservou sua grande influência no debate nacional.

Na condução dos seus negócios, os bancos passaram por grandes mudanças. O uso intensivo da tecnologia e automação encolheu o tamanho das agências bancárias. Aos poucos, as agências bancárias foram transformadas em lojas financeiras, ao mesmo tempo em que a maior parte da clientela dos

bancos tem sido induzida a se afastar delas com a intensificação do autosserviço e dos correspondentes bancários. No que se refere às suas operações, os largos *spreads* e as receitas de tarifas substituíram a inflação como fontes de lucratividade.

Um aspecto pouco abordado sobre o setor bancário é a sua dimensão de empregador. O sistema bancário brasileiro já chegou a contar com cerca de um milhão de trabalhadores em meados da década de 80. Em 1999, os dados oficiais apontavam o menor patamar de empregos em três décadas, com aproximadamente 383 mil bancários.

Gráfico 1 – Evolução do Emprego no Setor Bancário Brasileiro



Fonte: MTE-RAIS.

Elaboração: DIEESE Rede Bancários.

Conforme se verifica no Gráfico 1, nos anos 2000 ocorreu uma retomada do emprego bancário de tal forma que em 2010 havia 483 mil trabalhadores no setor. O crescimento do emprego bancário acompanha em tendência a recuperação das taxas de crescimento da própria economia brasileira. Assim, o aumento da ocupação bancária provavelmente vinculou-se à ampliação de vendas de produtos financeiros permitida pela expansão da economia nacional, uma vez que o processo de automação e ampliação dos canais de autoatendimento não cessou e continuou tendo efeitos poupadores de trabalho.

O desempenho do setor e o aumento de sua ocupação certamente refletiram-se nas negociações coletivas dos anos 2000 conforme observaremos a seguir.

4 Uma Breve Retrospectiva das Negociações Coletivas do Setor Bancário

Dentro do meio sindical brasileiro, os sindicatos bancários incluem-se entre os de maior tradição de organização.¹ No ressurgimento sindical do final dos anos 70, assim como outras categorias da área industrial paulista – metalúrgicos, por exemplo –, a categoria realizou greves importantes. Além disso, os sindicatos bancários mais importantes também se envolveram na criação e consolidação da Central

Única dos Trabalhadores - CUT. As principais entidades sindicais bancárias estão nas capitais dos Estados, sendo as mais importantes as de São Paulo, Brasília, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre. (AMORIM, 1995).

Atualmente, a entidade de maior porte em representatividade é a Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro – CONTRAF (ligada à CUT). A ela estão ligados praticamente todos os sindicatos de capitais estaduais. Além dela, existem a antiga Confederação dos Trabalhadores das Empresas de Crédito – CONTEC (criada na década de 50), e outros segmentos ligados a setores minoritários do meio sindical.

No âmbito patronal, ainda que com sua típica discrição, a organização sindical dos bancos sempre foi bastante ativa. A constituição da FENABAN/FEBRABAN em meados da década de 60 foi uma prova da disposição do setor para manter uma influente presença institucional. O grande número de autoridades econômicas que atuaram em grandes bancos privados brasileiros antes e depois de suas respectivas passagens pelo governo confirma o peso do setor. (MINELLA, 2007)

A negociação coletiva do setor bancário passou por mudanças nas últimas três décadas. No final dos anos 70, as negociações de âmbito

regional prevaleciam entre bancos e bancários. Com raras exceções, a categoria contava com uma única data-base em todo o País (1º de setembro), mas com processos de negociação que eram conduzidos isoladamente nas grandes capitais (AMORIM, 1992).

Para os sindicatos bancários mais fortes, as negociações regionais eram fonte de preocupações. Isto porque os acordos assinados pelos sindicatos mais fracos nas diversas regiões do País normalmente eram mais desfavoráveis. Apesar de isoladas, as negociações regionais que chegavam a acordos deste tipo abriam precedentes que favoreciam a posição dos bancos nas demais negociações, posto que, em caso de eventual julgamento de dissídio, a Justiça do Trabalho já dispunha de uma referência para se manifestar.

Da parte patronal, os vários acordos regionais viabilizavam a abertura de flancos no meio sindical com precedentes com acordos coletivos de custos mais baixos. Por outro lado, a atuação nacional dos bancos como empregadores, dada a diversidade de acordos (definindo diferentes pisos salariais em diversos Estados e.g.) criava problemas para a gestão de pessoal. Em suma: os variados acordos criavam diferentes condições de contratação (diferentes pisos salariais e gratifi-

cações e.g.) e tornavam mais complexo o gerenciamento de pessoal.

O porte nacional do mercado bancário definiu desta maneira as negociações coletivas do setor. A partir de 1979 a estratégia sindical dos bancários levou à composição de instâncias nacionais (comissões ou comandos sindicais) para acompanhar as negociações nas diversas capitais. O objetivo era pressionar sindicatos mais fracos e evitar que assinassem acordos desfavoráveis. Entre os bancos, a Federação buscou coordenar sua atuação nas mesmas negociações regionais. O objetivo era generalizar pelo País os termos dos acordos que fossem obtidos com menores custos de contratação. Os objetivos das partes eram diferentes – bancários desejando melhores acordos e bancos desejando acordos menos custosos –, mas tais objetivos os levaram a organizar-se e preparar-se simultaneamente para as negociações em termos nacionais.

Dois momentos foram importantes nesta história: em 1979 houve greves importantes nas principais capitais brasileiras, demonstrando que o setor, assim como o dos metalúrgicos paulistas, já realizava uma nova etapa nas relações trabalhistas brasileiras. Nesta etapa, o conflito e a negociação se alternavam como possibilidades.

O segundo momento foi em 1985. Na campanha salarial desse ano, os bancários puseram à prova sua capacidade de articulação e fizeram uma vitoriosa greve de dois dias em escala nacional. Essa greve marcou a passagem definitiva das negociações coletivas do setor para uma nova estrutura: centralizada e nacional. Já a partir de 1988, os encontros entre patrões e empregados, que até então aconteciam nas diversas capitais brasileiras, concentraram-se apenas em São Paulo, sede da entidade patronal (FENABAN) e das principais empresas do setor privado.

A estrutura de negociação centralizada e nacional tinha do lado dos trabalhadores os sindicatos e federações das principais capitais e Estados. A legitimidade desta representação era garantida pela votação obtida por estas entidades em encontros nacionais anuais realizados pela categoria. Do lado dos bancos, a bancada de negociadores era composta por representantes dos grandes privados nacionais e o *staff* negociador da FENABAN.

Mesmo com todos os percalços do setor ou mesmo da economia brasileira, a negociação centralizada nacionalmente não foi mais revertida desde então. A ocorrência de greves nacionais (como em 1987, 1989, 1990 e 1991) reforçou este quadro.

A partir dos anos 90, a negociação centralizada viabilizou acordos em torno de novas questões, como a negociação por participação nos lucros e resultados, e a eliminação do adicional por tempo de serviço do âmbito do acordo. No primeiro tema, o padrão de acordo firmado em 1995 não se alterou significativamente desde então, sendo um dos poucos definidos para toda a categoria em uma convenção coletiva nacional. No segundo tema, a pressão patronal pela retirada do adicional por tempo de serviço do acordo levou as partes, em 2000, a concordarem na realização de uma consulta plebiscitária aos bancários sobre o assunto.²

Desta negociação centralizada nacional, de 1997 em diante, desdobraram-se mesas temáticas a ela ligadas para dar conta de assuntos como segurança bancária, saúde no trabalho, jornada e terceirização no meio bancário. Estas mesas foram criadas com o objetivo de aprofundar discussões a respeito destes temas em rodadas realizadas fora do período típico da data-base.

Ao longo do tempo, também foram constituídas comissões de trabalhadores por banco. Estas comissões inicialmente foram subordinadas à chamada “Executiva Nacional dos Bancários”. Porém, do ponto de vista político, as comissões sempre despertaram a preocupação das

lideranças sindicais quanto às possibilidades e riscos de se tornarem instâncias autônomas de organização em relação aos sindicatos e federações da categoria. Atualmente, tais riscos foram contornados e as comissões se encontram ligadas organicamente à Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro – CONTRAF (filiada à CUT) e tratam apenas de problemas exclusivos a estes bancos (ex.: demissões, planos de previdência etc). Há uma segunda mesa de negociação conduzida pelas entidades ligadas à CONTEC. Dado seu caráter secundário em termos de importância política, comparativamente ao grupo negociador da CONTRAF, esta segunda representação dos trabalhadores não altera o desenho centralizado e nacional da negociação coletiva do setor.

Do lado patronal, em meados dos anos 90 também houve mudanças na representação dos bancos nas negociações. Desde sempre, a mesa patronal bancária contou com um coordenador ou negociador-chefe do quadro da FENABAN, acompanhado por representantes dos grandes bancos privados nacionais, como Bradesco, Itaú e Unibanco.

Em meados dos anos 90, a condução da bancada patronal renovou-se com a chegada de um novo responsável por relações de trabalho na FENABAN. Até então, a condução das negociações do lado dos bancos ficava a cargo de Alencar Naul Rossi. À frente da bancada patronal desde o início dos anos 80, a figura de Rossi caracterizava-se por uma postura mais dura nas negociações. Seu substituto, Magnus Ribas Apostólico – ainda hoje o principal negociador da FENABAN –, adotou uma atuação flexível na representação dos bancos nas negociações coletivas.³

5 Um Olhar Sobre as Negociações Coletivas nos Anos 2000

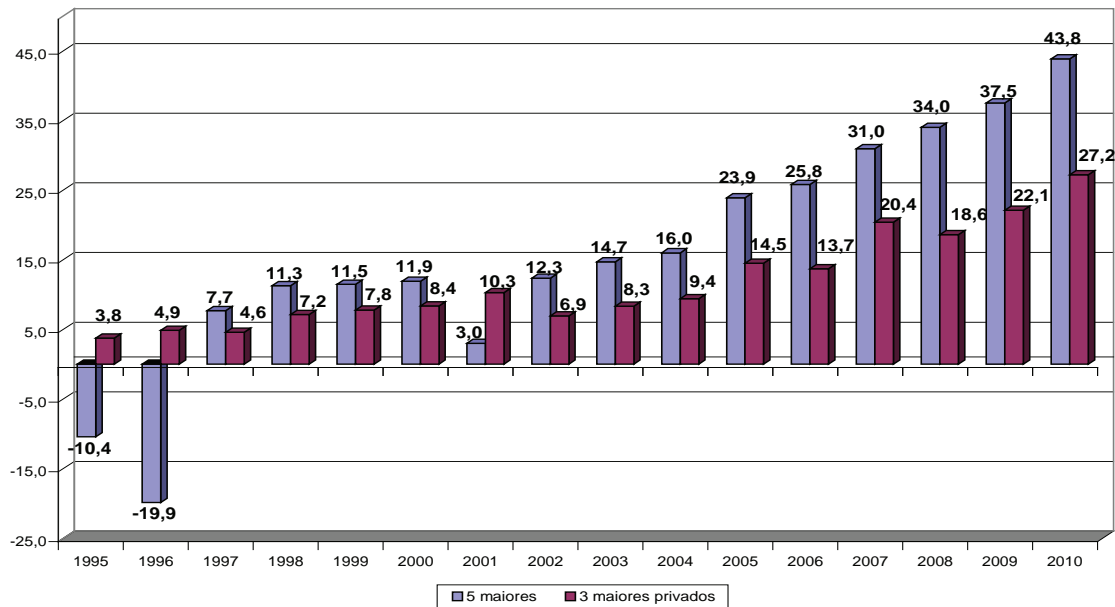
Para melhor contextualização das negociações coletivas dos bancários nos anos 2000 é importante verificar que seu pano de fundo foi o mesmo das demais categorias. De modo geral, a década pode ser dividida em duas fases. Na primeira, entre 2000 e 2003, o crescimento econômico baixo aliado a elevadas taxas de desemprego inibiram a possibilidade de melhores acordos salariais. Na segunda fase, o crescimento econômico mais expressivo

e a queda do desemprego criaram um contexto mais favorável aos ganhos salariais (AMORIM, 2010; PERES *et al.*, 2010).

Do ponto de vista setorial, a melhoria do quadro econômico nacional deu aos bancos novas oportunidades de ganho pela via da expansão do crédito e venda de produtos financeiros, dado que também houve expansão da renda disponível. O gráfico a seguir demonstra que no período de 2004 a 2011 os cinco maiores bancos nacionais (públicos e privados) desenharam uma trajetória crescente em termos de lucros acumulados. Em poucas palavras, nesta segunda fase, o contexto das negociações coletivas do setor bancário foi de expansão de mercados permitida pelo próprio crescimento da economia, e da ocupação no setor.

A análise das negociações coletivas dos bancários mostra que o conteúdo das negociações da categoria no que se refere aos reajustes salariais e pisos salariais esteve sintonizado com este contexto geral. Na tabela a seguir encontram-se os reajustes acordados entre trabalhadores e empresas do setor desde 1994.

Gráfico 2 – Brasil - Maiores Bancos – Lucro Líquido Anual (R\$ bilhões – valores de janeiro de 2011)



Fonte: Balanço dos bancos (vários anos).

Tabela 1 – Bancários – Acordos com a FENABAN – Índices de Reajuste e Aumento Real (%)

Ano	Reajuste Acordado	INPC	Aumento Real
1994	16,00	9,74	5,7
1995	30,00	25,80	3,3
1996	10,80	14,28	-3,0
1997	5,00	4,30	0,7
1998	1,20	3,52	-2,2
1999	5,50	5,25	0,2
2000	7,20	6,96	0,2
2001	5,50	7,31	-1,7
2002	7,00	9,16	-2,0
2003	12,60	17,52	-4,2
2004	8,50	6,64	1,7
2005	6,00	5,01	0,9
2006	3,50	2,85	0,6
2007	6,00	4,82	1,1
2008	10,00	7,15	2,7
2009	6,00	4,44	1,5
2010	7,50	4,29	3,1
2011	9,00	7,40	1,5

Elaboração: DIEESE – Subseção Contraf – CUT.

Tabela 2 – Bancários – Acordos com a FENABAN – Piso Salarial dos Bancários – Setor Privado – Aumento Real (segundo INPC – IBGE) (%)

Ano	Pisos Aumento Real Acordado
2001	-1,69
2002	-1,98
2003	-4,19
2004	5,75
2005	0,94
2006	0,63
2007	1,13
2008	2,66
2009	1,49
2010	11,55
2011	4,28

Elaboração: DIEESE – Subseção Contraf – CUT.

Pela Tabela 1 nota-se que de 1996 a 2003 (ano de perda mais expressiva), frequentemente os reajustes salariais estiveram abaixo da inflação acumulada no período, o que, em outras palavras, significa que os salários da categoria acumularam perdas reais nestes anos. Este quadro é revertido de 2004 em diante, posto que, em todos os anos, o reajuste acordado conteve algum aumento real.

No que se refere aos pisos, conforme demonstra a Tabela 2, no início dos anos 2000, os reajustes aplicados no piso da categoria bancária estabelecidos na convenção coletiva nacional da FENABAN foram realizados com percentuais abaixo da inflação acumulada nos 12 meses anteriores à data-base. Porém, a partir de 2004 o quadro se inverteu e os reajustes no piso passaram a superar a inflação, com destaque para o ano de 2010. Neste ano, o piso teve um aumento real superior a 11%, fazendo com que ao final da década o aumento real acumulado no piso chegasse a 21,55%. Nos últimos anos, o debate sobre valorização do piso da categoria ganhou importância na mesa de negociação, principalmente após o acordo do Governo Federal com as centrais sindicais, que estipulou uma fórmula de reajuste do salário mínimo nacional, que funciona como uma espécie de parâmetro para os pisos de diversas categorias (HUERTAS NETO, 2011).

Outro dado interessante relativo ao processo das negociações coletivas do setor bancário é que, de 2004 em diante, em todos os anos houve uma greve nacional da categoria. Este período de maior endurecimento nas campanhas salariais por parte dos bancários provocou também uma mudança na dinâmica das negociações em torno da data-base. Nos anos 90, a pauta de reivindicações dos trabalhadores era entregue entre o final do mês de julho e o começo do mês de agosto. Em agosto, ocorriam as primeiras rodadas e, nestas, eram definidas a agenda de negociação e suas prioridades temáticas. O período mais tenso destas negociações normalmente situava-se nos dez dias que precediam a data-base da categoria (1º de setembro). Nesta etapa, os eventuais impasses poderiam resultar em greves ou mesmo em interrupção temporária das negociações. Os acordos normalmente eram assinados na segunda quinzena de setembro, com as negociações podendo excepcionalmente avançar pelo mês de outubro.

Mais recentemente, a dinâmica das negociações tem obedecido esta mesma sequência. Porém, com as rodadas começando um pouco mais tarde, o período de maior tensionamento entre sindicatos e bancos deslocou-se para o final do mês de setembro, ocorrendo então as eventuais greves e a assinatura dos

acordos já na primeira quinzena de outubro. Em poucas palavras, o aumento da capacidade de resistência dos sindicatos, ou de outra forma, seu poder de barganha, viabilizou a extensão do período das negociações por força da organização de greves.

No que se refere à estrutura de negociação, a despeito das campanhas salariais mais difíceis e repetidas greves nos últimos anos, é possível afirmar que ela permanece estável. Ao longo de todo este período, verificou-se que os interlocutores de ambos os lados encontram-se em posições consolidadas, demonstrando amadurecimento das partes em termos das relações de trabalho. Uma evidência importante é que os processos negociais entre bancos e bancários dispensam a intervenção da Justiça do Trabalho, que há muito não participa do processo negocial.⁴

Em momento mais recente, a greve nacional ocorrida durante a negociação coletiva de 2011 foi a mais longa e de maior adesão em pelo menos duas décadas e não chegou a causar estremecimento na relação entre as partes.⁵

6 Algumas Tendências para a Negociação do Setor Bancário

O acompanhamento das negociações coletivas do setor bancário brasileiro demonstra um processo

de amadurecimento. Como sinal adicional deste amadurecimento, do final dos anos 90 em diante, a negociação coletiva bancária tem produzido algumas inovações importantes. Uma delas é a inclusão de uma cláusula prevendo a criação de uma mesa temática de negociações sobre igualdade de oportunidades em 2001 – até hoje, uma das poucas a lidar com o assunto em dimensão nacional e centralizada dentro do meio trabalhista brasileiro.. A inclusão desta cláusula foi resultado de discussões mais efetivas que se iniciaram também em meados dos anos 90 em torno das questões relativas ao assédio sexual e discriminação de gênero.

Em outra inovação importante, criou-se em 2011 uma comissão específica para lidar com o assédio moral nos bancos. Mais recentemente, o caráter cada vez mais assemelhado ao comércio que a atividade bancária vem assumindo junto aos clientes tem levado à prática do estabelecimento de metas de vendas para os trabalhadores do setor. Os sindicatos têm se dividido em simplesmente combater o estabelecimento de metas ou combater o que consideram como metas abusivas, já que difíceis de serem atingidas. Na campanha salarial de 2011, prevaleceu a tese sindical do combate às metas abusivas e, como consequência, o debate sobre o assédio moral cresceu entre bancos e bancários. No acordo assinado, estão previstas reuniões periódicas para debate destas questões

e também o desdobramento para comissões de mesma natureza por bancos.

As negociações dos próximos anos terão pela frente, do ponto de vista de seu conteúdo, o reforço de temas que vêm adquirindo importância crescente como o da terceirização dos serviços bancários. Principal ponto de polêmica entre trabalhadores e patrões do setor, o chamado correspondente bancário tem sido defendido pelos bancos como uma forma ágil de estender o atendimento bancário a segmentos ainda excluídos da população. Do lado dos trabalhadores, as críticas ao correspondente bancário centram-se na contratação de trabalhadores que lidam com serviços bancários, mas que não se constituem trabalhadores bancários, logo, estão fora da cobertura da convenção coletiva e normalmente não possuem a qualificação necessária para exercer a função. Outros dois aspectos também são relacionados pelos sindicatos. O primeiro é a questão da segurança nos locais de atendimento do correspondente bancário (não submetidos à legislação de segurança bancária). O segundo relaciona-se ao sigilo das informações bancárias, que, na visão dos sindicatos, não necessariamente seria garantido na atividade do correspondente da forma como já é típica e obrigatória da atividade bancária tradicional.

Outro aspecto a ser observado refere-se às políticas de gestão de

pessoas dos bancos. Em meados de 2011, a FENABAN realizou um seminário específico sobre este tema para o qual foram convidados sindicalistas bancários. Este seminário não teve a finalidade de um fórum de negociação, mas sem dúvida serviu de ensaio para o debate de temas estratégicos para os bancos, como remuneração variável e carreira. A disseminação da chamada gestão por competências por parte dos bancos (como, de resto, também por quase todas as grandes empresas) ainda não se tornou assunto sindical no Brasil, mas pode vir a sê-lo, já que em última análise afeta o processo de trabalho e sua remuneração (CRUZ; SARSUR; AMORIM, 2011).

Por fim, há que se notar que a recente internacionalização dos bancos brasileiros e também o aumento de espaço obtido pelos bancos estrangeiros no Brasil tendem também a criar ou intensificar outro tipo de tensionamento entre empresas e sindicatos em nível internacional.

Pela maior vitalidade dos sindicatos bancários brasileiros comparativamente à de outros países, é de se esperar que novas agendas de discussões surjam em torno do alinhamento das práticas de contratação dos bancos nos diversos países, a partir de articulações sindicais internacionais. Atualmente já há iniciativas em curso como o acordo marco (tratando de assuntos internacionais) no âmbito do

funcionalismo do Banco do Brasil e entendimentos em bancos privados como HSBC, Itaú e Santander.

Referências

- AMORIM, W. A. C. *As negociações coletivas no setor bancário paulista (1979-1985)*. Dissertação (Mestrado) – PUC, São Paulo, 1992.
- _____. Setor bancário brasileiro: a busca de novos rumos para a negociação coletiva. *Relasur Revista Relaciones Laborales America Latina Cono Sur*, v. 7, 1995.
- _____. Negociações coletivas no Brasil: a hora dos aumentos reais? *Informações FIPE*, p. 32-37, out. 2010.
- CANEDO, L. B. *Bancários: movimento sindical e participação*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.
- CRUZ, M. V. G.; SARSUR, A. M.; AMORIM, W. A. C. *Gestão de competências nas relações de trabalho: o que pensam os sindicalistas?* XXXV ENANPAD, Rio de Janeiro, 2011.
- DUNLOP, John T. General theory of industrial relations. In: MARSHALL, R.; PEARLMAN, R. *An anthology of labor economics: readings and commentary*. New York: John Wiley and Sons, Inc, 1972, p 547-555.
- HUERTAS NETO, M. *Distribuição funcional da renda e relações de trabalho no Brasil: 1995-2007*. Dissertação (Mestrado) – PUC SP, 2011.
- KAUFMAN, B. E. The theoretical foundation of industrial relations and its implications for labor economics and human resource management. *Industrial and Labor Relations Review*, v. 64, n. 1, October 2010.
- MINELLA, A. C. Maiores bancos privados no Brasil: um perfil econômico e socio-político. *Sociologias*, Porto Alegre, ano 9, n. 18, jul./dez. 2007.
- PERES C. L.; HUERTAS NETO, M.; SERRÃO, R.S. 50 anos de lutas dos trabalhadores por reajustes salariais. *Revista da ABET*, v. IX, n. 2, 2010.
- 4 Nos anos 70, a frequente interferência da Justiça do Trabalho nas negociações coletivas dos bancários no Estado de São Paulo fez com que o sindicalistas daquele período se referissem aos acordos coletivos genericamente como “dissídios”.
- 5 Em comunicado oficial , a FENABAN, por meio de seu negociador, queixou-se da realização da greve de 2010, mas o tom da manifestação não é o de acirramento de posições. Ver http://www.febraban.org.br/Noticias1.asp?id_texto=1411&id_pagina=61&palavra=greve.

1 As primeiras entidades foram criadas já na década de 20. Ver Canedo (1986).

2 Esta consulta resultou na aceitação pelos bancários de uma indenização pela retirada do adicional por tempo de serviço.

3 Alencar Naul Rossi fora dirigente sindical bancário na cidade de Sorocaba em São Paulo e tornou-se um profissional da área de relações de trabalho, tendo inclusive uma passagem pelo Ministério do Trabalho na Gestão de Murilo Macedo no governo Figueiredo na primeira metade dos anos 80. Magnus Ribas Apostólico, por sua vez, tivera sua atuação profissional vinculada ao ramo da metalurgia fora do Estado de São Paulo.

(*) Economista pela FEA-USP.

(E-mail: wilsonamorim@bigghost.com.br).

(**) Economista pela PUC-SP.

(E-mail: miguelhuertasneto@gmail.com).