

ECONOMIA & TECNOLOGIA

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná (UFPR) com o apoio do Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR) e do Setor de Ciências Sociais Aplicadas



Foto: Dirce Freire Maia

EDITORIAL

SIMPÓSIO - FUNDO DE RIQUEZA SOBERANA

NÍVEL DE ATIVIDADE, INFLAÇÃO E POLÍTICA MONETÁRIA

POLÍTICA FISCAL E DÍVIDA PÚBLICA

ECONOMIA PARANAENSE

SETOR EXTERNO E ECONOMIA INTERNACIONAL

ECONOMIA E TECNOLOGIA

FINANÇAS E MERCADOS FINANCEIROS

OPINIÃO

INDICADORES ECONÔMICOS

www.boletimdeconjuntura.ufpr.br



**SETOR DE CIÊNCIAS
SOCIAIS APLICADAS**
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (PGDE)

APOIO



Ano 03

Volume 11

Out./Dez. de 2007

ISSN 1809-080X

ECONOMIA & TECNOLOGIA

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná (UFPR) com o apoio do Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR) e do Setor de Ciências Sociais Aplicadas



SETOR DE CIÊNCIAS
SOCIAIS APLICADAS

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (PPGDE)



CENTRO DE PESQUISAS ECONÔMICAS

Coordenação Geral

Luciano Nakabashi

Secretária Geral

Aurea Koch

Supervisão Geral

Jedson César de Oliveira

Editoração eletrônica

João Basílio Pereima Neto

Jedson César de Oliveira

Equipe Técnica

Guilherme R.S. Souza e Silva

Jedson César de Oliveira

João Basílio Pereima Neto

Keila Corrêa Bittencourt

Rogério Brito de Oliveira

Colaboradores

Luciano D`Agostini

Endereço para correspondência:

Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC)

Av. Prefeito Lothário Meissner, 632 - Jardim Botânico

Fone: (41) 3360-4400/4440 CEP 80210-170

Curitiba - Paraná

E-mail: cepec@ufpr.br

www.boletimdeconjuntura.ufpr.br

ECONOMIA & TECNOLOGIA

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná (UFPR)
com o apoio do Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR) e do Setor de Ciências Sociais Aplicadas

Dados Internacionais de Catalogação da Publicação (CIP)

ECONOMIA & TECNOLOGIA / Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC);
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE);
Universidade Federal do Paraná (UFPR). Curitiba, 2005-

Ano 03, Vol. 11, Out/Dez. de 2007

Trimestral
ISSN 1809-080X

1.Boletim de Conjuntura Econômica; 2.Tecnologia; 3.Economia Brasileira.

É permitida a reprodução dos artigos, desde que mencionada a fonte.

Os artigos assinados são de inteira responsabilidade dos autores.

ÍNDICE

EDITORIAL	03
SIMPÓSIO – Fundo de Riqueza Soberano	05
O “Fundo Soberano” é uma boa estratégia de política cambial?	05
<i>José Luis Oreiro</i>	
<i>Luiz Fernando de Paula</i>	
Um país que insiste em não apreender com a história	11
<i>Fábio Dória Scatolin</i>	
<i>Gabriel Porcile Meirelles</i>	
<i>Marcelo Curado</i>	
Fundo de Riqueza Soberana: uma análise sobre seus impactos no Brasil	15
<i>Fernando Motta Correia</i>	
<i>Jedson César de Oliveira</i>	
NÍVEL DE ATIVIDADE, INFLAÇÃO E POLÍTICA MONETÁRIA	23
A evolução dos principais indicadores econômicos do Brasil em 2007	23
<i>Guilherme R. S. Souza e Silva</i>	
POLÍTICA FISCAL E DÍVIDA PÚBLICA	31
Spread Bancário e Endividamento Público no Brasil	31
<i>Fernando Motta Correia</i>	
ECONOMIA PARANAENSE	35
Perfil Sócio-Econômico de Ponta Grossa	35
<i>Emerson Martins Hilgemberg</i>	
<i>Cleise Tupich Hilgemberg</i>	
<i>Alysson Stege</i>	
<i>André Toledo</i>	
<i>Thaís Silva</i>	
Retorno em escolaridade no Paraná	49
<i>Juliana Kikuchi Van Zaist</i>	
<i>Luciano Nakabashi</i>	
Os impactos do programa comunidade escola sobre a violência entre os jovens ... 57	
<i>Anna Karolina Selhorst Bezerra</i>	
<i>Luciano Nakabashi</i>	
Mudança organizacional da agroindústria canavieira paranaense pós-desregulamentação setorial	69
<i>Pery Francisco Assis Shikida</i>	
<i>Vanessa de Souza Dahmer</i>	
SETOR EXTERNO E ECONOMIA INTERNACIONAL	81
Déficits em conta corrente: de volta às crises dos anos 90?	81
<i>João Basílio Pereima Neto</i>	
ECONOMIA E TECNOLOGIA	89
Propriedade intelectual em melhoramento vegetal: o que muda com a alteração na Lei de Proteção de Cultivares no Brasil?	89
<i>Marcos Paulo Fuck</i>	
<i>Maria Beatriz Bonacelli</i>	
<i>Sergio Paulino de Carvalho</i>	

O impacto econômico das marcas e patentes no desempenho econômico das firmas industriais.....	99
<i>Francisco Lana</i>	
<i>Adriano Baessa</i>	
<i>Gustavo Costa</i>	
<i>Fernando Freitas</i>	
FINANÇAS E MERCADOS FINANCEIROS.....	105
A Consolidação do Mercado de Capitais Brasileiro.....	105
<i>João Basílio Pereira Neto</i>	
OPINIÃO.....	111
Sugestões para o aperfeiçoamento do regime de metas de inflação no Brasil.....	111
<i>José Luís Oreiro</i>	
O alcance das políticas sociais.....	114
<i>Igor Zanoni Constant Carneiro Leão</i>	
INDICADORES ECONÔMICOS.....	119
<i>Índices de Preços.....</i>	<i>119</i>
<i>Índices de Confiança.....</i>	<i>121</i>
<i>Vendas Reais no Varejo.....</i>	<i>122</i>
<i>Contas Nacionais.....</i>	<i>123</i>
<i>Consumo.....</i>	<i>123</i>
<i>Finanças Públicas.....</i>	<i>124</i>
<i>Receitas e Despesas.....</i>	<i>124</i>
<i>Atividade Industrial.....</i>	<i>125</i>
<i>Consumo de Energia Elétrica.....</i>	<i>126</i>
<i>Taxa de Desemprego.....</i>	<i>127</i>
<i>Pessoal Ocupado e Rendimentos.....</i>	<i>128</i>
<i>Taxa de juros/Reservas Internacionais.....</i>	<i>129</i>
<i>Setor Externo.....</i>	<i>130</i>
<i>Taxa de Câmbio.....</i>	<i>131</i>
<i>Agregados Monetários.....</i>	<i>132</i>

EDITORIAL

É com grande satisfação que apresento o décimo primeiro volume do boletim *Economia & Tecnologia*. A partir desse número será dada maior ênfase à participação de pesquisadores externos, gerando maior integração destes com os pesquisadores do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR. O principal objetivo é proporcionar ganhos de escala estáticos e dinâmicos a partir de uma maior sinergia na elaboração dos trabalhos.

Os artigos do simpósio discutem os pontos positivos e negativos da criação de um Fundo de Riqueza Soberano. O tema é de suma importância devido ao processo de entrada de grande volume de capitais pelo qual o país passa. O grupo encarregado dessa tarefa é formado por Luiz Fernando de Paula, da Faculdade de Ciências Econômicas da UERJ, e José Luis Oreiro, Fábio Dória Scatolin, Gabriel Porcile Meirelles, Marcelo Curado, Fernando Motta Correia, Jedson César de Oliveira, todos do departamento de economia da UFPR.

Considerando a maior participação dos pesquisadores externos, aproveito para dar um maior destaque aos seus respectivos trabalhos. Na área de economia paranaense, temos a participação de Emerson Hilgemberg, Cleise Hilgemberg, Alysson Stege, André Toledo, Thaís Silva, da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG). Os pesquisadores realizaram uma análise do perfil sócio-econômico de Ponta Grossa. Adicionalmente, contamos com o estudo de Pery Francisco Assis Shikida e Vanessa de Souza Dahmer, ambos da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), sobre a mudança organizacional da agroindústria canvieira paranaense que ocorreu após a desregulamentação do setor.

Na área de economia e tecnologia, contamos com um estudo sobre o impacto econômico das marcas e patentes no desempenho econômico das firmas industriais realizado pelos pesquisadores da Diretoria de Estudos Setoriais (DISET) do IPEA Francisco Luna, Adriano Baessa, Gustavo Costa e Fernando Freitas. Temos ainda a participação de Marcos Paulo Fuck, Maria Bonacelli, pesquisadores do Depto de Política Científica e Tecnologia (DPCT/IG/UNICAMP), e Sergio Paulino de Carvalho, do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI). Estes fizeram uma análise sobre a propriedade intelectual em melhoramento vegetal.

Na firme convicção de que o boletim *Economia & Tecnologia* será uma leitura agradável e útil a todos os interessados nos problemas econômicos atuais, subscrevo atenciosamente,

Prof. Dr Luciano Nakabashi
Coordenação Geral do boletim Economia & Tecnologia

SIMPÓSIO - Fundo de Riqueza Soberano

O “Fundo Soberano” é uma boa estratégia de política cambial?

*José Luis Oreiro**
*Luiz Fernando de Paula***

A violenta apreciação cambial observada nos últimos dois anos tem suscitado nos meios políticos e empresariais brasileiros a discussão de estratégias para interromper e reverter esse movimento da taxa de câmbio. Uma das propostas feitas recentemente – e que aparentemente está sendo pensada e desenvolvida por técnicos do Ministério da Fazenda – é a criação de um “Fundo Soberano” constituído de ativos denominados em moeda estrangeira e financiado com recursos do Tesouro Nacional¹. A criação desse fundo contribuiria no sentido de aumentar a demanda doméstica por moeda estrangeira – principalmente o dólar e o euro – aumentando assim o preço dessas moedas relativamente ao real, ou seja, promovendo uma depreciação da taxa nominal de câmbio.

Essa proposta tem sido duramente criticada por vários economistas². A base dessas críticas é que os “fundos soberanos” são, via de regra, criados por países que reúnem as seguintes condições: i) apresentam superávits na balança comercial devido à exportação de grandes quantidades de matérias-primas e insumos não-renováveis (por exemplo, o caso do Chile com a exportação de cobre); ii) o setor público opera com superávit operacional, ou seja, o governo não necessita emitir títulos públicos para financiar o pagamento de seus gastos correntes, incluindo aí os juros da dívida pública.

Nesse contexto, o “fundo soberano” atuaria como um mecanismo de “suavização intertemporal” do consumo doméstico, permitindo aos países proprietários dos mesmos manter um elevado nível de absorção doméstica (e de gasto governamental), mesmo após a

* Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná e Pesquisador Nível I do CNPq. Endereço eletrônico: joreiro@ufpr.br. Página pessoal: www.joseluisoreiro.ecn.br.

** Professor da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade do Estado do Rio de Janeiro e Pesquisador Nível I do CNPq. E-mail: luizfpaula@terra.com.br. Página pessoal: <http://paginas.terra.com.br/educacao/luizfpaula/index.htm>.

¹ Em algumas versões da proposta do “fundo soberano”, os recursos para a constituição do mesmo viriam das reservas internacionais. Nesse caso, a criação do “fundo soberano” teria impacto zero sobre a demanda por moeda estrangeira – não afetando assim a taxa nominal de câmbio – mas reduziria o custo fiscal de carregamento das reservas internacionais a disposição do Tesouro Nacional. No que se segue iremos supor que os recursos do “fundo soberano” advêm do Tesouro Nacional, uma vez que entendemos que a razão de ser desse fundo é atuar no sentido de administrar a taxa de câmbio.

² Para uma crítica recente dessa proposta ver: Amadeo, E.J. (2007). “Muita Fumaça, Pouco Calor”. *Valor Econômico*, 28/11/2007, P.A15. Outras críticas podem ser encontradas em “Fundo Soberano do Chile advém do superávit fiscal”. *Jornal Estado de São Paulo*, 03/11/2007.

exaustão dos recursos naturais exportáveis que proporcionavam o saldo positivo na balança comercial. Como o saldo comercial brasileiro não depende criticamente da exportação de recursos naturais não-renováveis, dizem os críticos, não haveria motivo para a constituição de um “fundo soberano”.

Além do mais, o governo brasileiro apresenta déficit operacional, ou seja, ele emite títulos para pagar uma parte dos seus gastos (basicamente para o pagamento de uma parte dos juros que incidem sobre a sua dívida interna). Dessa forma, a compra de ativos no exterior implicaria na necessidade de emissão de uma quantidade maior de títulos por parte do Tesouro Nacional. Como a taxa de juros que remunera os títulos públicos (a Selic) é superior a rentabilidade média dos ativos denominados em moeda estrangeira, segue-se que a constituição do fundo soberano iria atuar no sentido de aumentar o déficit público, contribuindo assim para a manutenção da taxa de juros doméstica em níveis elevados.

Do nosso ponto de vista essas críticas não são pertinentes. Em primeiro lugar, entendemos que o argumento do custo fiscal do “fundo soberano” tende a se concentrar apenas nos custos da política de administração da taxa de câmbio, mas desconsidera os benefícios potenciais dessa mesma política sobre a economia brasileira. De fato, uma depreciação de 15 a 20% da taxa nominal de câmbio com respeito aos valores prevalecentes hoje em dia, atuaria no sentido de aumentar o ritmo de crescimento das exportações (principalmente de produtos manufaturados), contribuindo assim tanto para a sustentabilidade de longo-prazo do saldo em transações correntes (essencial para reduzir a fragilidade externa da economia brasileira) como para a manutenção de uma estrutura industrial diversificada, o que é essencial para um crescimento econômico robusto no longo-prazo. Nesse contexto, os benefícios sociais da depreciação do câmbio provavelmente superam o custo fiscal dessa estratégia.

Para termos uma idéia dos custos fiscais dessa estratégia, vamos proceder ao seguinte exemplo numérico. Suponhamos que o “fundo soberano” seja composto por títulos emitidos no exterior pelo BNDES, como parece ser a proposta em elaboração no Ministério da Fazenda. Atualmente, a TJLP é igual a 6,25% a.a. Suponhamos que os títulos emitidos pelo BNDES no exterior paguem essa taxa. Como a taxa Selic está atualmente em 11,25%, isso significa que o Tesouro irá arcar com uma diferença de 500 pontos base, pois estará tomando emprestado a 11,25% a.a. para comprar os ativos do fundo que irão render 6,25% a.a. para o Tesouro (estamos supondo aqui que o BNDES tem lucro igual a zero com suas operações de intermediação com base em recursos advindos do “fundo soberano”). Isso significa que cada

10 bilhões de dólares de acréscimo no valor dos ativos do “fundo soberano” irão custar 500 milhões de dólares ao ano para o Tesouro Nacional, ou cerca de 900 milhões de reais por ano. Consideremos agora que para efetuar uma desvalorização de 20% na taxa nominal de câmbio, o Tesouro tenha que comprar 80 bilhões de dólares em ativos do fundo soberano. O custo fiscal dessa operação seria de 4 bilhões de dólares, ou seja, cerca de 7,2 bilhões de reais por ano, ao valor atual da taxa de câmbio (R\$1,80 por dólar), ou de 8,4 bilhões de reais por ano, supondo uma taxa de câmbio de R\$2,10 ao final do processo. Embora seja um custo elevado, não é de forma alguma um custo proibitivo para o Tesouro, ainda mais tendo em vista os efeitos positivos da depreciação do câmbio já mencionados anteriormente.

Em segundo lugar, existem países que não reúnem todas as condições “requeridas” no cenário ideal para a constituição de um “fundo soberano”. O maior exemplo é a China. De fato, o governo chinês opera com déficit operacional e o saldo da sua balança comercial é gerado, fundamentalmente, pela exportação de manufaturados. Logo, como demonstra o caso Chinês, o “fundo soberano” pode ser usado não apenas como um mecanismo de “suavização intertemporal do consumo”, mas fundamentalmente como um instrumento de administração da taxa de câmbio.

Nesse contexto, sua principal vantagem com respeito à política tradicional de compra de reservas internacionais é que a rentabilidade esperada dos ativos que constituem o fundo é superior à rentabilidade dos ativos altamente líquidos que constituem as reservas internacionais pelos critérios usados pelo Fundo Monetário Internacional. Em outras palavras, trata-se de uma estratégia de administração da taxa de câmbio que proporciona um custo fiscal menor para os governos que adotam essa estratégia, nos cenários favoráveis em termos de evolução dos rendimentos e dos preços dos ativos que compõe o fundo.

Essa última observação é extremamente importante. Ao se avaliar a conveniência ou não da constituição de um “fundo soberano”, deve-se ter em mente que a rentabilidade esperada superior do mesmo relativamente às reservas internacionais é resultado do fato de que os ativos que constituem esse fundo são mais arriscados do que os ativos que fazem parte das reservas internacionais. Trata-se do velho dilema entre rentabilidade e liquidez. Caso ocorra uma crise financeira internacional ou uma retração significativa do ritmo de crescimento da economia mundial, os ativos que constituem o fundo soberano podem sofrer “perda de juros” ou até mesmo “perda de capital”. Nesse caso, o Tesouro terá uma perda significativa, a qual deverá ser repassada aos contribuintes na forma de impostos mais altos hoje ou no futuro.

Daqui se segue, portanto, que uma primeira observação crítica ao “fundo soberano” como instrumento de política cambial é que o mesmo é uma estratégia mais arriscada do ponto de vista fiscal do que a estratégia de acumulação de reservas internacionais. De fato, ambas as estratégias geram um custo fiscal para o Tesouro na medida em que a taxa de juros que remunera os títulos públicos supera a taxa de retorno dos ativos comprados quer para a constituição do fundo, quer para o aumento das reservas internacionais. Contudo, o custo fiscal no caso da estratégia de aumento de reservas é conhecido, já o custo fiscal no caso do “fundo soberano” é uma variável sujeita a incerteza Keynesiana ... Como ao se lidar com o dinheiro dos contribuintes, a prudência é uma virtude necessária; segue-se que uma melhor estratégia do ponto de vista do interesse público seria continuar (e ampliar) a política de compra de reservas internacionais.

No entanto, temos uma crítica mais fundamental a fazer. A apreciação cambial observada nos últimos meses resultou basicamente da entrada de capitais externos no Brasil, boa parte deles para aplicações em renda fixa, ou seja, para aproveitar o enorme diferencial entre a taxa de juros doméstica e a taxa de juros internacional ajustada pelo prêmio de risco país. De fato, segundo dados do BCB, nos seis primeiros meses de 2007 a entrada líquida de recursos para aplicação em renda fixa foi de cerca de 18 bilhões de dólares³, ou seja, mais de 20% do valor estimado para o tamanho requerido do “fundo soberano”.

Nesse contexto, uma estratégia de administração da taxa de câmbio mais eficiente do ponto de vista fiscal seria a adoção de medidas que desestimulassem a entrada de capitais externos. Uma medida mais imediata seria a eliminação do diferencial de taxa de juros por intermédio da retomada imediata do ciclo de redução da Selic. Contudo, esta alternativa parece não estar disponível em função da ortodoxia ora reinante no Banco Central do Brasil.

Uma segunda alternativa seria a adoção de controles a entrada de capitais especulativos por intermédio, por exemplo, de um depósito compulsório não remunerado de 30%, pelo período de um ano, sobre todas as entradas de capitais na economia brasileira⁴. Essa medida atuaria no sentido de reduzir a atratividade das aplicações em fundos de renda fixa no Brasil, desestimulando assim a entrada de capitais especulativos e reduzindo a pressão

³ Ver BASILIO, J.P. (2007). “Política Monetária, Arbitragem de Juros e Câmbio”. *Boletim Economia & Tecnologia*, Ano 03, Vol. 10. Disponível em www.boletimdeconjuntura.ufpr.br.

⁴ Outras medidas de controles a entrada de capitais especulativos propostas pelos autores desse artigo podem ser vistas em OREIRO, J. L. C.; PAULA, L. F. R.; SILVA, G. J. C.. Fluxos e Controles de Capitais no Brasil. In: José Luís Oreiro; Luiz Fernando de Paula; João Sicsú. (Org.). *Agenda Brasil: Políticas Econômicas para o crescimento com estabilidade de preços*. São Paulo: Manole, 2003, v. 1, p. 65-115.

baixista sobre a taxa de câmbio. Essa medida tem a vantagem de ter custo fiscal zero para o Tesouro Nacional. Dessa forma, nos parece mais benéfico do ponto de vista do interesse público a combinação de uma política de controle a entrada de capitais com a manutenção e ampliação da política atual de compra de reservas internacionais por parte do BCB do que a adoção de um “fundo soberano”. Do nosso ponto de vista, trata-se de uma alternativa mais barata e menos arriscada para a administração da taxa de câmbio.

Um país que insiste em não apreender com a história

“A inflação é péssima, mas o impasse externo é mortal”

M.H. Simonsen, *Jornal do Brasil*.09/07/1979

*Fábio Dória Scatolin**
*Gabriel Porcile Meirelles***
*Marcelo Curado****

Recentemente o Presidente do Banco Central considerou ser inevitável que o país passe a conviver com déficits em transações correntes nos próximos meses. Na mesma direção, a respeitosa “Conjuntura Econômica” editada pela FGV do Rio de Janeiro em sua edição de novembro passado⁵ afirma que, dada a benevolência dos brasileiros com a previdência social, o déficit nas transações correntes seria inevitável em função da insuficiente poupança doméstica. A solução sensata para isso seria aceitar a valorização da moeda brasileira, aceitar um pequeno déficit (sic) em transações correntes e ainda elaborar uma estratégia para atrair capital estrangeiro. O objetivo do presente artigo é discutir possíveis conseqüências do reaparecimento do déficit em transações correntes, após quatro anos de saldos positivos. O retorno do déficit no último mês de outubro parece ser a estratégia do Banco Central brasileiro, com o respaldo do setor financeiro e de alguns setores da economia.

A defesa de déficits em transações correntes como forma de viabilizar uma expansão da poupança externa não é nova na história econômica brasileira. Gustavo Franco, quando diretor, e posteriormente, como presidente do Banco Central no primeiro governo de FHC, justificava o crescente déficit e endividamento externo com o argumento que países em desenvolvimento deveriam complementar sua poupança com poupança externa. Os déficits em transações correntes seriam adequados se financiados com a poupança externa. Infelizmente, em janeiro de 1999, após atingir 4,5% do PIB, o mercado financeiro internacional se recusou a financiar tal déficit e o país foi obrigado a desvalorizar fortemente sua moeda, e remodelar sua política macroeconômica. Nesse momento adota-se o regime de

* Doutor em Economia pela University of London. Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: scatolin@ufpr.br

** Doutor em História Econômica pela *London School of Economics*. Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR) e Pesquisador do CNPq. Endereço eletrônico: porcile@uol.com.br

*** Doutor em Economia pela UNICAMP, chefe e professor adjunto do Departamento de Economia da UFPR. Endereço eletrônico: mcurado@ufpr.br

⁵ Ver carta do IBRE “Conjuntura Econômica” Novembro de 2007 pg 8

metas de inflação, a lei de responsabilidade fiscal, a busca do superávit primário e o regime de câmbio flutuante.

Se voltarmos um pouco mais na história, o II PND do presidente Geisel (1974-1979) também seguiu essa trajetória (embora num contexto externo e interno muito diferente), após o choque do petróleo de outubro de 1973. O país, naquele momento, se defrontava com pelo menos três caminhos a seguir. Primeiramente, ele poderia alterar seu modelo de inserção na economia mundial na direção de uma estratégia orientada à exportação, como os NICs asiáticos. Uma segunda opção seria ajustar o déficit comercial via desaquecimento da economia, através da recessão (como os países da OCDE fizeram). Ainda, uma terceira opção era seguir crescendo da mesma forma que os anos anteriores, isto é, via aprofundamento da substituição de importações de insumos básicos e bens de capital. A expectativa era de que a crise internacional fosse passageira e que os déficits em transações correntes poderiam ser facilmente financiados com os petrodólares reciclados no mercado internacional.

Foi adotada a terceira opção, cujas conseqüências, no entanto, foram desastrosas. Houve um crescente déficit em transações correntes, que atingiu quase U\$ 9 bilhões em 1978. Infelizmente, em 1979 tivemos um novo choque de petróleo e uma alta de juros internacional liderada pelo Banco Central norte-americano, que gerou um passivo externo impagável nos anos subseqüentes. Somente no começo dos anos 90 foi equacionado esse desequilíbrio com o alongamento de prazos e a aceitação de um deságio dentro do plano Brady. Em verdade, no início de 1985, a situação externa brasileira já tinha melhorado muito, mas a forma que o plano cruzado foi concebido e implementado levou outra vez a um crescente déficit nas transações correntes e à subseqüente moratória em fevereiro de 1987. Em resumo, por três vezes nos últimos trinta anos o déficit crescente em transações correntes foi fundamental para condenar o país à semi-estagnação.

Que lições o país pode tirar destas crises externas que comprometeram nosso crescimento econômico nas últimas décadas? São três as lições. Em primeiro lugar, o sistema financeiro internacional está assentado em um regime de câmbio flutuante com uma instabilidade congênita desde o fim do padrão dólar ouro em 1971. Neste ambiente, déficits crescentes são punidos exemplarmente com desvalorizações como estamos vendo hoje com o próprio dólar. Em outras palavras, nem mesmo a moeda gerida pela potência hegemônica está imune a esta característica do sistema pós Bretton Woods. Em segundo lugar, déficits na conta de transações correntes cada vez mais elevados é o caminho mais fácil para a irrupção

de crises externas. Em terceiro lugar, o superávit comercial brasileiro está assentado principalmente em preços elevados das *commodities* como em outros momentos da história. Qualquer reversão destes preços pode levar a uma deterioração rápida da balança comercial com déficits crescentes em transações correntes. Não é por acaso que autores como Krugman e Eichengreen têm alertado para a necessidade da manutenção do equilíbrio externo (nem déficits elevados nem superávits elevados) junto com o equilíbrio doméstico como forma de manter um crescimento sustentável.

Desta forma, ao contrário daqueles que acreditam que as restrições externas ao crescimento são coisas do passado, este breve artigo defende a necessidade de se ter uma política capaz de manter o equilíbrio das contas externas.

Tal como no passado, a situação atual da economia brasileira reflete um momento absolutamente especial da economia internacional. A manutenção do ritmo de crescimento dos gastos com consumo dos norte-americanos tem como contrapartida a geração de mega-déficits em transações correntes “financiados” pela política de compra de dólares por parte dos Bancos Centrais dos países superavitários, particularmente pelo Banco Central chinês. A abundância de dólares que tem beneficiado a nossa situação externa é, portanto, fruto de uma construção particular na qual se combinam elevado crescimento do consumo dos norte-americanos com o acúmulo de reservas em dólares pelos Bancos Centrais de diversos países. Até quando esta simbiose, essencial para manter o ritmo de expansão mundial, será mantida?

A sustentação de elevados níveis de demanda na economia norte-americana, combinada com o processo de desvalorização da moeda, podem ter impactos inflacionários cuja contenção passaria quase que inevitavelmente pela mudança na política monetária, tornando-a mais restritiva. Neste sentido, vale à pena a lembrança da política utilizada em fins dos anos 70. Após o colapso de Bretton Woods, o processo de desvalorização do dólar se deu de forma significativa, ampliando as pressões inflacionárias derivadas dos choques do petróleo. A brutal elevação das taxas de juros norte-americanas em 1979, conduzidas por Paul Volker, mudou completamente a lógica de alocação de capitais de curto prazo em nível internacional. O retorno de capitais para os Estados Unidos acabou tendo como resultado final uma forte valorização da moeda norte-americana, estratégia que ficou conhecida na literatura como “política do dólar forte”.

Outra questão que coloca em dúvida a conveniência deste padrão de crescimento diz respeito ao problema em acumular, enquanto reserva internacional, um padrão monetário que tem se desvalorizado significativamente. Até quando os Bancos Centrais de países

superavitários estarão dispostos a acumular como reserva uma moeda que se desvaloriza, é outra questão em aberto.

Todas estas questões, deixando de lado os fatores complicadores da atual crise imobiliária norte-americana, trazem à tona um ponto fundamental para o debate: a atual abundância de dólares é um momento particular e que pode no curto ou médio prazo, ser alterada. “O céu de brigadeiro” da economia internacional não deve, em suma, durar eternamente e as restrições externas ao crescimento não devem ser tomadas como um problema superado.

A frase de Simonsen na epígrafe deste texto de 1979, as sucessivas declarações de Delfim Neto e as constantes declarações de Belluzo sobre o tema são evidências que muitos economistas, de diversas escolas, preocupam-se com os ensinamentos da história. Mas a insistência do Banco Central em persistir na trajetória de crescentes déficits em transações correntes sugere que nem todos aprendem com os erros do passado. É impossível não lembrar o que foi dito dos Borbons quando regressaram ao trono da Espanha em 1815: “não aprenderam nada, não esqueceram nada”.

Fundo de Riqueza Soberana: uma análise sobre seus impactos no Brasil

*Fernando Motta Correia**
*Jedson César de Oliveira***

Introdução

A acumulação de saldos positivos no balanço de pagamentos no Brasil tem estimulado a discussão de um novo mecanismo de inserção do país junto ao mercado financeiro internacional com a criação de um Fundo de Riqueza Soberana. Com o acúmulo de reservas internacionais, a idéia da criação do Fundo Soberano seria valorizar o montante dessas reservas fazendo aplicações com retornos mais atraentes. A lógica de criar um fundo se dá pelo simples objetivo de aproveitar o momento favorável da economia guardando o excedente fiscal e de reservas em moeda estrangeira para o futuro. Um resultado imediato dessa estratégia seria o de transformar o país num importante acionista de companhias internacionais. Atualmente, as reservas brasileiras estão aplicadas em papéis soberanos de países ricos, aproximadamente 93% são compostas de títulos do tesouro norte-americano e 7% em títulos do governo europeu.

A intenção do Brasil em diversificar suas reservas surge no momento em que vários países acumulam enormes quantidades de reservas internacionais. É preciso destacar que cada país tem um objetivo diferente para acumular reservas, e entre esses objetivos, dois deles se destacam: evitar a apreciação da moeda nacional, pois isso encarece as exportações e, conseqüentemente, reduz o saldo da balança comercial; e aumentar a rentabilidade de suas aplicações, pois os títulos do tesouro americano apesar de mais seguros possuem baixa remuneração.

Com a possibilidade de o Brasil entrar para o clube dos países criadores de fundos soberanos um terceiro objetivo pode estar surgindo. Isso porque tem sido levantada a hipótese de que o país utilize os reservas internacionais para investir em projetos de infraestrutura na América do Sul, visto que há uma restrição legal ao BNDES de financiar empresas estrangeiras.

De modo geral, os países que possuem um fundo soberano apresentam os seguintes requisitos:

* Doutorando em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: fmottabr@yahoo.com.br.

** Mestre em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: jecoli@sociais.ufpr.br.

- i. São exportadores de recursos naturais não-renováveis e dependem da receita dessa exportação. Como exemplo, temos o Chile (cobre); Rússia, Noruega e países do Oriente Médio (petróleo) e Botsuana (diamante);
- ii. Apresentam Superávit fiscal no conceito nominal;
- iii. Possuem saldo elevado na Balança Comercial e no Balanço de Pagamentos e elevadas reservas cambiais. O país que melhor se enquadra nesse item é a China.

Dos três itens mencionados acima, o Brasil se aproxima mais do terceiro, pois tem apresentado um saldo importante no comércio internacional desde 2004 e um saldo pequeno no balanço de pagamentos, bem como um volume de reservas internacionais jamais visto – aproximadamente US\$ 180 bilhões. No entanto, o fato do Brasil ainda apresentar déficit nominal da ordem de 2,3% do PIB nos 12 meses encerrados em setembro torna difícil a tarefa de criar um fundo soberano, pois para que o país possa adquirir recursos financeiros para aplicação em ativos mais rentáveis ele ainda necessita emitir títulos públicos e pagar taxas de juros muito altas em relação aos outros países.

Uma das críticas mais ouvidas à idéia do governo levanta a hipótese de que o Brasil poderia estaria “remando contra a corrente” ao emitir títulos públicos para aplicar em investimentos do setor privado, pois o mercado financeiro faz exatamente o contrário ao adquirir recursos com baixíssimas taxas de juros, especialmente em países como o Japão, e comprar títulos do governo brasileiro considerado de baixo risco e alta remuneração. Ou seja, a decisão de investir em um fundo traria poucos benefícios e geraria um elevado custo. Uma alternativa seria aguardar a obtenção do “grau de investimento” para que os custos da captação do país sejam mais baixos.

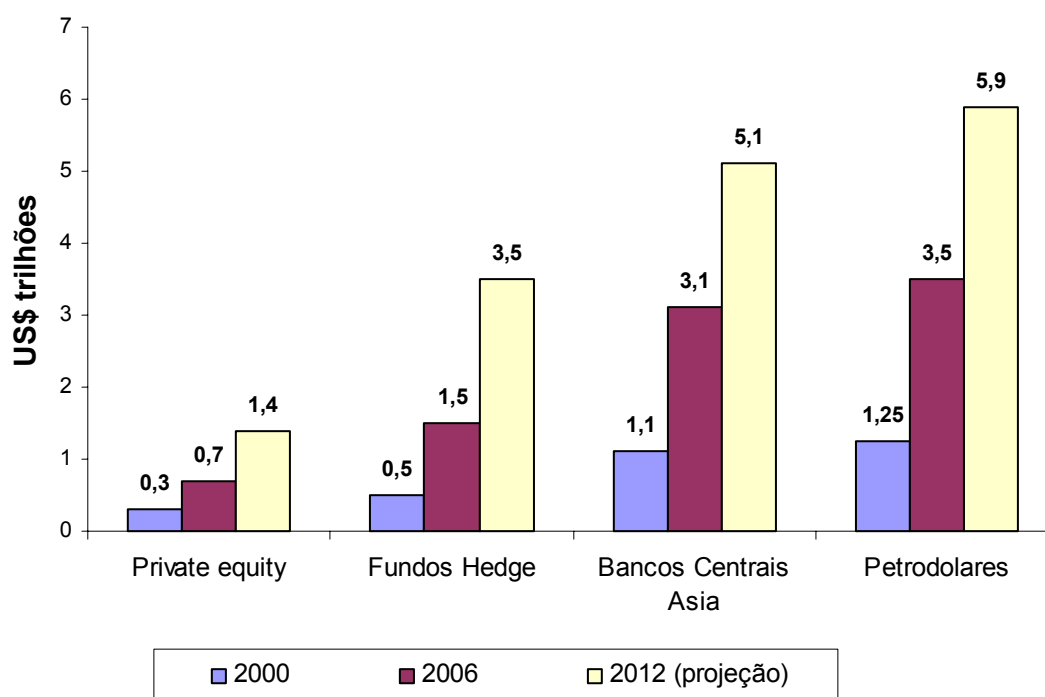
Outro fator que pode dificultar a criação do fundo soberano diz respeito ao aspecto legal, pois para alguns analistas esses fundos são de natureza fiscal. Nesse caso, para criar o fundo o governo precisaria produzir superávits fiscais e, com os recursos, comprar reservas, em vez de simplesmente utilizar as existentes. Se o Banco Central do Brasil (BCB), que controla as reservas internacionais, as usasse para investir em ações ele estaria financiando o Tesouro Nacional, o que na prática é proibido pela Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF).

Fundos soberanos existentes no mundo

Os países ativos na criação dos fundos soberanos em sua maioria são aqueles que geram superávits nominais, principalmente oriundos das receitas de produção e exportação de petróleo. Dos 42 fundos soberanos existentes, 22 foram criados por grandes exportadores de petróleo, enquanto seis deles produzem diferentes *commodities* não-renováveis. Os 14 fundos restantes foram criados por economias industrializadas e fortemente superavitárias tanto na área fiscal quanto no balanço de pagamentos.

O gráfico a seguir ilustra o montante de recursos financeiros no mundo que estão influenciando a criação dos Fundos de Riqueza Soberana.

Gráfico 1. Montante de Fundos de Riqueza Soberana por Modalidade



FONTE: McKinsey Global Institute.

Nota: Petrodólares a US\$ 50/ barril e Fundos de Hedge antes da alavancagem.

No caso brasileiro, afora o expressivo montante das reservas acumuladas, um outro fator de estímulo para a criação de tais fundos é a desvalorização do dólar frente as principais moedas internacionais. Haja vista que mais de 90% das reservas brasileiras estão aplicadas em títulos do tesouro americano, devido à significativa perda de valor da moeda americana, há um estímulo para o Brasil diversificar seus investimentos na tentativa de gerar um maior retorno das reservas acumuladas.

Embora a perda de valor do dólar frente a outras importantes moedas seja um estímulo para a criação dos Fundos Soberanos, é válido destacar que não deverá ocorrer uma migração em massa desses mais de 90% de reservas brasileiras aplicados em títulos do tesouro americano na busca por retornos mais atraentes. O que se pretende é direcionar as reservas excedentes a partir de um montante que seria suficiente para zerar as dívidas externa e privada do país. Ou seja, para compor o Fundo Soberano, o Brasil deverá manter ainda uma posição conservadora em suas reservas num montante equivalente à sua dívida total e daí utilizar o excedente desse montante como recursos que irão compor o Fundo Soberano.

As vantagens que motivam a criação de um Fundo Soberano ultrapassam a simples fuga das perdas de rentabilidade geradas com a desvalorização do dólar. A possibilidade de criação desses fundos propicia a diversificação dos investimentos para maximizar retornos diluindo seus riscos.

Todavia, alguns mecanismos precisam ser mais discutidos a ponto de identificar possíveis inconsistências no gerenciamento do fundo. Em primeiro lugar uma das condições necessárias que estimula a criação de um Fundo Soberano é a possibilidade de transferir a poupança pública do presente para o futuro. Neste aspecto, o Brasil ainda não apresenta tal característica ao verificarmos déficits nominais nas contas públicas do país.

A tentativa de criar um fundo soberano para fazer investimentos no exterior e, assim, aproveitar a abundante liquidez de recursos no mercado financeiro internacional perpassa, antes de tudo, por uma base sólida nos fundamentos fiscais.

Se por um lado o Brasil pretende ingressar no seleto grupo de países que já desenvolvem operações a partir dos Fundos de Riqueza Soberana (ver quadro 1), cabe destacar que a sua longevidade nesse novo instrumento financeiro dependerá da sua conduta fiscal, na medida em que uma das motivações de entrada nesse mercado, como já mencionado, é a tentativa de captar um maior retorno das reservas acumuladas.

Quadro 1. Fundos de Riqueza Soberana

País	Ativos estimados (bilhões de dólares)	Início
Emirados Árabes Unidos	875	1976
Cingapura	430	1974
Arábia Saudita	300	n.d.
Noruega	300	1996
China	300	2007
Kuwait	70	1953
Austrália	40	2004
EUA (Alasca)	35	1976
Rússia	32	2006
Brunei	30	1983
Coréia do Sul	20	2003

Fonte: Morgan Stanley, março de 2007

Essa lógica não parece ter bases sólidas enquanto a política fiscal não sinalizar o controle tanto dos gastos correntes quanto do nível de endividamento público. O raciocínio é simples: se o pressuposto da geração de recursos para composição do fundo descarta a possibilidade de o governo elevar o superávit primário, o que possivelmente será verdade, no intuito de ampliar os recursos para alimentar o fundo, a alternativa de gerir tais recursos dependerá da compra de dólares com emissão de títulos, de igual modo como é feito com as reservas. O efeito desse mecanismo pode se refletir num resultado um tanto quanto deletério.

Num primeiro momento, devido ao perfil da dívida pública, concentrada em títulos de curto prazo e indexados a taxa Selic, a tentativa de criar recursos para alimentar o Fundo Soberano pode desencadear um processo de insolvência fiscal na medida em que o gerenciamento da dívida pública não afastou por completo choques externos. Vale destacar que o carregamento de uma dívida de curto prazo e indexada a taxa de juros não isenta o país dos choques externos suscetíveis nas economias emergentes. Um choque exógeno que proporcione uma desvalorização cambial ao contribuir para uma pressão inflacionária, gerando um aumento na taxa de juros, acaba aniquilando a política de redução da vulnerabilidade externa por meio da recompra da dívida externa e desdolarização da dívida

pública, caso a mudança no perfil da dívida não seja para títulos de mais longo prazo e não indexados a taxa de juros de curto prazo.

Se a criação do fundo tem como justificativa a busca por um maior retorno das reservas acumuladas, qual o sentido de emitir títulos a uma taxa de juros elevada, como é a taxa Selic, para aumentar os recursos do Fundo Soberano? Uma vez que uma maior quantidade de títulos públicos com características do tipo LFT's, por exemplo, esteja sendo emitido para ampliar o volume de recursos para que o Fundo Soberano seja operacionalizado, tal mecanismo pode comprometer tanto a sustentabilidade da dívida pública como dificultar o alcance dos objetivos da política monetária em função dos choques externos que serão mais suscetíveis no país.

Conclusões

Em suma, para que o Brasil tenha mais chances de sucesso com respeito à criação de um fundo de riqueza soberana, inicialmente, seria fundamental que o governo implementasse um ajuste fiscal que limitasse o rápido crescimento das despesas correntes a uma taxa inferior ao do PIB, o que possivelmente abriria espaço para a redução das despesas financeiras, buscando alcançar o equilíbrio fiscal no conceito nominal, ou seja, quando se levam em consideração as despesas com juros da dívida pública. Aliado à obtenção do grau de investimento pelas agências de classificação de risco, o país teria todas as condições para diversificar o excedente gerado sem impactos negativos sobre o equilíbrio fiscal.

Se o país nesse momento deseja criar as condições necessárias para que no futuro tenhamos uma poupança que possa impulsionar ainda mais o crescimento econômico é preciso que algumas etapas sejam alcançadas. Ao contrário do que muitos analistas recomendam, cortar despesas exige um esforço hercúleo e pode afetar o ritmo de crescimento justamente no momento em que o país começa a superar o processo *Stop and Go* vivido desde a criação do Plano Real em 1994, onde a economia apresenta arrancadas e freadas. O mais racional nesse momento seria manter o mesmo nível de despesas nominais ou limitar seu crescimento a taxas inferiores a do PIB dedicando mais atenção à melhoria da gestão dos recursos que proporcione maior produtividade para que no médio prazo o próprio crescimento econômico se encarregue de reduzir as despesas relativas ao PIB.

Quando o Brasil conseguir frear o crescimento acelerado das despesas sem que isso prejudique as demandas por segurança, educação e saúde de qualidade da população, bem como melhorar a infra-estrutura econômica, finalmente teremos condições de crescer de

forma sustentada que permita aos agentes se preocuparem com o futuro, pois não se pode querer pensar em resolver os problemas do futuro sem resolver os problemas do presente. Em resumo, pode se afirmar que a criação do fundo de riqueza soberana é uma idéia extemporânea e fora dos propósitos para o caso brasileiro enquanto não resolvermos outros temas que põem em dúvida a questão da sustentabilidade fiscal frente aos desafios de uma economia mundial cada vez mais exigente e que não perdoa erros na condução da política econômica.

NÍVEL DE ATIVIDADE, INFLAÇÃO E POLÍTICA MONETÁRIA

A evolução dos principais indicadores econômicos do Brasil em 2007

*Guilherme R. S. Souza e Silva**

Introdução

Este artigo pretende apresentar e discutir os indicadores de quatro pontos da economia brasileira. Inicialmente, pretende-se mostrar o desempenho recente dos principais índices da inflação brasileira e suas perspectivas. Em seguida, será apresentada uma análise da atividade produtiva agregada e do comércio internacional. E, por último, uma visão da condução da política monetária será mostrada.

As previsões econômicas fornecidas foram coletadas a partir dos dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil em seu Departamento Gerin (Gerência-Executiva de Relacionamento com Investidores). A Gerin foi criada em abril de 1999, como parte do arcabouço do regime monetário de metas para a inflação. Seu objetivo é monitorar a evolução do consenso de mercado para as principais variáveis macroeconômicas, de forma a gerar subsídios para a implementação da política monetária.

Atualmente, a pesquisa acompanha as expectativas de mercado para diferentes índices de preços, crescimento do PIB e da produção industrial, taxa de câmbio, taxa Selic, variáveis fiscais e indicadores do setor externo⁶.

1. Inflação Atual e Perspectivas

A tabela 1 destaca as variações mensais, acumuladas no ano de 2007 e acumuladas nos últimos 12 meses dos seguintes indicadores: Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M); Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI); Índice Nacional de Custo da Construção (INCC); Índice de Preço por Atacado - Disponibilidade Interna (IPA-DI); e o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

Nos últimos três meses, de acordo com a tabela 1, os principais indicadores inflacionários vêm apresentando diferentes trajetórias. O IPCA, índice oficial do regime de metas de inflação, vem apresentando crescimento entre setembro e novembro. O IGP-M, por

* Mestrando em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: guilherme.fdg@uol.com.br

⁶ Ver em especial o site: www.bcb.gov.br/expectativa.

outro lado, vem apresentando uma tendência de queda neste mesmo período. Os índices de preços com as maiores altas nos últimos 12 meses são o IPA-DI e o IGP-DI, com valores de 7,51% e 6,61%, respectivamente. O IPCA, índice de preços oficial do regime de metas de inflação, acumulado em 12 meses, está em 4,19%, isto é, abaixo da meta central para o corrente ano de 4,5%. O IPCA apresentou nos últimos 11 meses uma variação positiva de 3,69 %.

Tabela 1. Variação percentual dos principais índices de inflação brasileira

Índices de Inflação	No Mês de Setembro	No Mês de Outubro	No Mês de Novembro	Acumulado no ano de 2007	Acumulado em 12 Meses
IGP-M	1,29%	1,05%	0,69%	5,88%	6,22%
IGP-DI	1,17%	0,75%	1,05%	6,34%	6,61%
INCC	0,51%	0,51%	0,36%	5,53%	5,91%
IPA-DI	1,64%	1,02%	1,45%	7,39%	7,51%
IPCA	0,18%	0,30%	0,38%	3,69%	4,19%

Fonte: Banco Central do Brasil

A tabela 2 descreve as expectativas de inflação, do Gerin, para os anos de 2007 a 2011. É importante ressaltar que a expectativa do IPCA para os próximos 4 anos está ancorada na meta de 4,5% estipulada pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Com o crescimento recente da inflação brasileira é muito provável que os agentes econômicos aumentem suas expectativas de inflação no decorrer dos próximos meses. É importante analisar cuidadosamente o comportamento mensal da inflação para os próximos meses, para se ter uma visão clara do crescimento da oferta e demanda agregada da economia.

Tabela 2. Expectativa média de inflação do mercado para os anos de 2007 a 2010

ANO	IPCA	IGP-M	IGP-DI	IPA-DI
2007	4,34%	-	7,71%	8,65%
2008	4,27%	4,60%	4,50%	4,55%
2009	4,12%	4,28%	4,11%	4,33%
2010	4,10%	4,16%	4,11%	4,44%
2011	4,08%	4,15%	4,03%	4,29%

Fonte: Banco Central do Brasil (Gerin)

2. Nível de Atividade

As expectativas de mercado para o crescimento do PIB brasileiro vêm convergindo para o valor de 4,75% na medida em que nos aproximamos do final de 2007. De fato, de acordo com a tabela 3, para 2007 espera-se que o crescimento seja liderado pelo setor

industrial com 4,85% de crescimento em relação à 2006, segundo a Gerin. Em relação ao ano de 2008, o mercado espera uma retomada do setor agropecuário liderando a taxa de crescimento com 4,66% de variação em relação à 2007. O setor de serviços, componente de maior peso no PIB, fica em segundo lugar nas projeções de crescimento para 2007 e com a menor taxa de variação em 2008, segundo as projeções de mercado fornecidas pela Gerin.

Tabela 3. Expectativas para o Crescimento do PIB por Setor

Setor	Variação % do PIB	
	Expectativas de Mercado	
	2007	2008
Total	4,75	4,36
Agropecuária	3,74	4,66
Indústria	4,85	4,51
Serviços	4,48	4,15

Fonte: Banco Central do Brasil (Gerin) 30/11/2007

A tabela 4 apresenta os indicadores da produção industrial por categoria de uso. O nível de produção industrial recuou 0,5% na passagem de agosto para setembro de 2007 na série com ajuste sazonal, segundo dados divulgados pelo IBGE. Na comparação com setembro do ano passado, a produção industrial aumentou 5,6% e no acumulado do ano de 2007 o crescimento foi de 5,4%. No acumulado dos últimos 12 meses o índice aumentou 4,8%, demonstrando, portanto, um bom comportamento da indústria brasileira.

No entanto, em setembro, apenas a indústria de bens de capital registrou crescimento em relação ao mês anterior, de 1,4%. O setor com maior retração na passagem de agosto para setembro foi o de bens intermediários, com 1,0% de variação negativa.

No comparativo entre setembro de 2006 e setembro de 2007, além do bom desempenho da categoria de bens de capital, crescendo 21,9%, observa-se também o expressivo crescimento da categoria de bens de consumo duráveis, com 13,2% de aumento. No comparativo entre o acumulado janeiro-setembro de 2006 contra janeiro-setembro de 2007, todas as categorias apresentam taxas positivas de variação. O mesmo se verifica no comparativo dos acumulados dos últimos doze meses.

Tabela 4. Indicadores Conjunturais da Indústria Segundo Categoria de Uso Set./2007

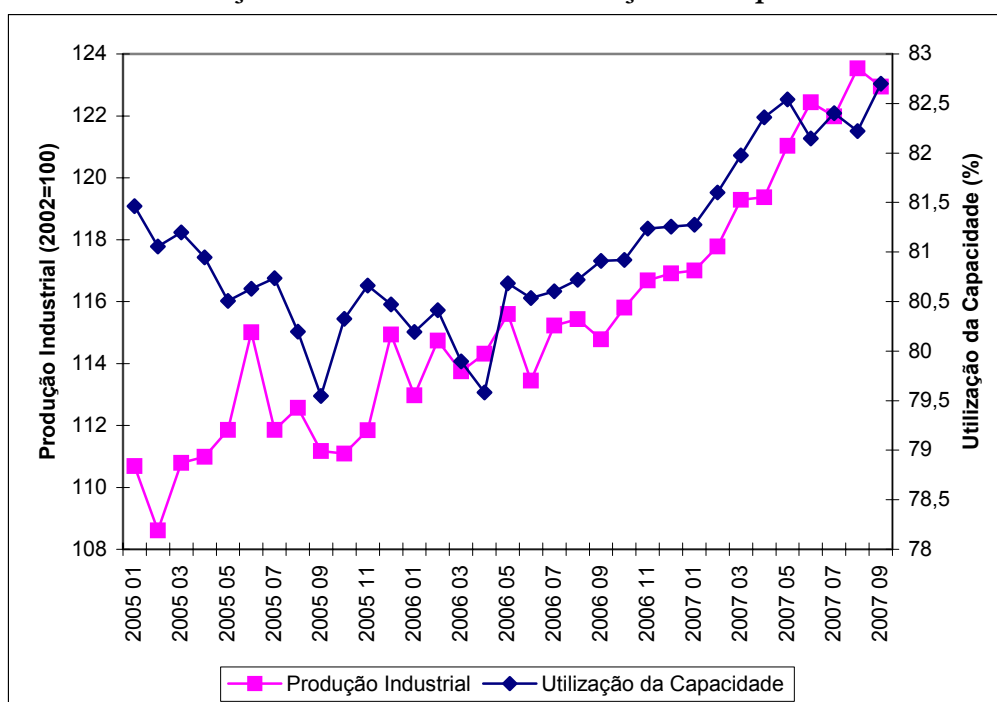
Categorias de Uso	Variação(%)			
	Ago/Set-07*	Set-06/Set-07	Acumulado no Ano	Acumulado 12 Meses
Bens de Capital	1,4	21,9	18	15,4
Bens Intermediários	-1,0	3,7	4,2	3,7
Bens de Consumo	-0,3	4,4	4,1	3,9
Duráveis	-0,2	13,2	7,6	6,8
Semi-Duráveis e Não Duráveis	-0,6	2,0	3,1	3,0
Indústria Geral	-0,5	5,6	5,4	4,8

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria

(*) Com ajuste sazonal

O gráfico 2 apresenta o índice de produção industrial geral e o nível de utilização da capacidade instalada na indústria. De acordo com o gráfico, observamos que a produção industrial vem apresentando uma tendência de crescimento no ano de 2007, apesar de uma pequena redução do índice em setembro. Mesmo com esta redução em setembro, a utilização da capacidade instalada na indústria vem aumentando e alcançou o seu maior valor desde janeiro de 2005. Isso indica que apesar de a utilização da capacidade estar controlada e abaixo do nível de 83%, ela vem crescendo e cabe neste momento uma certa cautela para que não ocorra uma expansão da demanda que exija uma utilização da capacidade instalada próxima de seu limite. Nesse caso poderíamos ter uma tendência de aumento nos preços dos produtos industrializados, levando ao surgimento de pressões inflacionárias. Entretanto, caso a utilização da capacidade se estabilize no atual patamar cessando a tendência de alta, não devem surgir problemas inflacionários e não há necessidade no momento de qualquer ação por parte do Banco Central no sentido de induzir uma restrição na demanda por produtos industrializados.

Gráfico 2. Produção Industrial Geral e Utilização da Capacidade Instalada



Fonte: IPEADATA (IBGE e CNI)

3. Comércio Internacional

O desempenho das principais variáveis do setor externo é apresentado na tabela 5. Em novembro de 2007 o saldo da balança comercial ficou em US\$ 3,07 bilhões, acumulando no ano de 2007 um valor de US\$ 36,4 bilhões. As exportações e as importações já acumulam, no ano, um valor de US\$ 146,37 bilhões e US\$ 158,6 bilhões, respectivamente. Em doze meses, a balança comercial apresentou um superávit de US\$ 41,45 bilhões, as exportações um valor de US\$ 158,6 bilhões e as importações US\$ 117,16 bilhões. O saldo em transações correntes, em outubro, apresentou um superávit acumulado em 2007 de US\$ 5,59 bilhões.

As expectativas de mercado para dezembro de 2007 mostram que se espera uma redução no saldo da balança comercial em relação aos números acumulados nos últimos 12 meses, indicando uma elevação maior nas importações do que nas exportações, conforme destacado na tabela 5. As variáveis externas indicam um forte fluxo de comércio (exportação e importação) e uma entrada líquida de dólares, pelo saldo em transações correntes, considerando-se o resultado acumulado em 2007.

A taxa de câmbio apreciada é conseqüência do forte resultado do setor externo, tanto pelo saldo da balança comercial como pela entrada de capitais. Apesar de a taxa de câmbio ter passado por fortes oscilações nos últimos meses, principalmente em função das

preocupações dos investidores externos com a “crise imobiliária” norte-americana, o real tem permanecido apreciado em relação ao dólar. É importante lembrar que a apreciação significativa da taxa de câmbio nominal e real pode prejudicar as atividades produtivas, voltadas direta ou indiretamente para as exportações. O Gráfico 3 apresenta a evolução das taxas de câmbio real e nominal no Brasil.

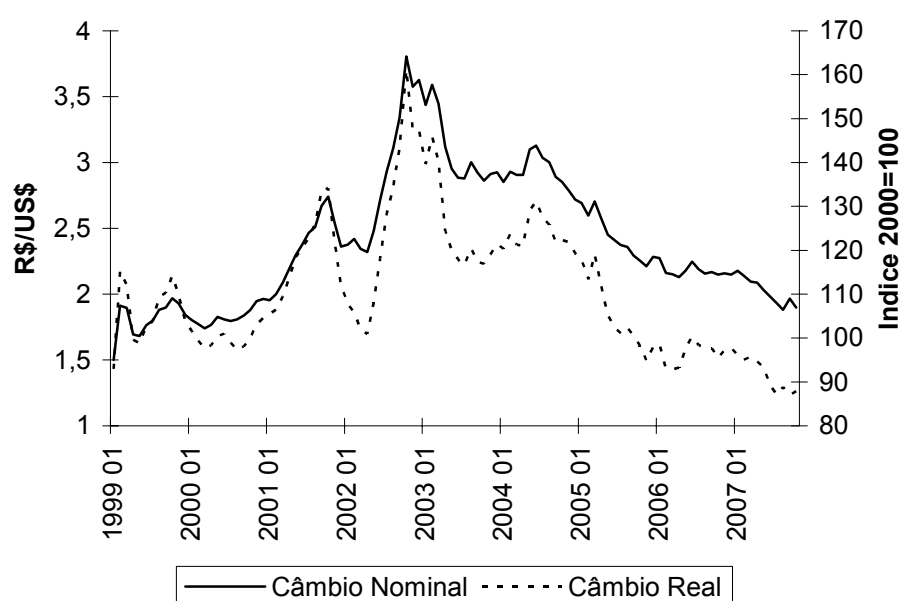
Tabela 5. Desempenho dos Principais Indicadores Externos

Setor Externo (Us\$ Milhões)	Novembro de 2007	Acumulado em 2007	Acumulado em 12 Meses	Expectativa para 2007
Balança Comercial	2.027	36.403	41.455	41.180
Exportações (Fob)	14.052	146.373	158.607	156.950
Importações (Fob)	12.025	109.940	117.162	115.910
Saldo Em Transações Correntes*	-42	5.598	7.430	8.280

* Atualizado até Outubro de 2007

Fonte: Banco Central do Brasil e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEADATA)

Gráfico 3. Taxas de Câmbio Nominal e Real (média 2000=100)



Fonte: Banco Central do Brasil e IPEA

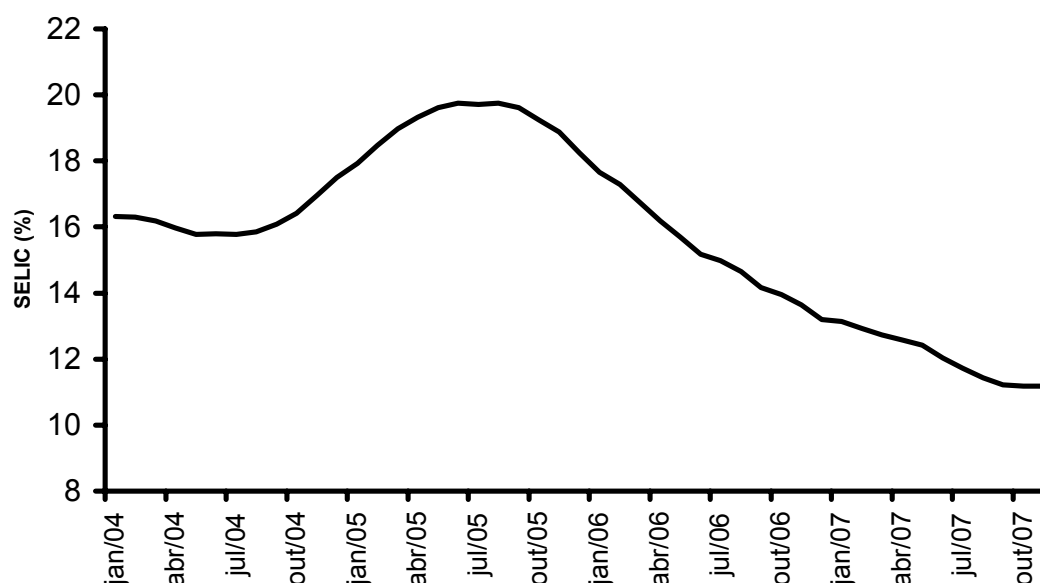
4. Política Monetária

A taxa de juros básica da economia brasileira em novembro de 2007 foi de 11,25%. Para os próximos anos as expectativas são de redução gradual nas taxas de juros nominais, alcançando o valor de 9,17% em 2011, conforme apresentado na tabela 6. Com uma inflação esperada de 4,08% para 2011 a taxa de juros real seria de aproximadamente 5,1%.

Tabela 6. Taxa de juros Nominal (%)

Variável/Período	Novembro de 2007	Expectativas			
		2008	2009	2010	2011
Taxa de Juros Nominal	11,25%	11,06%	10,19%	9,74%	9,17%

Gráfico 6. Taxa de Juros (Selic): julho de 2005 a novembro de 2007



Fonte: Banco Central do Brasil

A condução da política monetária (leia-se: determinação da taxa de juros Selic) tem como objetivo principal no Brasil manter a estabilidade dos preços, determinada pelo IPCA. O regime de metas de inflação leva em consideração o desempenho de vários indicadores, variáveis, mercados e suas influências sobre os preços na economia. Neste sentido, podem-se destacar os seguintes pontos:

- i. As expectativas de inflação para 2007 estão em 4,34%, isto é, ancoradas com a meta de 4,5% do IPCA com +/- 2 pontos percentuais;
- ii. Os principais índices de preços estão apresentando um comportamento de convergência, com tendência ainda indefinida;
- iii. A expectativa do mercado para o crescimento do PIB em 2007 está em 4,75%;
- iv. O setor da economia que apresenta maior expectativa de crescimento em 2007 é a indústria. Para 2008 espera-se um forte crescimento do setor agropecuário;
- v. Os saldos da balança comercial e de serviços ainda são expressivos, porém as expectativas são de redução do saldo comercial para o final de 2007;

-
- vi. A taxa de juros real em novembro está em aproximadamente 7,5% ao ano.

Pelos resultados expostos acima, a inflação e o crescimento da oferta e da demanda devem ser bem monitorados. Os índices de inflação vêm apresentando uma certa instabilidade e em caso de elevação contínua dos índices de preços pode ser necessária a manutenção da taxa de juros nominal em 11,25%, para posteriormente retornar-se ao ciclo de redução da taxa SELIC.

POLÍTICA FISCAL E DÍVIDA PÚBLICA

Spread Bancário e Endividamento Público no Brasil

*Fernando Motta Correia**

A verificação da posição de endividamento do setor público envolve, antes de tudo, a análise da restrição orçamentária (de longo prazo) do governo e por conseqüência a percepção do quanto a dívida pública é considerada sustentável.

No Brasil os trabalhos que utilizaram testes empíricos e indicadores de sustentabilidade fiscal consideram que a dívida pública é sustentável no período pré-estabilização, fase esta em que se utilizava a senhoriagem como meio de financiamento dos déficits. Com a implantação do Plano Real, viu-se o estreitamento das fontes inflacionárias de financiamento do setor público, de modo que nessa fase pós-estabilização, grande parte dos trabalhos considera que a dívida pública assume uma trajetória insustentável.

Se não houver como acelerar o crescimento da economia – e obter uma redução da taxa de juros ou da dívida existente – e se a senhoriagem for constante ou decrescente, a possibilidade de conter o crescimento da dívida e do seu serviço passa a depender do aumento do esforço fiscal (redução dos gastos não financeiros, da elevação da carga tributária ou de uma combinação das duas alternativas) ou do aumento da emissão de títulos públicos.

A possibilidade de o governo oferecer uma elevada taxa de juros isenta de riscos com o objetivo de estimular a aquisição de títulos do governo junto às instituições bancárias e assim financiar seu déficit público, o efeito sobre a taxa de empréstimo bancário para os agentes privados acaba se elevando na tentativa de compensar o reduzido risco embutido nos títulos públicos.

Se os agentes percebem que os títulos terão que ser pagos com aumentos futuros de impostos, eles devem ter a sua disposição a escolha intertemporal entre o consumo presente frente ao consumo futuro. Em função de um elevado spread bancário, os agentes podem não dispor de crédito suficiente para tal escolha intertemporal, proporcionando assim ao spread bancário uma fonte de obstrução na consecução de uma dívida pública sustentável.

* Doutorando em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: fmottabr@yahoo.com.br.

Assim, um importante ponto a ser discutido no âmbito da relação entre crédito e política fiscal no Brasil é verificar se a concorrência entre o setor público e os agentes privados no mercado de crédito propicia uma obstrução na determinação de uma dívida pública sustentável; uma vez que a necessidade de financiamento do setor público ao captar boa parte dos recursos disponíveis no sistema financeiro acaba refletindo-se num elevado spread bancário e por conseqüência numa restrição à liquidez impedindo o atendimento da restrição intertemporal do governo.

Na tentativa de verificar se a dívida pública é tida como sustentável no Brasil deve-se levar em consideração a importância do quanto uma restrição à liquidez afeta a condição de sustentabilidade fiscal. No período pré-estabilização, o cumprimento da restrição orçamentária intertemporal só foi possível através da monetização dos déficits. Analisando a sustentabilidade da dívida pública e a endogeneidade da senhoriagem no Brasil, podemos mostrar que quando se exclui a receita de senhoriagem, os resultados evidenciam que a dívida não é sustentável.

A restrição intertemporal de endividamento do setor público é respeitada, sobretudo avaliando a consistência das trajetórias da dívida, bem como dos gastos e receitas, de modo que a persistência de déficits fiscais requer incrementos na base monetária para manter a solvência da dívida pública.

Quando se leva em conta o reconhecimento de passivos contingentes a manutenção de superávits primários elevados cria um “colchão amortecedor” contra os riscos fiscais representados pelo reconhecimento dos esqueletos, em virtude da ausência da receita de senhoriagem no atendimento da restrição fiscal do governo.

Se a posição de endividamento do setor público envolve a análise da restrição orçamentária do governo e por conseqüência a percepção do quanto a dívida pública é considerada sustentável, pode-se apontar algumas sugestões na tentativa de medir o quanto a dívida pode ser considerada sustentável, sobretudo em economias onde existem algumas obstruções no desenvolvimento do sistema financeiro.

Nos livros textos de economia, a hipótese da equivalência ricardiana afirma que o aumento da dívida pública será irrelevante, dado que a redução da carga tributária, hoje, representa maiores impostos no futuro. Desta feita, os agentes pouparão os recursos, que servirão de fonte de financiamento para maior carga tributária no futuro.

Diante disso, a forma como o déficit público é financiado determina o efeito sobre a poupança privada, em alguns casos, as proposições da equivalência ricardiana podem ser não

factíveis diante de um sistema financeiro pouco desenvolvido com restrições de liquidez, podendo ser um fator importante para a não sustentabilidade da dívida.

Os estudos que envolvem a verificação da equivalência ricardiana enfatizam a importância da liquidez ao setor privado como um importante mecanismo no atendimento da restrição fiscal do governo. As discussões teóricas sugerem que mudanças no déficit fiscal podem ser compensadas por uma mudança na poupança privada, a relevância empírica desta proposição depende, sobretudo, do horizonte de tempo dos consumidores e do quanto os agentes privados são restritos a liquidez.

A relação de causalidade entre endividamento público e spread bancário demanda uma importante análise acerca do efeito proporcionado pela restrição de liquidez quando da necessidade de se verificar a presença de regimes ricardianos em qualquer economia, ou seja, se é verificada a equivalência ricardiana.

Um dos pilares básicos no atendimento da sustentabilidade fiscal, num regime do tipo ricardiano, é a possibilidade de escolha intertemporal entre o consumo presente e consumo futuro por parte dos agentes; se intertemporalmente o crédito está sendo restrito, os agentes limitarão suas escolhas de consumo ao longo do tempo. Por conta disso, em função da necessidade de financiamento do setor público por meio da emissão de títulos públicos, e dado que no Brasil as instituições bancárias são responsáveis pela aquisição de boa parte dos títulos públicos emitidos pelo Tesouro, como pode ser visto na tabela a seguir. Uma hipótese pode ser lançada diante desse contexto: há uma obstrução nos canais de financiamento do setor público na tentativa de atender a restrição intertemporal do governo em função do elevado spread bancário no Brasil.

Tabela 1. Aplicações do sistema bancário em títulos federais e em empréstimos ao setor privado – 2003-2005 (Em R\$ bilhões nominais)

Ano (mês de junho)	Valor aplicado em títulos federais (A)	Valor total dos empréstimos (B)	Títulos/Empréstimos (A/B)
2003	261	368	71%
2004	286	433	66%
2005	308	522	59%

Fonte: Moraes(2006), pág. 15*

* Moraes, José Mauro. Empresas de pequeno porte e as Condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos. *Textos para Discussão*. Ipea, 2006.

No balanço dos bancos comerciais, além da categoria empréstimos bancários ao setor privado, os recursos originados dos depósitos podem ser alocados para a aquisição de títulos públicos, tornando-se outra fonte de rendimento para essas instituições bancárias, dado o reduzido risco de inadimplência existente nesse tipo de operação. Em função dessa atratividade de lucro bancário, o setor público passa a competir com os agentes na disponibilidade de recursos no sistema financeiro.

Devido à possibilidade do setor público oferecer uma elevada taxa de juros livre de riscos (taxa de remuneração dos títulos públicos) na tentativa de estimular a aquisição de títulos do governo junto às instituições bancárias e assim financiar seu déficit público, a taxa de empréstimo bancário para os agentes privados acaba se elevando no intuito de compensar o reduzido risco embutido nos títulos públicos.

Assim, a concorrência gerada entre o setor público e os agentes privados no mercado de crédito acaba obstruindo uma importante condição na verificação da sustentabilidade fiscal, a condição de elevada liquidez pelos agentes quando da necessidade de escolha intertemporal do consumo.

Dadas as expectativas dos agentes em perceberem que déficits públicos positivos implicam que o dispêndio do governo está sendo financiado tanto por tributos como por emissão de títulos públicos, tais agentes perceberão que no futuro o governo terá de aumentar os impostos com o objetivo de pagar a dívida (equivalência ricardiana). Se as pessoas percebem que seus títulos terão que ser pagos com elevações futuras de impostos, elas devem ter a disponibilidade de escolha intertemporal entre o consumo presente frente ao consumo futuro. Em função de um elevado spread bancário, os agentes podem não dispor de crédito suficiente para tal escolha intertemporal, proporcionando assim ao spread bancário uma fonte de obstrução na consecução de uma dívida pública sustentável.

Assim, a possibilidade de manutenção de uma política fiscal que busque priorizar a sustentabilidade da dívida pública, perpassa pelo desenvolvimento de um sistema financeiro que seja capaz de gerar condições de liquidez intertemporal para os agentes e com isso satisfazer as condições de restrição fiscal do setor público.

ECONOMIA PARANAENSE

Perfil Sócio-Econômico de Ponta Grossa

Emerson Martins Hilgemberg^{*}
Cleise Tupich Hilgemberg^{**}
Alysson Stege^{***}
André Toledo^{****}
Thaís Silva^{*****}

1. Introdução

O conhecimento e síntese de algumas das informações disponíveis nas várias bases de dados podem auxiliar no planejamento estratégico tanto público quanto privado. Muitas vezes o agente tomador de decisão não conhece tais variáveis e acaba por apoiar determinada decisão com base em informações do senso comum.

O objetivo desse artigo é traçar o perfil sócio-econômico de Ponta Grossa e dos municípios vizinhos (Carambeí, Castro, Ipiranga, Palmeira, Tibagi e Teixeira Soares), contribuindo assim para um melhor conhecimento das principais variáveis sócio-econômicas da região.

A fim de alcançar o objetivo proposto, foram coletadas informações nas bases de dados do IBGE, no Atlas de Desenvolvimento Humano, elaborado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, no Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) e Rais (Relação Anual das Informações Sociais).

2. Caracterização de Ponta Grossa e municípios vizinhos

Segundo as estimativas populacionais do IBGE, as cidades de Ponta Grossa, Carambeí, Castro, Palmeira, Tibagi, Ipiranga e Teixeira Soares respondem por aproximadamente 4,5% da população paranaense. No entanto, a densidade demográfica é maior em Ponta Grossa e Castro, conforme a figura 1.

* Prof. Adjunto do Departamento de Economia da UEPG. Endereço eletrônico: ehilgemberg@uepg.br

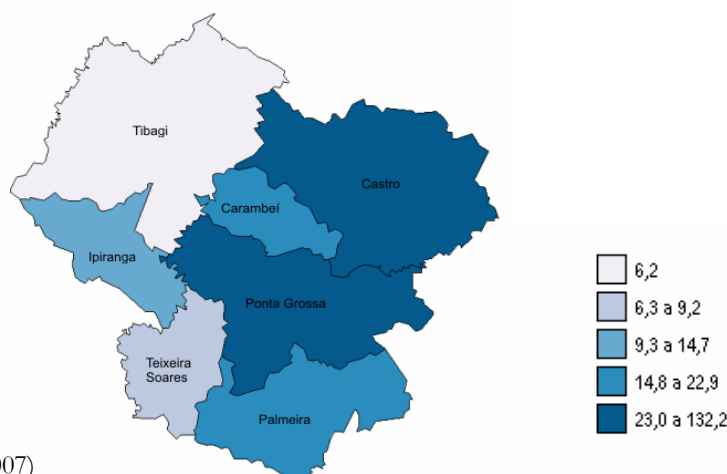
** Prof. Adjunta do Departamento de Economia da UEPG. Endereço eletrônico: cleise@uepg.br

*** Prof. Colaborador do Dep. de Economia da UEPG. Endereço eletrônico: alyssonstege@yahoo.com.br

**** Acadêmico do curso de Ciências Econômicas da UEPG. Endereço eletrônico: dretoledo@hotmail.com

***** Acadêmica do curso de Ciências Econômicas da UEPG.

Figura 1. Densidade Demográfica em Ponta Grossa e nos municípios vizinhos



Fonte: ADH (2007)

Além da densidade demográfica diferente, tais municípios também apresentam diferentes níveis de repartição entre a população urbana e a população rural.

De acordo com o último censo realizado pelo IBGE (2000), a parcela da população urbana no Paraná é de 81,4%, muito próxima a distribuição no Brasil, ou seja, 81,2%. Porém, quando se verificam os municípios aqui estudados, observa-se uma realidade bastante diversa. Enquanto cerca de 97,5% da população de Ponta Grossa está na cidade, nos outros municípios verifica-se um grau de urbanização menor chegando a apenas 30% no município de Ipiranga (Tabela 1).

Tabela 1. Percentual da população na área urbana e rural em 2000

	Urbana (%)	Rural (%)
Brasil	81,2	18,8
Paraná	81,4	18,6
Ponta Grossa	97,5	2,5
Carambeí	70,6	29,4
Castro	68	32
Ipiranga	30	70
Palmeira	56	44
Teixeira Soares	46,2	53,8
Tibagi	55,8	44,2

FONTE: IBGE (2007)

No que se refere às condições de vida da população, avaliadas por intermédio do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), regiões com IDH menor ou igual a 0,5 são consideradas como de baixo desenvolvimento humano; regiões com IDH entre 0,5 e 0,8 são regiões de médio desenvolvimento humano e regiões com IDH maior do que 0,8 são regiões de alto desenvolvimento humano.

Logo, conforme pode ser visto na tabela 2, o município de Ponta Grossa apresenta um índice que o coloca no primeiro decil de desenvolvimento humano no estado do Paraná. A título de comparação, o IDH do município é equivalente ao da Malásia, ou seja, ele estaria na 62^a. posição no ranking mundial do IDH. Por outro lado, os demais municípios apresentam índices inferiores com destaque para Tibagi que ocupa a posição 370 num total de 399 municípios no estado.

Tabela 2. Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) em regiões selecionadas

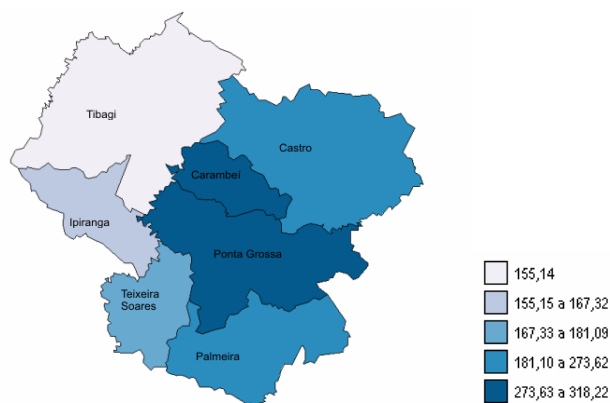
	IDH	Posição relativa ¹
Brasil	0,766	69
Paraná	0,787	6
Ponta Grossa	0,804	18
Carambeí	0,785	52
Castro	0,736	221
Ipiranga	0,728	245
Palmeira	0,763	113
Teixeira Soares	0,738	204
Tibagi	0,686	370

¹ No caso do Brasil em relação aos 177 países para os quais o IDH é calculado. A posição do Paraná é em relação aos demais estados da Federação e a dos municípios em relação aos demais municípios do Paraná.

FONTE: ADH (2007)

No caso da renda *per capita*, observa-se que ela é maior nos municípios de Ponta Grossa e Carambeí enquanto que a menor renda da região encontra-se em Tibagi (figura 2).

Figura 2. Renda per capita em 2000 em Ponta Grossa e nos municípios vizinhos

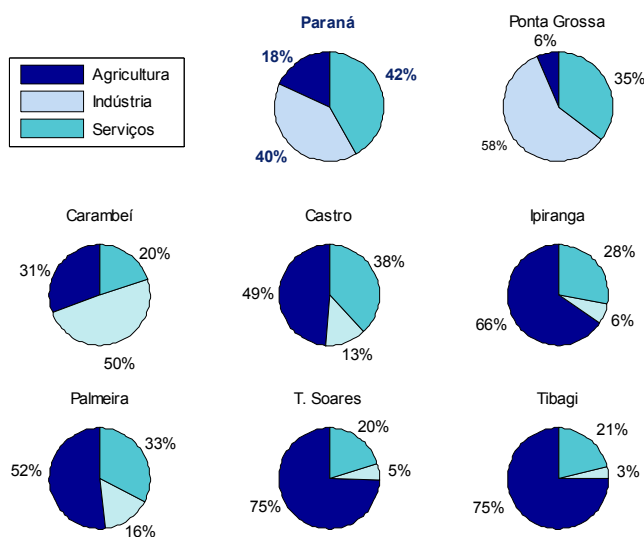


FONTE: ADH

Do ponto de vista da geração da renda, é interessante considerar o valor adicionado por setor na economia. A figura 3 demonstra a repartição do valor adicionado no Paraná e em cada um dos municípios considerados; e pode-se então perceber a diferença entre a estrutura

da atividade econômica. Enquanto a indústria representa aproximadamente a metade do valor adicionado em Ponta Grossa e Carambeí, valor este superior ao observado no Paraná como um todo, nos demais municípios a agricultura ainda tem um papel bastante importante, chegando, no caso de Tibagi e Teixeira Soares a responder por cerca de $\frac{3}{4}$ do valor adicionado.

Figura 3. Percentual do valor adicionado por cada setor no Paraná e em municípios selecionados no ano de 2004



FONTE: ADH

Quando se considera a estrutura empresarial, fica evidente a importância do segmento de Serviços, basicamente centrada no Comércio como atividade econômica tanto na economia do Paraná como um todo quanto na economia da grande maioria dos municípios aqui considerados (Tabela 3).

Tabela 3. Estrutura empresarial – percentual de unidades em relação ao total no Paraná e em municípios selecionados em 2004

	Paraná	P. Grossa	Carambeí	Castro	Ipiranga	Palmeira	T. Soares	Tibagi
Agr., pec., silv. e explor. florestal	1,00	1,28	4,75	3,25	3,78	8,41	10,82	4,50
Pesca	0,02	0,04	0,31	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00
Indústrias extrativas	0,22	0,34	0,31	1,32	0,24	0,15	0,87	0,80
Indústrias de transformação	10,47	7,84	9,20	8,16	8,27	21,02	14,29	10,61
Produção e distribuição de eletricidade, gás e água	0,04	0,01	0,00	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00
Construção	2,37	2,28	1,84	1,58	1,42	2,70	0,43	2,73
Comércio, reparação de veículos	48,70	55,83	47,24	57,66	59,10	2,70	45,02	53,86
Autom., obj. pess. e dom., Aloj. e alim.	6,62	5,06	6,90	5,88	4,73	19,67	3,03	8,68
Transporte, armazenagem e comunicações	4,61	5,29	7,36	6,85	6,62	7,51	3,46	3,05
Intermediação financeira	1,30	1,15	3,37	0,53	0,00	1,50	1,30	0,48
Ativ. Imob., alug. e serviços prest. às empresas	12,25	9,25	5,37	3,95	4,26	9,61	5,63	3,22
Administração pública, defesa e segur. Social	0,27	0,11	0,31	0,13	0,47	0,30	0,00	0,48
Educação	1,59	1,47	1,23	1,58	1,42	2,25	1,30	1,45
Saúde e serviços sociais	2,05	1,85	2,76	1,36	1,18	2,85	1,73	1,61
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	8,48	8,20	9,05	7,63	8,51	21,32	12,12	8,52
Serviços domésticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Org. internacionais e outr. Instit. Extraterrit.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

FONTE: IBGE

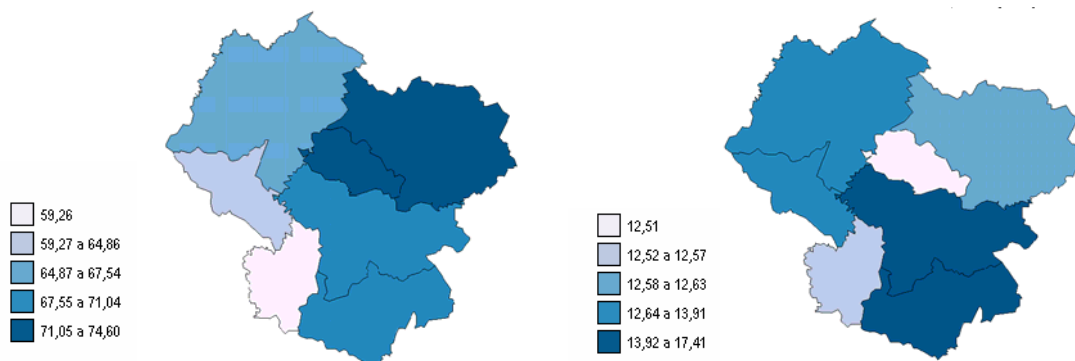
Também no que diz respeito a renda, é importante considerar o percentual da renda que é efetivamente produzido do trabalho e aquela que tem origem nas transferências governamentais (figura 4).

Tais transferências podem atuar como um amortecedor das flutuações econômicas que ocorrem, por exemplo, na agricultura. Neste aspecto é interessante notar que o percentual da renda proveniente de transferências do Governo é maior em Ponta Grossa e em Palmeira, o que significa que os demais municípios estão mais vulneráveis a flutuações no nível de atividade causadas pelo desempenho da agricultura.

Figura 4. Percentual da renda proveniente do trabalho e de transferências em 2000

Percentual da Renda Proveniente do Trabalho no ano de 2000

Percentual da Renda Proveniente de Transfer. do Governo no ano de 2000



FONTE: ADH

Outro aspecto importante está relacionado à oferta de empregos, ou seja, em quais setores está alocada a mão-de-obra ocupada. Tomando-se por base os dados do último censo (ano de 2000), verifica-se que no Paraná o emprego está concentrado na Agropecuária, Indústria de Transformação e Comércio (Tabela 4). Não obstante, no município de Ponta Grossa o emprego no setor agropecuário não tem o mesmo destaque. O maior grau de urbanização do município, mostrado na tabela 1, favorece a um aumento do emprego nos setores ligados ao comércio e serviços. O mesmo argumento, em sentido oposto, pode ser usado para os demais municípios analisados.

Tabela 4. Percentual da população ocupada por setor de atividade no Paraná e em municípios selecionados (Censo de 2000)

	Paraná	Ponta Grossa	Carambeí	Castro	Ipiranga	Palmeira	Teixeira Soares	Tibagi
Agricultura, Pecuária, Silvicultura, Exploração Florestal e Pesca	20,08	4,56	25,23	27,57	64,94	36,84	48,13	50,37
Indústria Extrativa, Distribuição de Eletricidade, Gás e Água	0,67	0,70	0,09	1,97	0,31	0,62	0,12	1,41
Indústria de Transformação	14,44	16,29	21,46	10,67	6,08	11,71	10,44	5,98
Construção	7,22	9,61	6,06	6,76	3,88	4,62	5,93	8,52
Comércio, Reparação de Veículos Automotivos, Objetos Pessoais e Domésticos	17,10	21,20	12,57	14,54	6,66	12,83	8,93	5,80
Alojamento e Alimentação	3,76	3,63	3,53	2,86	0,98	3,02	0,83	4,32
Transporte, Armazenagem e Comunicação	5,06	7,11	4,82	4,19	3,84	3,75	3,37	2,84
Intermediações Financ., Ativ. Imob., Aluguéis, Serviços Prest. a Empresas	6,41	7,01	2,83	3,79	1,15	2,55	2,47	1,85
Administração Pública, Defesa e Seguridade Social	4,57	5,02	4,81	4,31	2,64	3,76	7,07	6,21
Educação	5,44	6,42	3,23	6,01	3,02	5,33	5,72	2,97
Saúde e Serviços Sociais	3,02	3,64	1,53	2,69	0,72	2,13	1,14	0,98
Outros Serv. Coletivos Soc. e Pessoais	3,42	4,04	3,44	2,91	0,73	2,01	0,86	1,44
Serviços Domésticos	7,47	8,24	7,84	8,76	4,11	8,93	4,54	6,64
Atividades mal Definidas	1,35	2,53	2,57	2,96	0,93	1,90	0,43	0,66

FONTE: IBGE

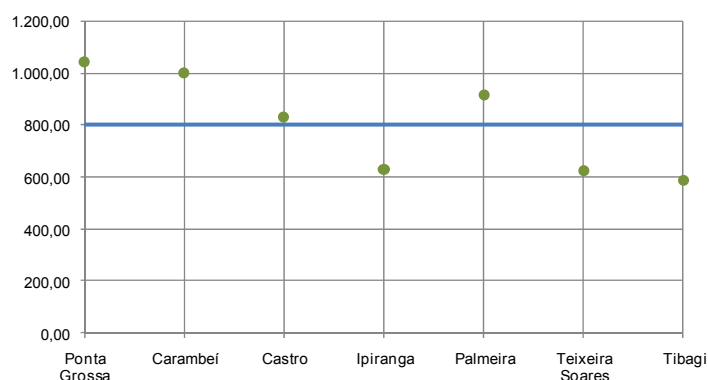
Também como fruto da estrutura econômica diferenciada, o rendimento médio mensal dos residentes nestes municípios é desigual. Os municípios de Ponta Grossa e Carambeí têm o maior rendimento médio mensal (Tabela 5). Os valores referentes ao ano de 2006 tomaram por base o rendimento mensal médio colhido no censo demográfico de 2000 pelo IBGE. Posteriormente os mesmos foram inflacionados utilizando-se o IPCA. Logo, a hipótese subjacente é a de que na média, os trabalhadores conseguiram repor as perdas no rendimento originadas da inflação.

Tabela 5. Rendimento nominal médio mensal em municípios selecionados

	Ponta Grossa	Carambeí	Castro	Ipiranga	Palmeira	Teixeira Soares	Tibagi
Valores de 2000							
Rendimento nominal médio mensal	670,78	642,00	535,34	406,16	588,88	402,72	378,03
Rendimento nominal (homens)	822,91	791,00	652,90	489,21	694,87	431,37	411,74
Rendimento nominal (mulheres)	460,48	342,00	353,74	230,42	423,62	348,88	305,07
Valores de 2006							
Rendimento nominal médio mensal	1.041,93	997,22	831,55	630,89	914,71	625,55	587,20
Rendimento nominal (homens)	1.278,23	1.228,66	1.014,15	759,89	1.079,34	670,05	639,56
Rendimento nominal (mulheres)	715,27	531,23	549,47	357,91	658,01	541,92	473,87

FONTA: IBGE

Figura 5. Rendimento mensal em relação a médio geral



A figura 5 demonstra que os rendimentos que contribuem de modo positivo para a média de todos os municípios são aqueles percebidos em Ponta Grossa, Carambeí e Palmeira. O rendimento mensal médio verificado na cidade de Castro encontra-se muito próximo do centro da distribuição, enquanto que os observados em Ipiranga, Teixeira Soares e Tibagi atuam no sentido de deprimir a média de todos os rendimentos.

Não se deve esquecer, porém, que a média simplesmente é uma medida de tendência central e, no caso brasileiro, sabe-se que a renda é distribuída de modo bastante diferente entre a população.

A tabela 6 mostra a parcela da população que percebe diferentes rendimentos, medidos em salários mínimos.

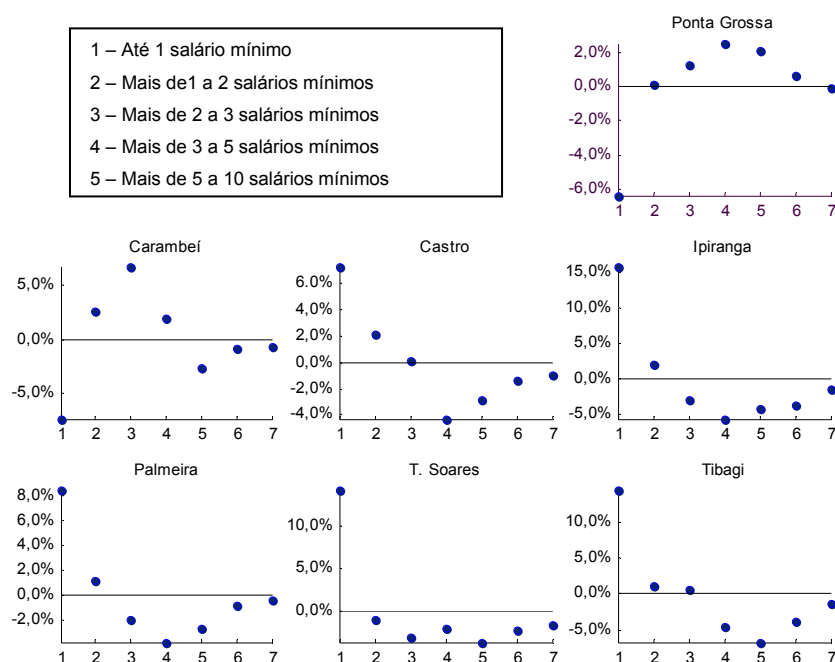
Tabela 6. Nível de renda dos residentes nos municípios selecionados no ano de 2000

Rendimento em salários mínimos	Paraná	P. Grossa	Carambeí	Castro	Ipiranga	Palmeira	T. Soares	Tibagi
até 1	26,94%	20,6%	19,6%	34,2%	42,8%	35,5%	41,3%	41,4%
mais de 1 a 2	27,29%	27,4%	29,9%	29,4%	29,3%	28,5%	26,2%	28,5%
mais de 2 a 3	13,30%	14,5%	20,1%	13,4%	10,4%	11,3%	10,0%	14,0%
mais de 3 a 5	13,28%	15,8%	15,3%	9,0%	7,7%	9,5%	11,1%	8,8%
mais de 5 a 10	11,53%	13,6%	8,9%	8,7%	7,3%	8,8%	7,8%	4,9%
mais de 10 a 20	4,91%	5,5%	4,1%	3,5%	1,3%	4,0%	2,6%	1,1%
mais de 20	2,75%	2,6%	2,1%	1,8%	1,2%	2,4%	1,1%	1,3%

FONTA: IBGE

A figura 6 rearranja as informações contidas na tabela 6. Para cada município é construído um gráfico que demonstra a diferença entre o percentual apropriado da renda em cada município em relação ao percentual da renda apropriado no Paraná como um todo. Desse modo, pode-se observar que no município de Ponta Grossa o percentual de pessoas que recebem até um salário mínimo é inferior àquele observado para o Paraná. Além disso, quando se consideram as categorias “mais de 2 a 3 salários mínimos”, “mais de 3 a 5 salários mínimos”, “mais de 5 a 10 salários mínimos” e “mais de 10 a 20 salários mínimos” pode-se observar que os percentuais são maiores que os do Paraná como um todo. Isso indica que o rendimento nominal médio mais elevado, evidenciado na tabela 5, está concentrado nessas categorias. Interpretação semelhante pode ser feito para cada um dos demais municípios.

Figura 6. Diferença entre o percentual da renda (em salários mínimos) apropriado no Paraná e no município no ano de 2000



3. Composição da massa salarial no município de Ponta Grossa no período entre janeiro a junho de 2007

Como em geral acontece nas cidades com um relativo grau de desenvolvimento, os empregos em Ponta Grossa, considerando-se o setor formal, encontram-se ligados mais fortemente aos serviços, comércio e indústria. Mais especificamente, o emprego industrial está ligado a indústria da madeira e mobiliário e a indústria metalúrgica (Tabela 7).

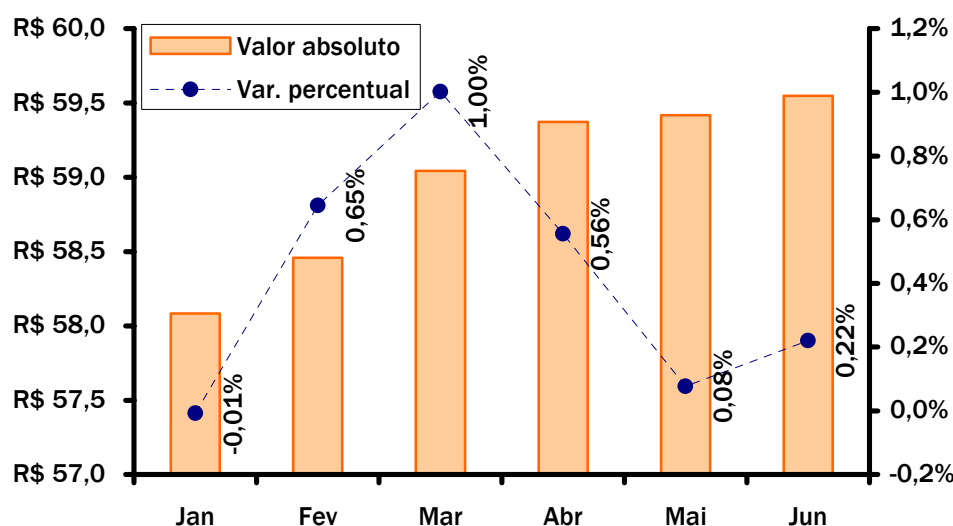
Nota-se também a presença considerável do setor público, o qual respondeu por algo em torno de 8% do estoque de empregos no período analisado.

Tabela 7. Estoque corrente da mão-de-obra empregada por subsetor de atividade no município de Ponta Grossa: Número de pessoas empregadas

Setor	Subsetor	jan	fev	mar	abr	mai	jun
Extrativa Mineral	Extrativa Mineral	298	299	299	346	399	393
Indústria de Transformação	Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	333	327	333	347	343	348
	Indústria da Metalúrgica	2.344	2.410	2.437	2.461	2370	2.366
	Indústria da Mecânica	747	791	791	800	808	807
	Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	8	10	10	10	10	10
	Indústria do Material de Transporte	335	327	324	314	331	328
	Indústria da Madeira e do Mobiliário	3.664	3.581	3.625	3.661	3.651	3.670
	Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	552	556	558	561	565	576
	Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Prod. Simil. e Ind. Div.	434	461	472	498	519	487
	Ind. Quim., de Prod. Farm., Veter., de Perf., Sabões, Velas e Mat. Pla	672	671	680	678	710	743
	Indústria Têxtil, do Vestuário e Artefatos de Tecidos	1.687	1.681	1.693	1.692	1.686	1.691
	Indústria de Calçados	1	1	1	1	1	1
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Álcool Etilico	2.698	2.733	2.790	2.736	2.748	2.781	
S.I.U.P.	Serviços Industriais de Utilidade Pública	205	204	213	216	221	220
Construção Civil	Construção Civil	2.894	2.897	3.041	3.206	3.224	3.333
Comércio	Comércio Varejista	13.115	13.125	13.178	13.362	13.410	13.443
	Comércio Atacadista	1.456	1.523	1.604	1.577	1.530	1.498
Serviços	Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização	732	737	740	735	727	723
	Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int	2.897	2.880	2.993	2.936	2.828	2.859
	Transportes e Telecomunicações	4.883	4.903	4.900	4.953	4.988	4.992
	Serv.Aloj Alim Rep Manut Res Domic Divers Radio Dif Tv Com e Soc	9.615	9.704	9.723	9.687	9.690	9.724
	Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	2.205	2.213	2.228	2.249	2.254	2.261
	Ensino	1.592	1.689	1.722	1.722	1.715	1717
Adm. Pública	Adm. Pública Direta e Autárquica	5.067	5.045	5.045	5.035	5.021	5.010
Agricultura, Ext. Vegetal, Caça e Pesca	Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura	1.896	1828	1.818	1.849	1.993	1.929
TOTAL		60.330	60.596	61.218	61.632	61.742	61.910

Não obstante, mais que o estoque de empregos, interessa do ponto de vista da economia como um todo a geração de renda originada destes postos de trabalho. Considerando-se os dados agregados, pôde-se verificar um crescimento da massa salarial ao longo do primeiro semestre de 2007 (Figura 7).

Figura 7. Evolução da massa salarial no município de Ponta Grossa em 2007 Salário médio obtido na RAIS (ano referência 2004) e inflacionado pelo IPCA até 2006



Conforme a Tabela 8, verifica-se que a massa de salários relaciona-se diretamente com o estoque de empregos descrito na Tabela 7.

Quando se observa a renda diretamente gerada pelo trabalho formal, nota-se que 60% dela é proveniente de serviços e da indústria de transformação.

Tabela 8. Massa salarial no município de Ponta Grossa (junho 2007) Salário médio obtido na RAIS (ano referência 2004) e inflacionado pelo IPCA até 2006

Setor	R\$	%
Serviços	22.509.360,48	37,8
Ind. de Transformação	13.235.527,84	22,2
Comércio	10.803.288,41	18,1
Administração Pública	8.063.113,76	13,5
Construção Civil	2.701.037,29	4,5
Agricultura, Extração Vegetal, Caça e Pesca	1.200.875,01	2,0
Serviços Industriais de Utilidade Pública	622.896,45	1,0
Extrativa Mineral	412.780,16	0,7
TOTAL	59.548.879,40	100,0

Os dados desagregados por subsetor são mostrados na Tabela 9, onde é possível, mais uma vez, observar a importância de cada um dos subsetores na massa salarial.

Tabela 9. Massa salarial desagregada de Ponta Grossa (junho 2007)
Salário médio obtido na RAIS (ano referência 2004) e inflacionado pelo IPCA até 2006

Serviços	Salário (R\$)	%
Serviços de Alojamento, Alimentação, Reparos, Manutenção Res Domic Divers		
Radio Dif Tv Com e Soc	7.066.703,79	31,4
Transportes e Telecomunicações	5.423.482,87	24,1
Ensino	2.855.021,40	12,7
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int	2.572.531,44	11,4
Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	2.337.853,20	10,4
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização.	2.253.767,78	10,0
TOTAL	22.509.360,48	100,0
Indústria de Transformação	Salário (R\$)	%
Indústria da Metalúrgica	2.917.374,12	22,0
Indústria da Madeira e do Mobiliário	2.596.201,08	19,6
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Álcool Etflico.	2.268.130,86	17,1
Indústria da Mecânica	1.199.673,19	9,1
Indústria Têxtil, do Vestuário e Artefatos de Tecidos	1.197.818,52	9,1
Ind. Quim., de Prod. Farm., Veter., de Perf., Sabões, Velas e Mat. Plástico	988.184,75	7,5
Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	681.486,60	5,1
Indústria do Material de Transporte	597.016,48	4,5
Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Prod. Simil. e Ind. Diversas	478.570,67	3,6
Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	297.402,94	2,2
Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	12.909,24	0,1
Indústria de Calçados	759,39	0,0
TOTAL	13.235.527,84	100,0
Comércio	Salário (R\$)	%
Comércio Varejista	9.387.667,88	86,90
Comércio Atacadista	1.415.620,53	13,10
TOTAL	10.803.288,41	100,0

Finalmente, a interpretação conjunta das tabelas 10 e 11 permitem identificar a correspondência que existe entre a variação percentual do número de pessoas empregadas e as principais fontes de variação da massa salarial no município de Ponta Grossa, pois, dado que as remunerações são diferentes entre os vários segmentos da atividade econômica, a variação do número de pessoas empregadas não se reflete de maneira linear e direta com a variação da massa de salários num mesmo período.

Tabela 10. Variação percentual do número de pessoas empregadas em relação ao mês anterior no município de Ponta Grossa

Setor	Subsetor	jan	fev	mar	abr	mai	jun	Acum.
Extrativa Mineral	Extrativa Mineral	6,05	0,34	0,00	15,72	15,32	-1,50	39,87
Indústria de Transformação	Indústria de Produtos Minerais não Metálicos	-0,30	-1,80	1,83	4,20	-1,15	1,46	4,19
	Indústria da Metalúrgica	1,56	2,82	1,12	0,98	-3,70	-0,17	2,51
	Indústria da Mecânica	2,05	2,20	2,20	1,14	1,00	-0,12	8,75
	Indústria do Material Elétrico e de Comunicações	0,00	25,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25,00
	Indústria do Material de Transporte	0,30	-2,39	-0,92	-3,09	5,41	-0,91	-1,81
	Indústria da Madeira e do Mobiliário	4,63	-2,27	1,23	0,99	-0,27	0,52	4,80
	Indústria do Papel, Papelão, Editorial e Gráfica	0,73	0,72	0,36	0,54	0,71	1,95	5,11
	Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Prod. Simil. e Ind. Div.	-1,36	6,22	2,39	5,51	4,22	-6,17	10,69
	Ind. Quim., de Prod. Farm., Veter., de Perf., Sabões, Velas e Mat. Pla	-0,44	-0,15	1,34	-0,29	4,72	4,65	10,08
	Indústria Têxtil, do Vestuário e Artefatos de Tecidos	1,08	-0,36	0,71	-0,06	-0,35	0,30	1,32
	Indústria de Calçados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Álcool Etilico	3,85	1,30	2,09	-1,94	0,44	1,20	7,05	
S.I.U.P.	Serviços Industriais de Utilidade Pública	-3,76	-0,49	4,41	1,41	2,31	-0,45	3,28
Construção Civil	Construção Civil	3,03	0,10	4,97	5,43	0,56	3,38	18,66
Comércio	Comércio Varejista	-1,35	0,08	0,40	1,40	0,36	0,25	1,13
	Comércio Atacadista	-0,68	4,60	5,32	-1,68	-2,98	-2,09	2,19
Serviços	Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização	0,41	0,68	0,41	-0,68	-1,09	-0,55	-0,83
	Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int	-2,98	-0,59	3,92	-1,90	-3,68	1,10	-4,25
	Transportes e Telecomunicações	-1,85	0,41	-0,06	1,08	0,71	0,08	0,34
	Serv.Aloj Alim Rep Manut Res Domic Divers Radio Dif Tv Com e Soc	0,29	0,93	0,20	-0,37	0,03	0,35	1,43
	Serviços Médicos, Odontológicos e Veterinários	0,32	0,36	0,68	0,94	0,22	0,31	2,86
	Ensino	1,14	6,09	1,95	0,00	-0,41	0,12	9,07
Adm. Pública	Adm. Pública Direta e Autárquica	-0,18	-0,43	0,00	-0,20	-0,28	-0,22	-1,30
Agricultura, Ext. Vegetal, Caça e Pesca	Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura	-6,14	-3,59	-0,55	1,71	7,79	-3,21	-4,51

Tabela 11. Principais fontes de variação da massa salarial em Ponta Grossa: Salário médio obtido na RAIS (ano referência 2004) e inflacionado pelo IPCA até 2006

Janeiro	
POSITIVAS	R\$
Indústria da Madeira e do Mobiliário	114.600,70
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Álcool Etilico.	81.558,10
Construção Civil	68.883,34
Indústria da Metalúrgica	44.389,46
Ensino	29.930,34
NEGATIVAS	R\$
Comércio Varejista	(125.699,64)
Transportes e Telecomunicações	(99.952,01)
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int	(80.082,30)
Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura	(77.194,66)
Comércio Varejista	(125.699,64)
Fevereiro	

POSITIVAS		R\$
Ensino		161.291,25
Indústria da Metalúrgica		81.380,68
Serv.Aloj Alim Rep Manut Res Domic Divers Radio Dif Tv Com e Soc		64.678,80
Comércio Atacadista		63.315,47
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Alcool Etilico.		28.545,34
NEGATIVAS		R\$
Indústria da Madeira e do Mobiliário		(58.715,17)
Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura		(42.332,56)
Adm. Pública Direta e Autárquica		(35.406,89)
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int		(15.296,62)
Indústria do Material de Transporte		(14.561,38)
Março		
POSITIVAS		R\$
Construção Civil		116.696,48
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int		101.677,53
Comércio Atacadista		76.545,57
Ensino		54.872,28
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Alcool Etilico.		46.488,12
NEGATIVAS		R\$
Transportes e Telecomunicações		(3.259,30)
Indústria do Material de Transporte		(5.460,52)
Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura		(6.225,38)
Abril		
POSITIVAS		R\$
Construção Civil		133.714,72
Comércio Varejista		128.492,96
Transportes e Telecomunicações		57.581,05
Extrativa Mineral		49.365,57
Indústria da Metalúrgica		29.592,97
NEGATIVAS		R\$
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int		(51.288,66)
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Alcool Etilico.		(44.041,38)
Serv.Aloj Alim Rep Manut Res Domic Divers Radio Dif Tv Com e Soc		(26.162,21)
Comércio Atacadista		(25.515,19)
Indústria do Material de Transporte		(18.201,72)
Mai		
POSITIVAS		R\$
Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura		89.645,41
Extrativa Mineral		55.667,55
Ind. Quím., de Prod. Farm., Veter., de Perf., Sabões, Velas e Mat. Pla		42.559,77
Transportes e Telecomunicações		38.025,22
Comércio Varejista		33.519,90
NEGATIVAS		R\$
Indústria da Metalúrgica		(112.206,70)
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int		(97.178,52)
Comércio Atacadista		(44.415,33)
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização		(24.937,96)
Adm. Pública Direta e Autárquica		(22.531,66)
Junho		
POSITIVAS		R\$
Construção Civil		88.332,75
Ind. Quím., de Prod. Farm., Veter., de Perf., Sabões, Velas e Mat. Pla		43.889,77
Com Adm.Imov Val.Mob Serv.Tecn-Prof Aux.Ativ.Econ e Org.Int e Rep. Int		27.893,84
Indústria de Prod. Alimentícios, de Bebidas e Alcool Etilico.		26.914,17
Serv.Aloj Alim Rep Manut Res Domic Divers Radio Dif Tv Com e Soc		24.708,75
NEGATIVAS		R\$
Agric., Silvicultura, Criação de Anim., Extr.Veg., Pesca e Agricultura		(39.842,41)
Indústria da Borracha, do Fumo, de Couros, Peles e Prod. Simil. e Ind. Div.		(31.446,12)
Comércio Atacadista		(30.240,22)
Adm. Pública Direta e Autárquica		(17.703,44)
Instituições de Crédito, Seguros e Capitalização		(12.468,98)

4. Considerações finais

O conjunto de dados levantados neste trabalho permitiu evidenciar alguns aspectos interessantes do panorama sócio-econômico da região.

A parcela da população na área rural em Ponta Grossa é muito pequena, cerca de 3%, enquanto que nos demais municípios ela é consideravelmente maior.

Desse modo, o valor adicionado no setor da agricultura é bastante importante em todos os municípios, à exceção de Ponta Grossa e Carambeí. É interessante notar que para o senso comum, a agricultura ainda é o motor da economia no município embora os dados mais recentes disponíveis, apontam para um percentual próximo a apenas 6%. Mesmo considerando o conjunto de todos os municípios, o valor adicionado pela agricultura corresponde a 23,7% do total, enquanto a indústria e os serviços respondem por 43,9% e 32,4%, respectivamente.

O perfil da estrutura empresarial mostra a importância do ramo de “Comércio, reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos” na economia dos municípios analisados, onde, à exceção de Palmeira, representa algo como a metade das empresas em funcionamento.

No que se refere à massa salarial, os empregos em Ponta Grossa, considerando-se o setor formal, encontram-se ligados mais fortemente aos serviços, comércio e indústria e quando se observa a renda diretamente gerada pelo trabalho formal, nota-se que 60% dela é proveniente de serviços e da indústria de transformação.

5. Referências bibliográficas

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Disponível em: www.ibge.gov.br/cidadesat/default.php. Acesso em: 20 abr. 2007.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **Atlas do desenvolvimento humano no Brasil**. Disponível em: www.pnud.org.br/atlas. Acesso em: 20 abr. 2007.

Retorno em escolaridade no Paraná

*Juliana Kikuchi Van Zaiis**
*Luciano Nakabashi***

1. Introdução

A educação, um dos principais componentes que determinam a quantidade de capital humano em uma economia, é objeto de análise e discussão, principalmente pela sua importância no desenvolvimento de uma nação. Um bom exemplo é o Brasil, onde comumente reporta-se ao desempenho do sistema educacional como sendo um dos fatores responsáveis pelo baixo grau do seu desenvolvimento.

Na literatura, a educação brasileira é descrita como sendo de fraco desempenho e de considerável atraso se comparada a um país de padrão de desenvolvimento semelhante. Algumas características apresentadas pela população brasileira são suas reduzidas capacidades de realização de tarefas mais complexas e de tomada de decisões que necessitam de uma boa capacidade analítica. Ambas acabam limitando o crescimento econômico.

Diante disto, uma das apostas possíveis para reverter tal cenário é a melhora na qualidade de ensino. No entanto, ainda há dúvidas quanto a prioridades e alocação dos recursos, ou seja, como os recursos são escassos, deve-se priorizar o investimento educacional nos níveis que tenham maior potencial de alavancar o crescimento econômico. Sendo assim, o principal objetivo desse estudo é averiguar, no caso da economia paranaense, qual nível de ensino (fundamental, médio ou superior) é mais importante na geração de renda. Para tanto, será feita uma análise acerca dos retornos da educação de acordo com os diferentes níveis de ensino.

2. Análise empírica do impacto da escolaridade no Paraná

2.1. Metodologia

Tendo em vista que a análise dos retornos da educação gera a necessidade de ter como base de dados somente aqueles que possuem rendimento e, conseqüentemente, que estão trabalhando, isso traz a possibilidade de a amostra estar viesada.

A causa disto está na estratégia de demanda por emprego do agente, na qual, segundo HECKMAN (1974), o agente tem implícito um determinado salário de reserva que

* Economista pela UFPR.

** Doutor em economia e Professor do Departamento de Economia da UFPR. Endereço eletrônico: luciano.nakabashi@ufpr.br

serve de parâmetro para o indivíduo aceitar ou não participar do mercado de trabalho (a participação se dará caso o salário ofertado seja superior a este salário de reserva).

Assim, conforme apontado por SACHSIDA, LOUREIRO e MENDONÇA (2004), a não consideração desse fenômeno faz com que as estimativas por MQO sejam tendenciosas devido ao aparecimento do denominado viés de seleção amostral, uma vez que se é analisado de forma idêntica grupos que usam regras diferentes.

Um exemplo clássico disto é o objeto de estudo de HECKMAN (1974), que se refere ao rendimento de um grupo de mulheres, as quais escolhem se vão ou não trabalhar, sendo que a opção por trabalhar faz delas participantes da amostra.

Se as mulheres fizessem essa escolha de forma aleatória, seria possível usar MQO para estimar algum modelo para salários. No entanto, essa suposta aleatoriedade é pouco provável, pois as mulheres a quem fossem oferecidos baixos salários, provavelmente optariam por não trabalhar, fazendo com que o salário observado seja viesado para cima.

Uma solução para esse problema, que já é algo padrão para esse tipo de amostra, pode ser encontrada se existirem variáveis que afetam significativamente as chances de observação (chance de estar trabalhando), mas não afetam o salário oferecido como, por exemplo, o número de filhos que a mulher possui.

Desse modo, ao se usar uma equação de seleção que leva em consideração as variáveis que afetam a decisão de uma mulher entre trabalhar ou não é possível corrigir aquele “viés para cima”. Isto é exatamente o que foi proposto por HECKMAN (1979).

2.2 Base de dados

As estimações, por MQO e por HECKMAN (1979), foram obtidas a partir dos microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) para o Paraná, referentes ao ano de 2005.

A seleção da amostra se deu com a utilização dos mesmos filtros utilizados por SACHSIDA, LOUREIRO e MENDONÇA (2004), a saber:

1º) A amostra compreende somente homens entre 24 e 56 anos de idade, uma vez que suas decisões são menos complicadas com relação ao nível de escolaridade, por considerações de fertilidade;

2º) São incluídas apenas pessoas que não estejam estudando⁷;

⁷ Esse filtro é baseado no estudo de GRILICHES (1977).

3º) A observação que não possui uma ou mais informações sobre as variáveis independentes é descartada da amostra⁸;

4º) Busca-se evitar que sejam incluídas na amostra pessoas que possuam um salário extremamente alto que possa viesar os resultados. Considera-se, portanto, apenas indivíduos que possuem um salário horário entre R\$ 1,00 e R\$ 500,00. Busca-se, também, evitar pessoas que não estejam trabalhando.

5º) Não foram considerados os indivíduos que trabalham nos setores públicos e agrícolas devido à dinâmica própria regida por eles (SOARES e GONZAGA, 1999 apud SACHSIDA, LOUREIRO e MENDONÇA, 2004)

3. Resultados econométricos

Utilizou-se uma expansão da equação minceriana na estimação da equação de salários:

$$\begin{aligned} \text{Log}w = & \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 (\text{Exp})^2 + \beta_4 \text{Raça} + \beta_5 (S \times \text{Raça}) + \beta_6 (S \times \text{Exp}) \\ & + \beta_7 (\text{Exp} \times \text{Raça}) + \beta_8 (S \times \text{Raça} \times \text{Exp}) + \beta_{11} (\text{Formal}) + \beta_{12} (\text{Sind}) \\ & + \beta_{13} (\text{Csdo}) + \varepsilon \end{aligned}$$

Onde:

Log w = logaritmo do salário/hora mensal;

S = escolaridade

β_0 = constante;

Exp = anos de experiência do trabalhador⁹;

Raça = representa uma variável *dummy* em que assume o valor 1 se o trabalhador é branco e caso contrário;

Formal = representa uma variável *dummy* em que assume o valor 1 se o trabalhador pertence ao setor formal e 0 caso contrário;

Sind = Sindicato = representa uma variável *dummy* em que assume o valor 1 se o indivíduo é associado a algum sindicato e 0 caso contrário;

Csdo = Casado = representa uma variável *dummy* em que assume o valor 1 se o indivíduo é casado e 0 caso contrário;

ε = erro da estimativa.

Entretanto, com a realização da regressão por nível, constatou-se que muitos dos coeficientes, tanto pelo método de Heckman quanto por MQO, apresentaram-se não significativos. Diante disto, verificou-se, através do Fator de Inflação da Variância no STATA

⁸ Os autores utilizaram o mesmo procedimento de Heckman et alli (2000) e Soares e Gonzaga (1999).

⁹ A experiência é calculada pela forma padrão: Exp = Idade – escolaridade – 6. O n° 6 representa a idade que a criança começa a estudar.

9.1, a existência de multicolinearidade prejudicando os resultados estimados. Contudo, ao se retirar as interações (S x Raça; S x Exp; Exp x Raça; e S x Raça x Exp), o problema acaba por ser amenizado.

Assim, tendo em vista estes dois modelos (com as interações e sem as interações), utilizou-se o CIS (Critério de Informação de Schwarz) para selecionar o melhor deles. De acordo com os resultados, o modelo escolhido e apresentado na seqüência é o que não apresenta as interações¹⁰.

Com relação à equação de seleção, usou-se como variáveis explicativas a escolaridade do indivíduo (S), a variável *dummy* Filhos em que assume o valor 1 se o trabalhador possui filhos e 0 caso contrário e a variável *dummy* Csdo em que assume o valor 1 se o indivíduo é casado e 0 caso contrário. A variável SM (escolaridade da mãe), diferentemente de SACHSIDA, LOUREIRO e MENDONÇA, (2004), não foi utilizada nesse estudo, pois, como foi mencionado pelos próprios autores, “os estudos conhecidos feitos para o Brasil para explicar a participação na força de trabalho não levam em consideração essa variável”, o que dificulta a obtenção de conclusões a respeito. Outro motivo refere-se ao fato de que a consideração de tal variável acabaria por restringir ainda mais a amostra.

3.1. Resultados obtidos por Heckman e MQO

Na Tabela 1, a faixa S1 considera os indivíduos que possuem de 1 a 4 anos de estudo, S2 considera os que possuem de 5 a 8, S3 leva em conta aqueles que têm de 9 a 11 e S4 compreende os que possuem 12 anos ou mais de estudo. Assim, um indivíduo que possui de 1 a 4 anos de estudo, por exemplo, terá um retorno de 7,2% por ano adicional de estudo (segundo o método de Heckman).

Então, ao analisar a tabela abaixo, no que se refere aos resultados obtidos por Heckman, verifica-se que um ano a mais de estudo gera, em média, um retorno de 7,2% na primeira faixa, de 7,5% na segunda faixa, de 8,3% na terceira faixa e de 11,9% na última faixa. Isto indica que o nível que apresenta o maior retorno é o superior, entretanto, independentemente do nível do ensino, verifica-se que há um retorno elevado gerado pela educação.

¹⁰ O modelo de Heckman sem interação apresentou CIS = 5006.053, enquanto que o modelo de Heckman com interação apresentou CIS = 5022.694.

Tabela 1. Equação de Salários por nível

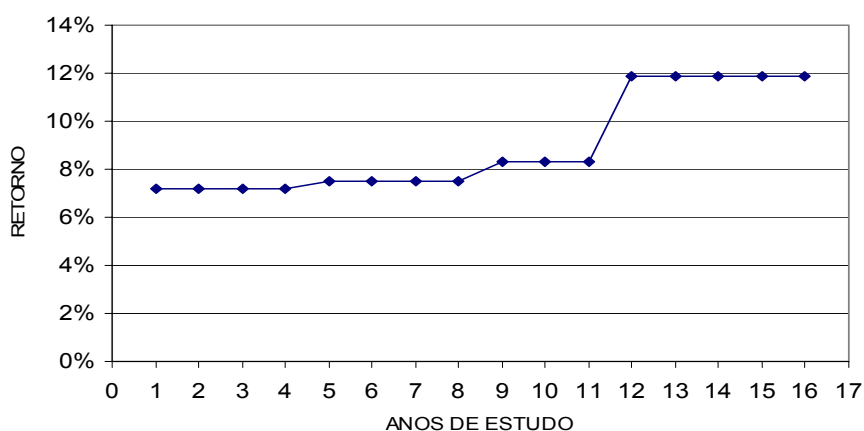
Variável	MQO	Heckman
Constante	0.0569874 (0.0772222)	-0.2365793 (0.0755253)*
S1	0.0554872 (0.0140472)*	0.0720389 (0.0127558)*
S2	0.0624127 (0.0075899)*	0.0752137 (0.0071993)*
S3	0.0727289 (0.0051644)*	0.0832089 (0.0050749)*
S4	0.1148049 (0.0041962)*	0.1188561 (0.0043090)*
Exp	0.0257487 (0.0051004)*	0.0205517 (0.0048566)*
Exp ²	-0.0003015 (0.0001011)*	-0.0002367 (0.0000944)**
Raça	0.0689661 (0.0259372)*	0.0685231 (0.0292028)**
Formal	0.1205914 (0.0287706)*	0.1705413 (0.0265386)*
Sind	0.1620196 (0.0273903)*	0.1672711 (0.0259301)*
Csdo	0.1395139 (0.0280001)*	0.2552689 (0.0308882)*
R ² Ajustado	0.4500	
Amostra	1934	1934
CIS		5.006.053

FONTE: Elaboração Própria a partir dos microdados da PNAD 2005

NOTA: *Estatisticamente significativo ao nível de 1%; **Estatisticamente significativo ao nível de 5%; Valores entre parênteses correspondem ao desvio padrão.

O gráfico abaixo possibilita uma visão geral dos retornos por nível. Através dele juntamente com a Tabela 1, verifica-se que, da mesma forma que os retornos no estado do Paraná são maiores conforme aumenta o número de anos de estudo.

Gráfico 1. Retornos em escolaridade por nível (2005)



FONTE: Fonte: Elaboração própria a partir dos microdados da PNAD 2005.

Com relação aos retornos obtidos por MQO, têm-se os seguintes resultados: 5,5% para a primeira faixa, 6,2% para a segunda, 7,3% para a terceira e 11,5% para a última.

SACHSIDA, LOUREIRO e MENDONÇA (2004), a partir dos dados da PNAD de 1996, verificaram que o retorno pelo método de Heckman de 4 anos completos de estudo no Brasil é de 12,8%, para 8 anos completos de estudo é de 14,2%, para 12 anos completos é de 14,7% e para 16 anos completos é de 14,8%. Já por MQO foram de 16,6%, 16,8%, 17,0% e 17,1%, respectivamente.

BARBOSA FILHO e PESSÔA (2006) também realizaram um estudo do retorno da educação para o Brasil. Os dados por eles utilizados são da PNAD, do Censo Demográfico de 2000, da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) e do INEP. Os retornos identificados para um ano a mais de estudo em 2004, considerando 30 anos de experiência, foram os seguintes: 1) primário = 9,8%; 2) ensino fundamental (ou ginásio) = 14,8%; 3) ensino médio = 13,9%; e 4) ensino superior = 13,8%.

Para analisar qual o nível que traz mais benefícios os autores consideram, ainda, o prêmio salarial resultante de cada ciclo de educação que se completa, a saber: 1) primário = 11,9%; 2) ensino fundamental = 14,9%; 3) ensino médio = 16,4%; e 4) ensino superior = 32,8%. Assim, verificaram que o nível em que se deve focar os investimentos é o superior¹¹. Porém, por questões sociais, deixam claro que os dois primeiros níveis (primário e ginásio) não devem ser esquecidos.

Utilizando variáveis *dummies*, é possível verificar diferenças salariais para os diferentes níveis de estudo, tendo como base de comparação os indivíduos que não possuem o primário completo (indivíduos com menos de 4 anos de estudo), a saber:

¹¹ Os autores também estudaram acerca do retorno da pré-escola que, da mesma forma que o superior, gera grandes benefícios e deve, portanto, também ser foco dos investimentos.

Tabela 2. Diferenças Salariais

VARIÁVEL	MQO	HECKMAN
Constante	0.139033 (0.0729385)	0.2328417 (0.0819898)*
Primário	0.2116878 (0.0399902)*	0.1993706 (0.0401120)*
Fundamental	0.4627066 (0.0470299)*	0.4399585 (0.0478048)*
Médio	0.7464979 (0.0459288)*	0.7163911 (0.0474491)*
Superior	1.725519 (0.0588701)*	1.6837020 (0.0612500)*
Exp	0.0269667 (0.0052076)*	0.0269292 (0.0051956)*
Exp ²	-0.0003576 (0.0001033)*	-0.0003553 (0.0001030)*
Raça	0.086515 (0.0265047)*	0.0854208 (0.0267347)*
Formal	0.123669 (0.0293691)*	0.1226310 (0.0292806)*
Sind	0.1677507 (0.0281044)*	0.1673769 (0.0280462)*
Csdo	0.1491153 (0.0286925)*	0.1157359 (0.0317462)*
R ² Ajustado	0.4226	
Amostra	1934	1934

FONTE: Elaboração Própria a partir dos microdados da PNAD 2005

NOTA: *Estatisticamente significativo ao nível de 1%;

Valores entre parênteses correspondem ao desvio padrão.

Assim, pelo procedimento de Heckman, quem possui o primário completo (1^a a 4^a série) tem, em média, um salário 19,94% maior do que quem não possui; quem possui o ensino fundamental completo (5^a a 8^a série) tem, em média, um salário 43,99% maior do que quem não possui o primário; quem possui o ensino médio completo tem, em média, um salário 72% maior do que quem não possui o primário; e quem possui o superior completo tem um salário, em média, 168% maior do que quem não possui o primário¹².

4. Considerações Finais

O presente trabalho buscou identificar qual nível de ensino é o mais importante na geração de renda no estado do Paraná através da estimação da equação de rendimentos com o

¹² Os resultados obtidos por MQO estão no apêndice deste trabalho.

modelo de Heckman (1979), uma vez que estimativas por MQO não levam em conta decisões do agente quanto a participar ou não do mercado de trabalho, o que acaba por gerar o chamado viés de seleção amostral. Sendo assim, o modelo de MQO foi utilizado unicamente com o intuito de tê-lo como base de comparação.

Constatou-se que, assim como no Brasil, a educação no Paraná possui grande importância no rendimento do indivíduo. Os resultados mostraram que um ano adicional de estudo, por Heckman, gera um retorno de 7,2% no primário (1ª a 4ª série), de 7,5% no ensino fundamental (5ª a 8ª série), de 8,3% no ensino médio e de 11,9% no ensino superior. Por MQO, os retornos encontrados foram 5,5%, 6,2%, 7,3% e 11,5%, respectivamente.

Assim, detectou-se que, dentre os níveis de ensino, o superior foi o que demonstrou maior relevância (maior retorno). Isto indica que seria um erro, tanto por parte do governo, em seu papel de buscar melhoras no que se refere ao padrão de vida da população, quanto por parte do próprio indivíduo, em prol de seu benefício, deixar de investir neste nível.

No entanto, deixar de lado o ensino de base também seria um erro, uma vez que o menor retorno observado tem conseqüências no que se refere ao estímulo ao estudo. Isto implica que pessoas de baixa renda tendem a continuar nesta faixa, já que há um custo elevado de se estar estudando até que se obtenha maiores retornos. Neste caso, o papel do governo torna-se de extrema importância, tanto na ampliação da oferta do ensino público e melhoria de sua qualidade, quanto no desenvolvimento de estratégias e/ou políticas sociais visando tornar a opção pelo estudo uma escolha atrativa.

Referências Bibliográficas

- GRILICHES, Zvi. *Estimating the returns to schooling: Some econometrics problems*. *Econometrica*, 1977, vol. 45, n° 1. p. 1-22.
- HECKMAN, James J. *Shadow prices, market wages and labor supply*. *Econometrica*, 1974, vol. 42, n°4, p. 679-694.
- HECKMAN, James J. *Sample selection bias as a specification error*. *Econometrica*, 1979, vol. 47, n° 1, p. 153-161.
- PESSÓA, Samuel. A; BARBOSA FILHO, Fernando H. *Retorno da Educação no Brasil*. Seminário de Política Econômica e Social da FGV, 2006.
- SACHSIDA, Adolfo; LOUREIRO, Paulo Roberto A; MENDONÇA, Mário Jorge C. *Um Estudo Sobre Retorno em Escolaridade no Brasil*. Rio de Janeiro, 2004.

Os impactos do programa comunidade escola sobre a violência entre os jovens¹³

*Anna Karolina Selborst Bezerra**
*Luciano Nakabashi***

1. Introdução

A violência é um tema amplamente discutido, e está no centro das questões políticas e econômicas dos grandes centros urbanos, mas pode-se dizer que é um problema generalizado. A solução para esse problema não é simples, posto que não há um diagnóstico preciso sobre suas causas. Várias áreas do conhecimento se dedicaram a estudá-la, surgindo abordagens diferentes e, muitas vezes, divergentes.

A educação, solução para vários problemas, apresenta-se como uma alternativa, almejando o resgate cultural e formação de uma massa crítica. Porém, se faz perceber, cada dia mais, a violência presente no ambiente escolar, violência esta que se desenvolve tanto externa quanto internamente à escola, alterando as relações e dificultando a interação entre os atores principais – professor/ aluno.

Em meio a essas dificuldades e visando o melhor aproveitamento do espaço público, o município de Curitiba implementou o projeto de abertura de algumas escolas municipais nos finais de semana propiciando vários tipos de atividades, sendo este conhecido como Programa Comunidade Escola. Em seus pressupostos estão: interar a comunidade à escola, com maior participação desta em ambientes educacionais e desportivos, a partir do espírito de pertencimento; e melhorar o ambiente escolar através de uma maior inclusão social.

O Programa Comunidade Escola, que teve início em 2005, traz, adicionalmente, o propósito de reduzir os índices de violência. Nesta linha, o presente estudo se propõe a discutir em que medida o Programa teve impactos na redução da violência no município, com enfoque para as escolas participantes e seu entorno.

2. A violência versus a escola

De acordo com Charlot (*apud* Abramovay et al, 2002, p.93), a violência escolar pode ser classificada em três níveis:

- ⇒ A violência – golpes, ferimentos, violência sexual, roubos, crimes, vandalismo;
- ⇒ Incivilidade – humilhações, palavras grosseiras, falta de respeito;

¹³ O presente estudo faz parte dos estudos do Núcleo de Avaliação de Políticas Públicas Educacionais da UFPR.

* Economista pela UFPR.

** Doutor em Economia e Professor do Departamento de Economia da UFPR. Endereço eletrônico: luciano.nakabashi@ufpr.br

⇒ Violência simbólica ou institucional – falta de sentido de permanecer na escola por anos; o ensino como um desprazer, que obriga os jovens a aprender matérias e conteúdos alheios aos seus interesses; as imposições de uma sociedade que não sabe acolher seus jovens no mercado de trabalho; a violência das relações de poder entre professores e alunos; a negação da identidade e satisfação profissional aos professores, a sua obrigação de suportar o absentéismo e a indiferença dos alunos.

2.1. O papel da escola no que tange à violência

A educação é tida como solução para vários problemas, um fator de mobilidade social e melhores oportunidades. “Soluções educacionais também se encontram na raiz da violência nas escolas, que, conforme dados, têm impacto sobre a sociabilidade, a qualidade do ensino e o aproveitamento dos alunos. Não se pode reduzir tudo à educação, mas fica fora de dúvida o valor das suas contribuições, inclusive para combater a pobreza, questão base, intimamente associada à exclusão” (ABRAMOVAY et al, 2002a, p.11).

Na solução dessa problemática, devem-se levar em conta tanto as variáveis exógenas – relacionadas ao sistema econômico, a desestruturação familiar, as políticas públicas, etc; quanto as variáveis endógenas – associadas ao grau de organização ou desorganização local, os métodos e padrões de cada escola (LOPES E GASPARIN, 2003, p.303).

No que se refere aos problemas externos à escola, “a escola assume uma série de funções compensatórias às carências trazidas pelos alunos, sobretudo por aqueles provenientes de contextos sociais marginalizados. Portanto, a atratividade da escola pressupõe a transformação dessa instituição em espaço não só de aprendizagem, mas também de sociabilidade para os alunos que a freqüentam” (IPEA, 2005).

Segundo Njaine e Minayo (2003, p.132), a escola tem o papel de mediadora, e cabe a ela, conjuntamente à família, ampliar o diálogo sobre a questão da violência:

A família e a escola têm sido historicamente a bases da educação de crianças, adolescentes e jovens e da inserção social desse grupo. A negação do diálogo, as formas de violência física, sexual, moral e psicológica contra esse grupo etário que ocorrem muitas vezes no âmbito intrafamiliar podem refletir na vida escolar sob a forma de comportamentos agressivos ou mesmo apático dos alunos, desafiando os educadores para o enfrentamento dessa problemática. Diante da violência, o desafio maior é o reconhecimento da complexidade de suas manifestações, sem reduzi-la a uma única fonte. O lugar da escola, como fonte privilegiada de mediação, assim como o da família possibilita uma atuação ampla no campo da prevenção da violência. Mas é necessário que essas instituições caminhem juntas, buscando principalmente estabelecer uma relação respeitosa com os jovens.

A escola pode transformar situações críticas, através de uma melhor organização de sua didática, onde haja o diálogo, valorização de alunos e professores e sentimento de pertencimento. Também é necessário cultivar vínculos com a comunidade, contar com a participação dos pais dos alunos, abrir as escolas nos finais de semana para atividades sociais, culturais e esportivas, tornando-se, assim, a escola um local seguro e respeitado perante a sociedade. (Abramovay et al, 2002a, p.84)

2.2. Impactos e conseqüências da violência no ambiente escolar

O aumento das dificuldades cotidianas tem provocado profundas mudanças na instituição escolar, que provêm tanto de problemas internos de gestão, como de fenômenos exteriores à escola, conflito de valores e desorganização da ordem social (Abramovay et al, 2002, p.78).

No que tange aos problemas internos, podemos verificar um período de mudanças no padrão de violência verificado a partir dos anos 90, englobando, além de atos de vandalismo, práticas de agressões interpessoais, sendo mais freqüentes agressões verbais e ameaças, sobretudo entre o público estudantil (Gonçalves e Sposito, 2002, p.104).

Em pesquisa realizada em 1997, com 52 mil professores dos sistemas públicos de ensino, distribuídos em todo o país, foram identificadas três situações tidas como assíduas: as depredações, furtos ou roubos que atingem o patrimônio, as agressões físicas entre os alunos e as agressões de alunos contra os professores (GONÇALVES e SPOSITO, 2002, p.103).

Conforme Gonçalves e Sposito (2002, p.104), no que tange à prática de agressões interpessoais dentro da escola:

... a pesquisa revelou que o fenômeno varia de intensidade em cada estado da federação. Os maiores índices foram registrados no Distrito Federal, em Brasília (58,6%), e os mais baixos índices, no Estado de Goiás (8,5%), ainda que ambos estejam situados na mesma região geográfica. O estudo registra, também, as agressões dirigidas a professores no interior dos estabelecimentos de ensino. O Estado do Mato Grosso foi o que apresentou o maior índice (33%), ficando o Estado do Rio de Janeiro com o menor número (1,2%) de ocorrências de violência física contra os docentes. Ressalta-se, entretanto, que as práticas de agressão, tanto entre os alunos como contra os professores, são mais comuns em estabelecimentos de grande porte e nas capitais.

Lopes e Gasparin (2003, p.300) referem-se a essas mudanças como incremento nas ações violentas, adicionalmente citam o porte de armas e brigas de gangues no interior das

escolas, afirmando que “a autoridade da escola, bem como de seu principal representante, o professor, parece não ser mais suficiente para resolver tais problemas e restaurar a “ordem” necessária ao desenvolvimento do trabalho pedagógico.” Com isso, surge a necessidade cada vez mais freqüente da força policial.

Essas transformações no âmbito escolar fazem com que se questione a denotação da escola, na qual ela “... aparece, ao mesmo tempo, como causa, conseqüência e espelho de problemas aos quais, muitas vezes, não consegue responder e cuja solução não se encontra ao seu alcance” (ABRAMOVAY et al, 2002a, p.78).

Segundo Abramovay et al, a percepção do que é a escola está se modificando: “Por um lado, a escola é vista como um lugar para a aprendizagem, como caminho para uma inserção positiva no mercado de trabalho e na sociedade, por outro lado, muitos alunos consideram a escola como um local de exclusão social, onde são reproduzidas situações de violência e discriminação (física, moral e simbólica)” (ABRAMOVAY et al, 2002a, p.75).

Njaine e Minayo (2003, p.125), referindo-se à pesquisa¹⁴ realizada em 2002, apontam para o descaso, relatado por alunos, no meio escolar:

As atitudes distantes e autoritárias dos professores obstrui o diálogo com os alunos e impede a verdadeira orientação. Alguns exemplos citados pelos alunos evidenciaram o comportamento autoritário e agressivo por parte dos agentes responsáveis por sua educação e revelaram a significativa atuação da escola como espaço de mediação da violência, e o poder de transmitir os sentimentos mais positivos e os mais negativos com relação à vida aos adolescentes. Falar palavrões em sala de aula, chamar o aluno de “burro”, “ignorante” e tratar com desprezo são algumas das agressões citadas.

A intensificação da violência no ambiente escolar tem aumentado a complexidade da relação professor-aluno, tornando essa relação mais conflituosa. A gestão desses conflitos revelam uma certa “crise” nos padrões tradicionais de ensino (LOPES e GASPARIN, 2003, p. 295).

De acordo com Charlot, a tensão social e escolar produz os incidentes violentos, na qual um simples conflito gera um ato violento. Adicionalmente, afirma que: “Essa tensão é

¹⁴ Pesquisa Avaliação do Processo de Implantação e dos Resultados do Programa Cuidar, realizada entre os anos de 2000 e 2002, coordenada pelo Centro Latino- Americano de Estudos de Violência e Saúde Jorge Careli, da Escola Nacional de Saúde Pública - Fundação Oswaldo Cruz. A pesquisa foi realizada a partir dos relatos dos alunos da sétima e oitava séries do ensino fundamental e do primeiro e segundo anos do ensino médio, de escolas públicas e privadas de três municípios brasileiros - Iguatu (CE); Juiz de Fora (MG) e Campinas (SP). Também são analisados os depoimentos dos educadores sobre a questão da violência que envolve os adolescentes.

ainda mais forte porque a representação da escola como via de inserção profissional ou social apagou a idéia da escola como um lugar de sentido e prazer” (CHARLOT, 2002, p.440).

“Além das conseqüências subjetivamente estimadas, as violências têm impactos objetivos sobre a qualidade do ensino, na medida em que tendem a provocar uma rotatividade de professores”. O corpo docente, em busca de condições mais seguras de trabalho, desconsidera as escolas que possuem maior ocorrência de violência (ABRAMOVAY et al, 2002, p.80).

Em pesquisa realizada pela UNESCO¹⁵, em 2001, sobre os efeitos da violência no ambiente escolar, mostra-se que quase metade dos alunos declara que não conseguem se concentrar devido às situações de violência vivenciadas no ambiente escolar. Ainda como conseqüência da violência, temos um segundo grupo expressivo: os dos alunos que afirmam ficar nervosos e revoltados. E um terceiro grupo, menciona a perda de vontade de ir à escola (ABRAMOVAY et al, 2002, p.82).

3. O programa comunidade escola no município de Curitiba

Em busca de resultados positivos que podem ser alcançados com a oportunidade de participação da comunidade em ambientes educacionais e desportivos, a partir do ‘espírito’ de pertencimento, o município de Curitiba implementou o projeto comunidade escola.

O Programa Comunidade Escola, implementado em 2005, tem como objetivo desenvolver ações preventivas e sócio-educativas para contribuir com a inclusão social, melhorar o aprendizado dos alunos, promover a cultura de paz, integrar a comunidade à escola e formar cidadãos (SME, 2007).

3.1. Quanto à atuação do programa

“O programa abre as escolas à população nos finais de semana e em horários noturnos, em que não esteja com atividades letivas. Em suas salas de aulas, quadras esportivas, auditórios, bibliotecas e laboratórios de informática, diversas atividades sócio-educativas gratuitas são desenvolvidas nas áreas de saúde, empreendedorismo, cidadania, esporte e cultura” (SME, 2007).

“As atividades são planejadas, em cada escola, por um grupo formado por representantes da comunidade, da escola e da prefeitura, de modo a que sejam observados e

¹⁵ Pesquisa Nacional Violência, Aids e Drogas nas Escolas, UNESCO, 2001. Realizada em 14 capitais brasileiras, por meio de questionário totalizando 33.655 alunos, 3.099 professores e 10.255 pais.

garantidos os interesses da comunidade. As oficinas são desenvolvidas por voluntários, instrutores, servidores municipais e estagiários de graduação” (SME, 2007).

Em 2006 foram desenvolvidas 6.912 atividades de esporte e lazer (xadrez, futebol, vôlei, capoeira, lutas olímpicas, tênis e Projeto Recicle e Brinque); 3.130 atividades culturais (oficinas de violão, violino, teclado e flauta; Projeto Cinema nos Bairros; oficinas de desenho, dança, música, literatura, coral, apresentações de grupos musicais, cantores locais e grupo folclóricos); no que tange à educação e cidadania foram 2.895 atividades (cursos de informática, curso pré-vestibular, hora do conto, oficinas de inglês, espanhol e latim, oficinas de Gerenciamento de Finanças Pessoais e Declaração de Isenção do Imposto de Renda); 607 atividades na área da saúde (Projeto Ônibus Adolescente Saudável; Projeto Casa Saudável; oficinas de saúde nutricional, aleitamento materno, saúde da mulher), e no enfoque da geração de renda ofereceu 991 atividades como oficinas de artesanato – fuxico, crochê, tricô, bordado, bijuteria, pintura em caixas de madeira e assessorios de miçanga –, cursos de manicuro e pedicuro, pedreiro, porteiro e noções de eletricista (SME, 2007).

3.2. Metodologia

A avaliação do Programa Comunidade Escola se estruturou em um estudo quantitativo, do tipo *survey*, abrangendo o censo das 55 escolas integrantes do programa. Os questionários foram extratificados conforme a idade e sexo, sendo aplicados três questionários para jovens de 15 a 24 anos. Os questionários constituem-se de questões fechadas, que possibilitam a quantificação de um vasto número de informações.

Primeiramente procedeu-se uma estimativa dos estratos de faixa etária e sexo com os dados de participações do mês de Abril de 2007. Uma característica desta amostra é a sua representatividade da população envolvida, que seleciona um indivíduo da amostra com a mesma probabilidade com que seria selecionado da população.

O tamanho da amostra escolhido foi tal que nos permitem inferências com um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de 5%. O método da amostragem dos participantes foi a construção de uma amostra estratificada por faixa etária e gênero e seleção aleatória dentro destes estratos. O cálculo da amostra considera o estudo da variabilidade entre os elementos do universo, visto que, quanto maior a variabilidade presente nestes elementos maior será o tamanho da amostra a ser pesquisada. Decidiu-se adotar a variabilidade máxima entre os elementos, obtendo-se um valor conservador para o tamanho da amostra em cada segmento.

Os tamanhos de amostra de cada segmento foram determinados segundo a fórmula a seguir:

$$n = \frac{\frac{N}{4}}{(N-1) \times D + \frac{1}{4}} \quad ; \quad D = \frac{B^2}{Z_a^2} \quad ,$$

Sendo:
n o tamanho da amostra,
N o tamanho da população,
B o erro máximo e
Z o grau de confiança (Bolfarine e Bussab, 2001).

Os questionários foram aplicados durante os meses de Junho e Julho de 2007 com o apoio de sete pesquisadores de campo e infra-estrutura logística da Unidade Gestora do Programa.

Foi escolhido um grupo de 28 escolas como controle, estas apresentam um perfil sócio-econômico do seu entorno comparável com o grupo de escolas participantes. Foram novamente aplicados questionários para uma mostra representativa de alunos, todos os diretores, um professor a cada escola, assim como uma amostra estratificada por idade e sexo de pessoas na comunidade em torno da escola controle. Foram, então, aplicados questionários para crianças, jovens e adultos.

Apresentado a metodologia, cabe salientar que o presente trabalho selecionou alguns dados da mencionada pesquisa, dado a limitação do tema, sendo assim, a população analisada foram os participantes, ou seja, os beneficiários do programa (crianças, jovens, adultos). Ressalta-se, adicionalmente, que o Programa Comunidade Escola é realizado nas escolas municipais, ou seja, em escolas que vão até a quarta série, embora qualquer pessoa possa participar deste.

3.3. Análise empírica

3.3.1. O papel da escola

Como salientado anteriormente, a educação é tida como solução para vários problemas. São exemplos: a educação como um fator de mobilidade social, de redução da violência e de criação de melhores oportunidades (ABRAMOVAY et al, 2002).

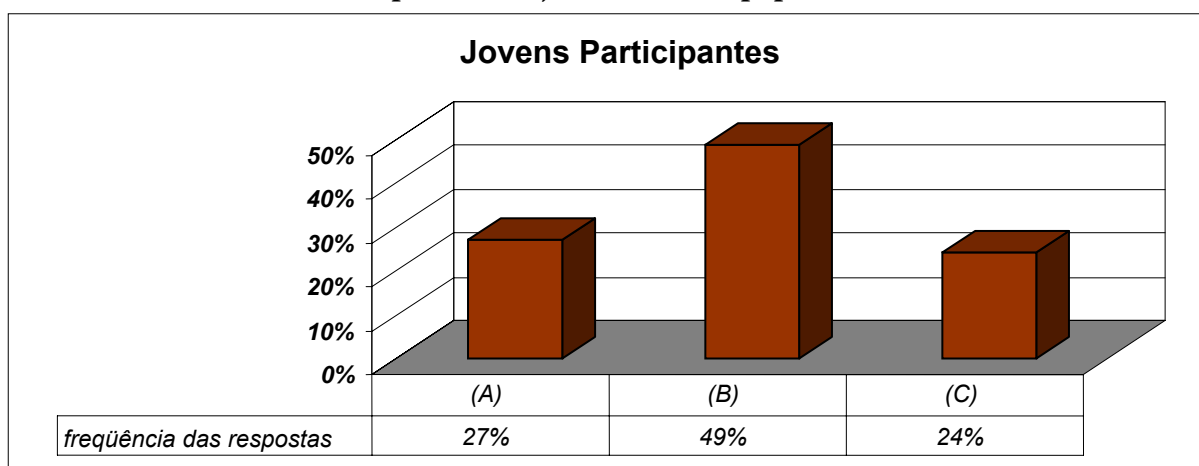
O papel da escola se torna ainda mais importante em comunidades que sofrem mais com problemas econômicos/financeiros, de desestruturação familiar, de menor grau de alcance de políticas públicas, etc. Desse modo, a escola assume uma série de funções compensatórias às carências da comunidade e dos alunos, ou seja, o papel da escola vai além

da aprendizagem e também engloba, por exemplo, melhoras na sociabilidade dos alunos que a freqüentam. (IPEA, 2005).

No entanto, como já observado, o aumento das dificuldades cotidianas tem provocado profundas mudanças na instituição escolar, enfraquecendo seu papel não somente no que diz respeito à educação, mas também no que concerne ao seu papel complementar na sociabilidade dos jovens e, desse modo, na redução da violência.

Isso se confirma com os dados apresentados no gráfico 1, onde, na opinião dos jovens participantes do programa, 49% deles acreditam que a escola tem papel fundamental na determinação da mobilidade social, 27% acreditam na função de inclusão social e 24% acham que o seu principal papel é a redução da violência.

Gráfico 1. A opinião dos jovens sobre o papel da escola



Fonte: Núcleo de Avaliação de Políticas Públicas Educacionais UFPR

Notas: Apenas o grupo de jovens que participa do programa comunidade escola. (A) Fator de sociabilidade/ inclusão social; (B) mobilidade social/ melhores oportunidades de emprego; (C) é responsável por combater a violência através da transmissão de valores e normas sociais.

Assim, a escola não é vista como relevante na redução da violência, justificando a criação de programas alternativos para a redução da violência, como é o caso do Comunidade Escola.

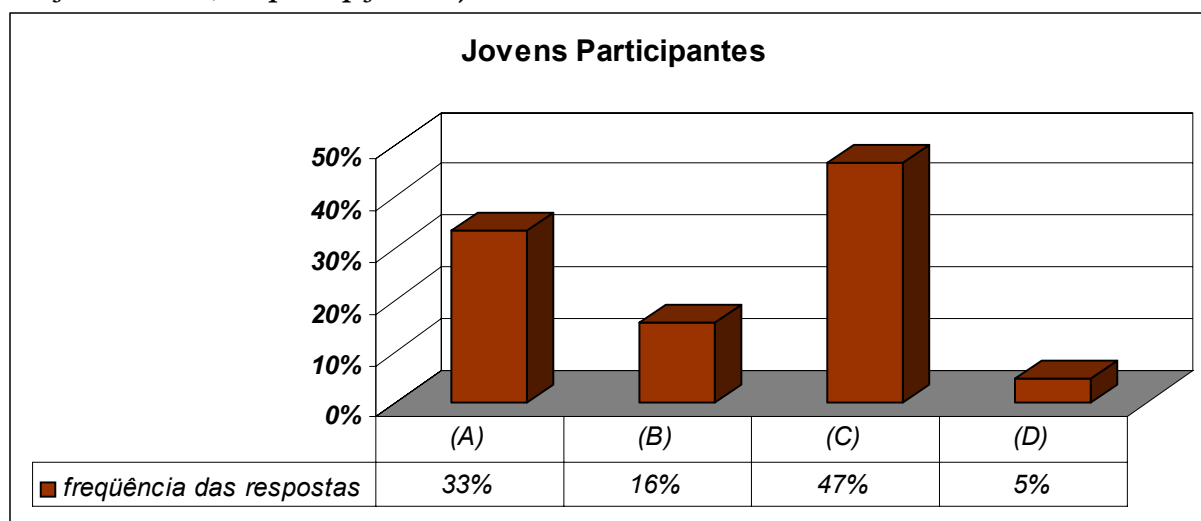
Cabe ainda ressaltar que boa parte dos jovens entrevistados acredita no papel da educação como um fator de mobilidade social. Como retratado por Abramovay et al (2002), essa mobilidade é uma solução para vários problemas sociais.

3.3.2. O Programa Comunidade Escola

No que concerne o papel do Programa Comunidade Escola na relação indivíduo – escola, 47% dos jovens participantes acreditam que o Programa melhora o comportamento da

comunidade, dado que esta desenvolve o sentimento de pertencimento, sendo que 33% acreditam na melhora da relação do aluno com a escola (Gráfico 2).

Gráfico 2. O impacto do programa no comportamento do indivíduo em relação à escola, na percepção do jovem

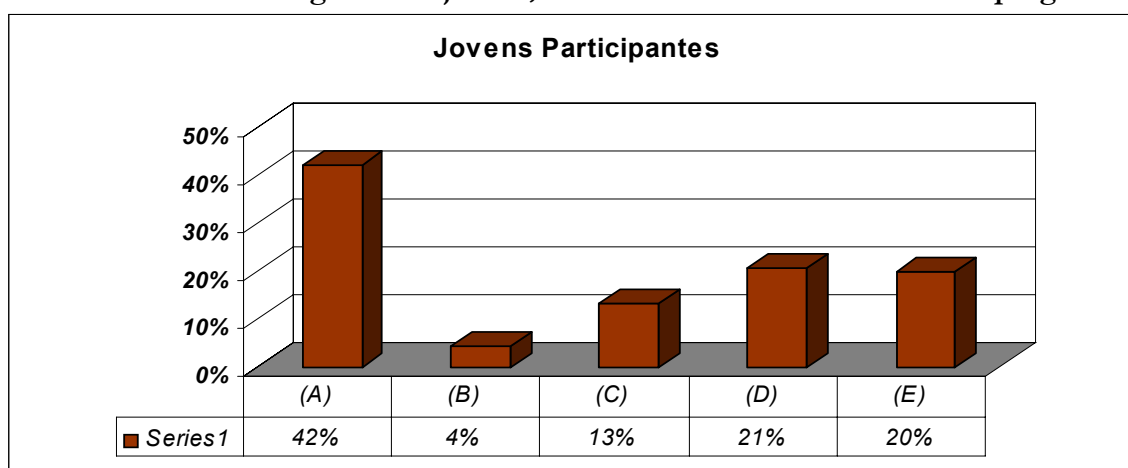


Fonte: Núcleo de Avaliação de Políticas Públicas Educacionais UFPR

Notas: Apenas o grupo de jovens que participa do programa comunidade escola. (A) Melhora a relação do aluno com a escola; (B) melhora a relação do aluno-professor; (C) melhora o comportamento da comunidade, dado o sentimento de pertencimento; (D) não influencia.

De acordo com o gráfico 3, grande parte dos jovens que participam do Programa Comunidade Escola acreditam que o programa tem maior influência na redução da violência.

Gráfico 3. Segundo os jovens, os fatores de maior influência do programa



Fonte: Núcleo de Avaliação de Políticas Públicas Educacionais UFPR

Notas: Apenas o grupo de jovens que participa do programa comunidade escola. (A) Redução da violência; (B) redução da depressão; (C) redução do estresse; (D) redução do uso de drogas; (E) redução da degradação dos espaços públicos.

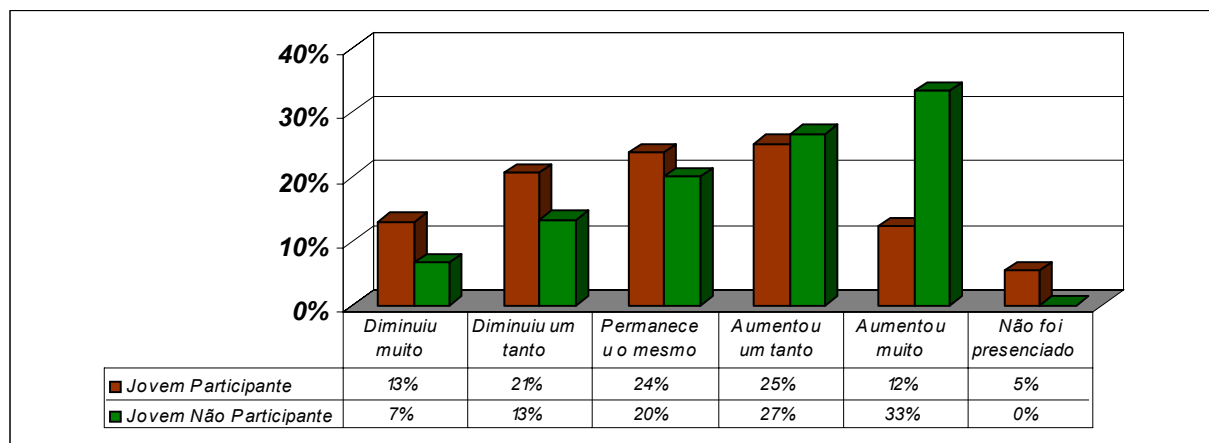
Comparando as Figuras 1 e 3, pode-se perceber que os jovens participantes confiam mais no Programa do que na escola no que concerne o combate (redução) à violência, sendo um percentual de 42%.

Portanto, existe uma confiança, por parte dos jovens que participam do Programa, de que ele é um elemento importante na melhora da violência na comunidade.

3.3.3. A Violência na Escola e em seu Entorno

No que concerne o entorno da escola, a violência entre grupos aumentou nos últimos 5 anos, de acordo com a maioria dos jovens. Considerando que uma diferença de 5% é estatisticamente significativa, podemos ver pelos dados apresentados no gráfico 4 que a violência aumentou nos últimos cinco anos na percepção dos jovens. No entanto, ela aumentou mais no grupo de jovens não participantes.

Gráfico 4. Violência entre grupos na comunidade, nos últimos 5 ano (percepção dos jovens)



Fonte: Núcleo de Avaliação de Políticas Públicas Educacionais UFPR

Notas: Jovem Participante representa o grupo de jovens que participa do programa comunidade escola; Jovem Não Participante representa o grupo de jovens que não participa do Programa Comunidade Escola

Esse resultado pode ser o efeito do Programa Comunidade Escola gerando um melhor ambiente para os jovens da comunidade.

Como discutido anteriormente, o aumento das dificuldades no cotidiano das escolas, com conseqüências no seu papel de sociabilidade e redução da violência, provocou uma necessidade de novas medidas para conter a violência da escola e na comunidade. De acordo com os dados apresentados no gráfico 3, o Programa Comunidade Escola tem mais eficiência do que a escola nesse quesito.

4. Considerações finais

A partir dos dados selecionados verifica-se que o Programa Comunidade Escola tem um reflexo positivo sobre o comportamento dos jovens participantes.

Os pontos positivos que se pode destacar do Programa, no que concerne à violência, é que ele está presente em comunidades vulneráveis à violência proporcionando atividades educativas em diversas áreas.

Deve-se destacar que apesar do grupo de jovens pesquisados ter relatado um aumento da violência como um todo, os jovens que participam do Programa reportaram em menor frequência o uso da violência em sua comunidade. O que confirma a afirmação de que o programa impacta melhorando o comportamento da comunidade, dado o sentimento de pertencimento.

5. Referências bibliográficas

- ABRAMOVAY, M. et al. **Escola e violência**. Brasília: UNESCO, 2002.
- CHARLOT, B. A violência na escola: como os sociólogos franceses abordam essa questão. **Sociologias**, Porto Alegre, n.8, p.432-443, jul./dez. 2002
- GONÇALVES, L.A.O.; SPOSITO, M.P. Iniciativas públicas de redução da violência escolar no Brasil. **Cadernos de Pesquisa**, n. 115, p. 101-138, mar. 2002
- IPEA. **Radar Social**. Disponível em :<<http://ipea.gov.br>> Acesso em: 15 set. 2007.
- LOPES, C.S.; GASPARIN, J.L. Violência e conflitos na escola: desafios à prática docente. **Acta Scientiarum: Human and Social Sciences**, Maringá, v.25, n.2, p.295-304, 2003.
- NJAINÉ, K.; MINAYO, M. C. S. Violência na escola: identificando pistas para a prevenção. **Interface - Comunic, Saúde, Educ**, v.7, n.13, p.119-134, 2003.
- RISTUM, M.; BASTOS, A. C. S. Violência urbana: uma análise dos conceitos de professores do ensino fundamental. **Ciência & Saúde Coletiva**, Salvador, v.9, n.1, p.225-239, 2004.
- SME. **Programa Comunidade Escola**. Disponível em: <<http://www.cidadedoconhecimento.org.br>> Acesso em: 20 ago. 2007.

Mudança organizacional da agroindústria canavieira paranaense pós-desregulamentação setorial

*Pery Francisco Assis Shikida**
*Vanessa de Souza Dahmer***

1. Introdução

Com uma participação média (para o período 1990/91 a 2005/06) de 6,9% da produção nacional de cana-de-açúcar, 5,4% da produção nacional de açúcar, 4,8% e 9,1% das produções nacionais de álcool anidro e hidratado, respectivamente, o Paraná configura-se como um dos maiores estados produtores da agroindústria canavieira (União da Agroindústria Canavieira de São Paulo - Unica, 2007). Alguns autores qualificam a agroindústria paranaense como a segunda mais importante no País, sendo superada apenas por São Paulo (RISSARDI JR., 2005; SCHMIDTKE, 2007).

Com o processo de desregulamentação da agroindústria canavieira nacional, desencadeado a partir dos anos 90 – em que “o papel do Estado mudou, ele agora é mais de coordenador do que interventor” (VIAN, 2003, p.11) – várias mudanças passaram a ocorrer neste setor da economia.

O movimento de fusões, compras e ampliações de empresas da agroindústria canavieira passou a ter outra dinâmica diante desse novo cenário competitivo, em que muitas unidades produtivas, sem capacidades tecnológicas adequadas, malograram (SOUZA et al., 2005). Para Mello e Paulillo (2005, p.24), “no caso das empresas sobreviventes, a estratégia de aquisições constitui-se numa busca por economias de escala¹⁶, na redução de despesas por meio da integração das estruturas administrativas e de produção e uso racional de terras nas regiões tradicionais”. Tal perspectiva, adicionada com a política de ampliação das unidades produtivas mais agressivas, denota um resultado de mercado possível, qual seja: a concentração da produção canavieira.

* Professor Associado da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Bolsista de Produtividade em Pesquisa do CNPq e Pesquisador do GEPEC – Endereço eletrônico: pfashiki@unioeste.br

** Acadêmica do Curso de Ciências Econômicas e Bolsista do Programa PIBIC-CNPq-UNIOESTE. Endereço eletrônico: vanedahmer@unioeste.com.br

¹⁶ As economias de escala consistem na redução do custo médio de longo prazo à medida que se expande a escala de produção. Tais economias podem ser: “a) reais, em que, à medida que cresce a produção, são necessários menos insumos para a produção da mesma quantidade de produto; b) pecuniárias, em que o preço dos fatores de produção decresce com o aumento da quantidade produzida” (PINHO e VASCONCELLOS, 2003, p.212).

O objetivo deste trabalho é verificar o que está ocorrendo em termos de mudança organizacional na agroindústria canavieira paranaense (mais especificamente no setor processador de cana), decorrentes da desregulamentação setorial. Para tanto, utiliza-se do cálculo de algumas medidas de concentração.

Este artigo contém cinco partes, incluindo esta introdução. Na seção dois é exposta uma concisa revisão de literatura sobre a agroindústria canavieira do Paraná, enquanto na seção três e quatro são feitas, respectivamente, a exposição de um breve referencial teórico e do material e método, para posteriormente serem apresentados os resultados e a discussão. Concluindo este trabalho, seguem as considerações finais.

2. Revisão de literatura

A agroindústria canavieira paranaense, em pouco mais de 26 anos – ou seja, pós-safra 1980/81, quando atingiu a casa das 10 unidades produtivas – se configurou como uma das principais do Brasil, estando hoje com 27 unidades produtivas.

Dois fatores são primordiais para explicar o crescimento da produção canavieira no Paraná: 1º) o incentivo dado pelo Programa Nacional do Alcool (Proálcool); 2º) o ambiente proporcionado pela desregulamentação setorial.

Para Carvalheiro (2003), o Proálcool, voltado ao estímulo da produção e uso do álcool como combustível em substituição à gasolina, além de proporcionar a expansão das unidades industriais no País, procurou garantir, *a priori*, preço e mercado ao setor.

Somente a partir do início dos anos 80 a agroindústria canavieira do Paraná efetivou com vigor a sua entrada no Proálcool. Houve expressivo aumento da área colhida com cana-de-açúcar no Paraná (passou de 57.990 ha em 1980, para 140.772 ha em 1986, ultrapassando a casa dos 300.000 ha a partir dos anos 90). (KAEFER e SHIKIDA, 2000, p.100).

Com a crise do Proálcool, dada mediante descompasso entre a oferta e demanda alcooleira, com reflexo na queda das vendas de veículos movidos a álcool, a heterogeneidade em termos produtivos existentes na agroindústria canavieira brasileira avultou, sendo que algumas empresas menos preparadas em termos de capacitação tecnológica encerraram suas atividades e/ou foram incorporadas pelas mais dinâmicas do setor.

Souza *et al.* (2005), analisando o perfil das capacidades tecnológicas da agroindústria canavieira do Paraná no atual ambiente de desregulamentação setorial, salientam que coexistem no Estado produtores com distintas gradações de avanços tecnológicos, imperando

métodos que visem a minimização de custos, o desenvolvimento de *best-practices* e o aproveitamento cada vez mais intensivo de velhos e novos subprodutos. A preocupação com a sobrevivência setorial, principalmente no atual ambiente de desregulamentação, não permite mais a adesão ao subvencionismo estatal, o que é premente agora é, por exemplo, o avanço técnico, o aumento da produção e do *market-share*, etc.

Neste panorama de crescimento um aspecto no processo da agroindústria canavieira no Paraná merece aprofundamento, qual seja, a concentração da produção. Vale realçar que na agroindústria canavieira brasileira é peculiar a tendência à centralização do capital, via concentrações industrial e fundiária, que se revertem, neste caso, em concentrações técnica e econômica. Alguns apontamentos foram trabalhados por Rissardi Jr. (2005) no tocante à concentração técnica do setor agroindustrial da cana-de-açúcar. Mas, como está o nível de concentração da produção canavieira paranaense? É o que se pretende responder nesta pesquisa. Para tanto, a seção seguinte procura elucidar o material e método proposto neste trabalho.

3. Breve referencial teórico e material e método

A estrutura de mercado econômico é analisada pela Organização Industrial, ramo da Ciência Econômica que estuda aspectos como a concorrência, a política antitruste, os processos de fusões e aquisições, além de outros arranjos empresariais e institucionais que afetam e transformam as estruturas organizacionais de mercado – estas independentemente da natureza de sua atividade, podendo ser industrial, agrícola, agroindustrial, somente de serviços, etc. (TIROLE, 1988).

O maior poder de mercado derivado de uma estrutura concentrada tem sido alvo dos órgãos de defesa da concorrência (Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, 2007). Contudo, há quem reconheça numa (certa) concentração um potencial de conduta benéfica à economia, conquanto os próprios mercados são dotados da capacidade de eliminar as firmas incapazes de se comportar diante do princípio maximizador de lucros (FRIEDMAN, 1984).

A “Escola de Chicago” (aqui representada por Stigler, 1968, e Friedman, 1984), por exemplo, afirma que uma determinada concentração de mercado em si não é um fator iníquo à sociedade capitalista, desde que nessa estrutura de mercado exista eficiência econômica e produção ao menor custo.

Foram utilizadas para o estudo, quatro medidas positivas¹⁷: razão de concentração, índice de Hirschmann-Herfindahl, índice de Rosenbluth e entropia. A metodologia para o cálculo destas medidas está baseada em Resende (1994), Hoffmann (1998) e Kupfer e Hasenclever (2002). A utilização de várias medidas justifica-se pelo fato da teoria econômica não fornecer elementos conclusivos para uma escolha pontual entre os vários índices.

Para tanto, inicialmente foi verificada a participação de cada usina ou grupo sobre o total de cana-de-açúcar moída no Estado do Paraná em cada um dos períodos referentes às médias trienais, definida por:

$$y_i = \frac{x_i}{q_i}$$

Em que:

y_i = participação do i -ésima usina ou grupo no total de cana moída no Paraná;

x_i = volume de cana moída pela i -ésima usina ou grupo;

q = volume total de cana moída no Estado do Paraná.

Para o cálculo da razão de concentração, os valores de y_i foram ordenados de maneira que $y_1 > y_2 > \dots > y_n$.

A razão de concentração das k maiores usinas/grupos é:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k y_i$$

Para efeito deste trabalho, e diante do número de usinas/grupos paranaenses, foram consideradas duas razões de concentração: CR_4 e CR_8 .

O índice de Hirschmann-Herfindahl (H) é definido por:

$$H = \sum_{i=1}^n y_i^2$$

Em que:

n = número total de usinas/grupos;

y_i = participação das usinas/grupos no total ao quadrado.

Para o cálculo do índice de Rosenbluth foi considerada a ordenação das usinas/grupos, de maneira que $y_1 > y_2 > \dots > y_n$. O índice de Rosenbluth (B) é:

¹⁷ Medidas de concentração positivas não dependem de qualquer parâmetro comportamental, limitando-se ao nível e distribuição de parcelas de mercado. Já as medidas normativas consideram também as preferências dos consumidores e interesses dos produtores, visando uma avaliação social (RESENDE e BOFF, 2002).

$$B = \frac{1}{2 \sum y_i - 1}$$

O valor do índice de Hirschmann-Herfindahl, assim como o do índice de Rosenbluth, varia de $H = 1/n$ (divisão igualitária entre todas usinas/grupos) até $H = 1$ (máxima concentração, considerando que existam n usinas/grupos no Paraná). Para Resende (1994), o índice de Hirschmann-Herfindahl trata-se da medida de concentração mais conveniente para comparações intertemporais.

A entropia [vide Theil (1967)] da distribuição é definida por:

$$E = \sum_{i=1}^n y_i \ln \frac{1}{y_i}$$

O índice de entropia pode ser considerado uma medida inversa de concentração (o valor máximo do índice correspondente a uma situação de concentração mínima), haja vista que o valor da entropia varia de $E = 0$ (mercado composto por apenas um participante, ou seja, monopólico) até $E = \ln n$ (mercado composto por n usinas/grupos com o mesmo volume de moagem).

Isto posto, os dados da produção de cana-de-açúcar (utilizou-se a tipificação cana moída) no Paraná foram coletados pessoalmente junto à Alcopar – posto não serem publicizados em Alcopar (2007) – e se referem aos anos-safras de 1991/92 até 2003/04, porquanto se procurou analisar as mudanças estruturais ocorridas neste setor após a desregulamentação.

Uma ressalva importante diz respeito aos dados da produção canavieira não se referirem à concentração da moagem com base somente nas unidades industriais (usinas/destilarias), mas também considerando os grupos econômicos (que controlam duas ou mais usinas/destilarias). Em função disto, o mercado estudado estará retratando a concentração econômica que de fato há no setor.

A próxima seção apresenta os resultados e discussão destes dados.

4. Resultados e discussão

Os indicadores de concentração calculados para a produção canavieira paranaense encontram-se na Tabela 2. De modo geral, pode-se dizer que houve um aumento da concentração da produção, sendo este processo relacionado ao avanço da competitividade das empresas, especialmente as maiores, que buscam uma redefinição estratégica a fim de ganhar e/ou consolidar posição no mercado. Tal corolário também está atrelado ao ambiente de desregulamentação, em que foram extintos as cotas de produção e exportação e os controles de preços. Nesse período o dinamismo do setor se acentuou com o aparecimento de novas estratégias competitivas, em que empresas menos dinâmicas foram absorvidas pelas mais competitivas.

Tabela 2. Índices de concentração da produção canavieira no Estado do Paraná - safras 1991/92 a 2003/04

Safras*	Razão de concentração CR(4)	Razão de concentração CR(8)	Índice de Hirschmann-Herfindahl HH	Índice de Rosenbluth B	Entropia da distribuição E	Número de usinas/grupos
1991/92-1993/94	42,75%	62,27%	0,066578	0,067970	2,910005	23
1992/93-1994/95	42,33%	61,74%	0,066023	0,067266	2,918430	23
1993/94-1995/96	41,60%	61,78%	0,065996	0,067233	2,921474	23
1994/95-1996/97	41,38%	61,52%	0,066906	0,067587	2,916928	23
1995/96-1997/98	40,62%	61,11%	0,066597	0,068372	2,913526	23
1996/97-1998/99	41,79%	62,41%	0,068873	0,070328	2,892569	23
1997/98-1999/00	42,81%	63,97%	0,071912	0,072484	2,871448	24
1998/99-2000/01	44,93%	64,92%	0,076503	0,073769	2,851204	24
1999/00-2001/02	45,45%	65,31%	0,079164	0,074296	2,838577	24
2000/01-2002/03	45,66%	65,55%	0,081229	0,074774	2,819366	23
2001/02-2003/04	45,69%	65,23%	0,082934	0,075300	2,806023	23
Média do período	43,18%	63,26%	0,072065	0,070853	2,878141	-

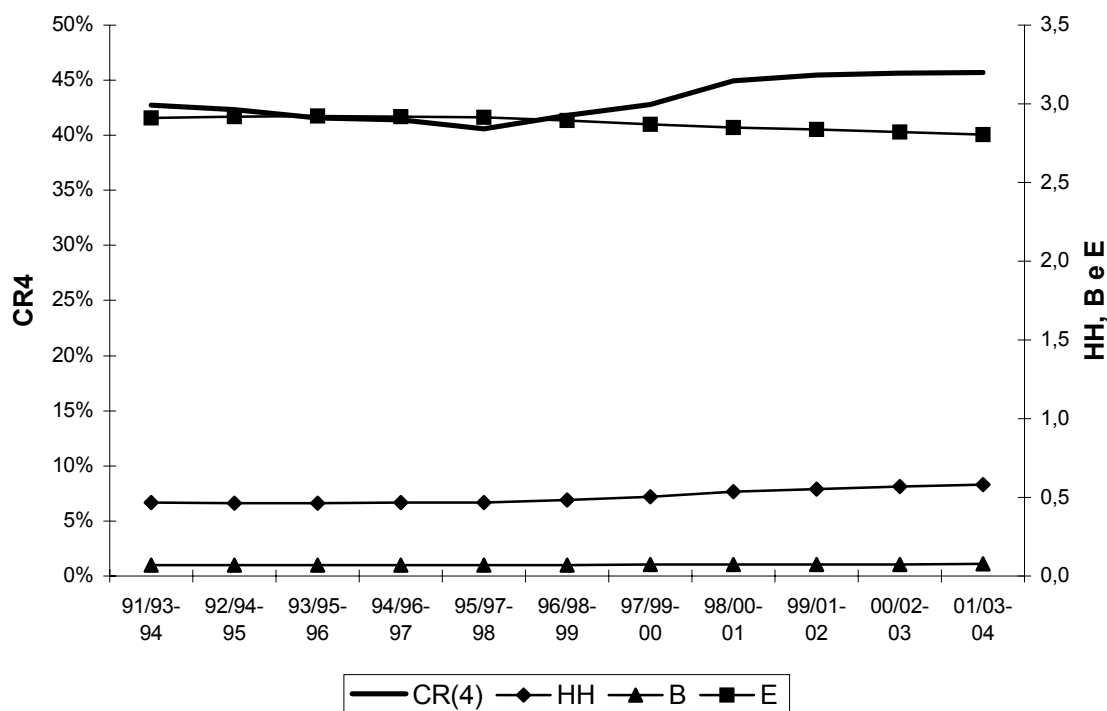
Fonte: Dados da Pesquisa

*Médias trienais móveis de moagem de cana no Paraná.

Shikida et al. (2002) e Vian (2003), por exemplo, salientam que com a desregulamentação as unidades produtivas passaram a adotar/maximizar o paradigma tecnológico e aumentar sua competitividade para não somente se manter no mercado, como também melhorar a capacitação para penetrar em outros, sobretudo absorvendo empresas que não se adequaram ao novo ambiente concorrencial imposto pela desregulamentação.

O Gráfico 1 procura expor uma visualização das evoluções dos índices de concentração supracitados.

Gráfico 1. Índices de concentração da produção canvieira no Estado do Paraná - safras 1991/92 a 2003/04



Fonte: Dados da Pesquisa

Pormenorizando a análise de cada índice de concentração da produção canvieira no Estado do Paraná, verifica-se que o CR_4 aumentou em 6,9% no período analisado, enquanto o CR_8 aumentou em 4,8%. Aí deve ser retomada uma importante observação feita na seção 3, e obtida junto à Alcopar, qual seja: a família Meneguetti possui 5 unidades coligadas (Ivaté, Maringá, Paranacity e Tapejara) e agora – a partir da safra 2006/2007 – possui também a Usina São Tomé S/A (ex-Cocamar); a Destilaria Melhoramentos e Usina Jacarezinho não são coligadas, mas pertencem a Cia Melhoramentos e possuem mesma diretoria; a família Rezende preside e é proprietária das Usinas Sabarálcool matriz Engenheiro Beltrão, e Sabarálcool filial no município de Perobal. Ademais, estão se formando novos grupos no Paraná, hoje em fase de projetos. A Usaciga, da família Baréa, vendeu 49% de seu patrimônio a um Fundo Financeiro e estará construindo mais 3 unidades; Santa Mônica (PR), Santa Cruz do Monte Castelo (PR) e Eldorado (MS). A Usina Alto Alegre, com sede em Presidente Prudente (SP), possui 3 Usinas, uma delas no Paraná, em Colorado, e agora está construindo outra no município de Santo Inácio (PR). Tal cenário afetará ainda mais a concentração da produção de cana moída em terras paranaenses.

As Usinas da família Meneguetti (que corresponde ao CR₁) passaram de 12,8% na média trienal de 1991/92-1993/94, para 20,1% na média trienal de 2001/02-2003/04. Cumpre dizer que posição dominante é definida quando uma empresa detém pelo menos 20% de participação no mercado, controlando, desta feita, boa parcela do mercado total, e isto passou a ocorrer em âmbito paranaense. E, considerando a recente aquisição da Usina São Tomé S/A, a família Meneguetti se consolida ainda mais nessa posição dominante.

Mesmo com este avanço do CR₁, o CR₄ permaneceu abaixo do limite “sugerido” de 60%, que ainda proporciona oportunidade para comportamento oligopolístico. Não obstante, se for considerado o CR₈, esta situação já é mais crítica, conquanto sua média é de 63,26%. Desse modo, pelas caracterizações relatadas, confirma-se o que Vian e Pitelli (2005, p.227) afirmaram, isto é, “o setor sucroalcooleiro nacional possui algumas características dos setores de oligopólio concentrado”.

Conforme pode ser observado na Tabela 2, o CR₄ aumentou em 6,9% no período analisado, enquanto o CR₈ aumentou em 4,8%, e, embora não esteja nessa Tabela, o CR₁₂ aumentou 5,3%, o que reafirma que o aumento da concentração se deu via crescimento das empresas de grande porte, que elevaram a escala de produção buscando reduzir custos e ganhar eficiência. Este processo deve continuar nos próximos anos, conforme já prognosticado, porque as grandes unidades produtoras ainda não estão enfrentando estorvos decorrentes de deseconomias de escala, devendo prosseguir na ampliação dos seus parques agrícola e industrial.

Os três outros indicadores calculados – índice de Hirschmann-Herfindahl, de Rosenbluth e entropia – corroboram o nítido aumento da concentração ocorrido ao longo do período analisado. Deve-se ressaltar que em todo período os índices estiveram muito mais próximos dos limites que representam valores que seriam obtidos em caso de alta concentração, do que em casos em que todas as usinas/grupos apresentassem a mesma moagem. Considerando os limites extremos, ou seja, de 1991/92-1993/94 a 2001/02-2003/04, o aumento no índice de Hirschmann-Herfindahl e de Rosenbluth foram de, respectivamente, 24,6% e 10,8%, e o índice de entropia (frisa-se que se trata de uma medida inversa de concentração) teve uma variação negativa de 3,6%.

Para a assessoria econômica da Alcopar, esta concentração é reflexo do crescimento pujante do setor sucroalcooleiro em face dos elevados patamares do preço do barril de petróleo e do estímulo dado a agroenergia diante da premência das questões ambientais

(como a preocupação com o efeito estufa). Com isto os projetos de ampliação das capacidades produtivas aumentam e as maiores unidades seguem esta tendência.

De acordo com um dos diretores das Usinas Sabarácool, o nível atual de concentração da produção canavieira deve-se ao avanço de *market-share* de alguns grupos empresariais privados¹⁸, mas também ao retrocesso de algumas cooperativas, sendo que duas delas (COCAMAR e COAMO) deixaram inclusive de operar no setor.

Para um dos diretores das Usinas Santa Terezinha (da família Meneguetti), o *market-share* ampliado de uma firma grande está associado à idéia de uma melhor vantagem competitiva advinda da maior capacidade de barganha na compra de insumos, venda dos produtos finais (posto a queda do custo médio de longo prazo à medida que expande a escala de produção) e na questão da empregabilidade, além dos ganhos com a especialização do trabalhador e das economias de propaganda e marketing inerentes a uma firma grande.

A Usaciga, outra importante unidade da agroindústria canavieira do Paraná, abriu recentemente o capital de sua empresa, sendo comercializadas 49% de suas ações para a Clean Energy Brazil (CEB). Além da agregação de capital pela CEB, este acordo prevê suporte na gestão para alavancar a competitividade desta empresa.

Considerações finais

Este artigo realizou uma análise do nível de concentração da produção canavieira paranaense (utilizando a variável cana moída) por intermédio do cálculo das principais medidas de concentração.

Como corolário, verificou-se que o CR_4 aumentou em 6,9% no período analisado (1991/92 a 2003/04), enquanto o CR_8 aumentou em 4,8%. Inserido neste grupo, as Usinas da família Meneguetti (que corresponde ao CR_1) passaram a ter posição dominante, detendo pelo menos 20% de participação no mercado de cana moída. Isto permite dizer que o aumento da concentração se deu via crescimento das empresas de grande porte, e o perfil característico deste mercado é de um oligopólio concentrado. Os três outros indicadores calculados – índice de Hirschmann-Herfindahl, de Rosenbluth e entropia – corroboraram o aumento da concentração ocorrido ao longo do período analisado.

¹⁸ Keynes explica este fato a partir do “espírito animal” dos empresários (e os empresários da economia canavieira não são diferentes), fundamentado na motivação básica do capitalismo: “acumular, acumular e acumular...” (KEYNES, 1983).

Não obstante, este aumento de concentração da produção na agroindústria canavieira paranaense está relacionado ao avanço da competitividade das empresas, especialmente as maiores, que buscam uma redefinição estratégica a fim de ganhar e/ou consolidar posição no mercado. Tal corolário também está ligado ao avanço da competição permitido pela desregulamentação, em que as empresas que aumentaram seu aporte de cana moída estão buscando, via aumento da escala de produção, reduzir custos e ganhar eficiência, para atingir a maior rentabilidade possível.

Por fim, vale dizer que esta pesquisa seguiu um determinado rumo metodológico, num contexto de outras inclinações possíveis para o estudo da concentração de mercado. Sugere-se, como agenda de trabalho, que mais pesquisas possam ser implementadas para pormenorizar os aspectos caracterizadores da produção canavieira paranaense, contribuindo para o debate acerca deste importante setor da economia regional e nacional.

Referências bibliográficas

- ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES DE ÁLCOOL E AÇÚCAR DO ESTADO DO PARANÁ (ALCOPAR). Produtos e estatísticas. Disponível em: <<http://www.alcopar.org.br>>. Acesso em: 01 mar. 2007.
- ALCOPAR. **Relatório 2006**. Maringá: Alcopar, 2006. 39p.
- CARVALHEIRO, E. M. **Evidências empíricas do impacto da desregulamentação na agroindústria canavieira do Paraná**. 2003. 76 f. Monografia (graduação) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE, Toledo, 2003.
- CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (CADE). Disponível em: <<http://www.cade.gov.br/>>. Acesso em: 01 mai. 2007.
- FRIEDMAN, M. **Capitalismo e liberdade**. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Série “Os Economistas”).
- HOFFMANN, R. **Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza**. São Paulo: EDUSP, 1998. 280p.
- KAEFER, G. T.; SHIKIDA, P. F. A. A gênese da cana-de-açúcar no Paraná e seu desenvolvimento recente. **Tempo da Ciência - Revista de Ciências Sociais e Humanas**, Cascavel (PR), v.7, n.13, p.93-104, jan./jul. 2000.
- KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda; inflação e deflação**. São Paulo: Abril Cultural, 1983. 333p. (Série "Os economistas")
- KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.) **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. 640p.

- MELLO, F. O. T.; PAULILLO, L. F. Recursos de poder e capacidade dinâmica de aprendizado dos atores sucroalcooleiros paulistas pós-desregulamentação estatal. **Informações Econômicas**, v. 35, n. 6, p. 17-29, 2005.
- RESENDE, M. Medidas de concentração industrial: uma resenha. **Análise Econômica**, ano 11, p. 24-33, mar. e set. 1994.
- RESENDE, M.; BOFF, H. Concentração industrial. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs.). **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p.73-90.
- RISSARDI JÚNIOR, D. J. **A agroindústria canavieira do Paraná pós-desregulamentação: uma abordagem neoschumpeteriana**. 2005. 136 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2005.
- SCHMIDTKE, C. R. **Expectativas da agroindústria canavieira paranaense diante da diminuição do protecionismo no comércio internacional**. 2007. 122 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2007.
- SHIKIDA, P. F. A.; NEVES, M. F.; REZENDE, R. A. Notas sobre a dinâmica tecnológica e agroindústria canavieira no Brasil. In: MORAES, M. A. F. D. de; SHIKIDA, P. F. A. (Orgs.) **Agroindústria canavieira no Brasil: evolução, desenvolvimento e desafios**. São Paulo: Atlas, 2002. p.120-138.
- SOUZA, E. C. de; SHIKIDA, P. F. A.; MARTINS, J. P. Uma análise da agroindústria canavieira do Paraná à guisa da matriz de capacidades tecnológicas. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa (MG), v.3, n.3, p.349-375, jul./set. 2005.
- STIGLER, G. **The organization of industry**. Chicago: University of Chicago Press, 1968.
- THEIL, H. **Economics and information theory**. Amsterdam: North-Holland, 1967. 488p.
- TIROLE, J. **The theory of industrial organization**. Cambridge: The MIT Press, 1988. 479p.
- UNIÃO DA AGROINDÚSTRIA CANAVIEIRA DE SÃO PAULO (UNICA). Referência e estatísticas. Disponível em: <<http://www.portalunica.com.br/portallunica>>. Acesso em: 03 mar. 2007.
- VIAN, C. E. de F. **Agroindústria canavieira: estratégias competitivas e modernização**. Campinas: Átomo, 2003. 216p.
- VIAN, C. E. de F.; PITELLI, M. M. Estruturas de mercado e introdução à economia industrial. In: VIAN, C. E. de F.; PELLEGRINO, A. C. G. T.; PAIVA, C. C. (Orgs.) **Economia: fundamentos e práticas aplicados à realidade brasileira**. Campinas: Alínea, 2005. p.215-250.

SETOR EXTERNO E ECONOMIA INTERNACIONAL

Déficits em conta corrente: de volta às crises dos anos 90?

*João Basílio Pereima Neto**

O país apresentou em novembro/2007 um déficit em transações correntes recorde nos últimos quatro anos, consolidando a tendência de apresentar déficits sistemáticos no setor externo pelo lado real das transações.

O Banco Central e alguns economistas têm defendido uma tese tão polêmica, quanto perigosa e arriscada, para o crescimento e a estabilidade futura da economia brasileira, a fim de justificar tais déficits. A de que o país deve conviver com déficits em transações correntes, que numa economia como a brasileira “o natural é a produção cada vez menor de superávits em conta corrente” e que “menores resultados naquelas contas deveriam ser saudados como um sinal de prosperidade” (Maria Clara R. M. do Prado, *A Ilusão dos superávits em conta corrente*, Jornal Valor Econômico, 06/12/2007, p.A15). A justificativa básica é a de que países em desenvolvimento possuem baixa taxa de poupança, a qual deve ser complementada por poupança externa. Uma maior taxa de poupança implica automaticamente em maior investimento e taxa de crescimento. Este raciocínio, embora lógico, não é correto para o atual estágio de desenvolvimento da economia brasileira. Porque o país só tem a perder se seguir este caminho?

A lógica de construção do raciocínio vem de uma transposição atemporal de estratégias de industrialização vividas em eras passadas para o período atual, como se o país, embora em desenvolvimento, porque pobre, fosse o mesmo país de 30 ou 40 anos atrás, ainda em estágio inicial de industrialização. O raciocínio não distingue passado do presente. Foi válido no período de substituição de importações dos anos 50, 60 e 70 e foi, de fato, adotado por muitos países. Hoje não é mais.

O Brasil é um país em desenvolvimento sim, mas isso não significa que seja desindustrializado. O parque industrial brasileiro é um dos maiores e mais complexos do globo. O que mantém o país em estágio de desenvolvimento é o problema da distribuição de renda e alheamento de parcela significativa da população dos benefícios do progresso.

* João Basílio Pereima Neto é doutorando em Economia pela UFPR e professor/coordenador de Pós-Graduação em Finanças Corporativas e Mercados Financeiros da UniBrasil. Membro da equipe técnica do Boletim de Economia e Tecnologia da UFPR/CEPEC.

Convivem, lado a lado, industrialização moderna e pobreza. Dado que o parque industrial do país é complexo, diversificado, dinâmico e capaz de competir internacionalmente, não faz o menor sentido em justificar a necessidade de importar para poder crescer. No estágio atual de industrialização avançada, a manutenção de câmbio valorizado e tolerância com déficits em transações correntes (causados por elevação de importações) terá um efeito macroeconômico diametralmente oposto ao desejado. Acionará uma substituição de importações às avessas. Destruirá capacidade produtiva interna por importações pelo simples fato de que há indústrias internamente capazes de ofertar, aquilo que será agora importado, caso se aceite a tese dos déficits correntes.

Além do argumento do complemento da poupança, o argumento dos déficits se apóia no pressuposto de que o aumento de importações decorra de projetos de investimento com geração futura de recursos para financiar a poupança externa, e de que a industrialização vigente é incompleta. Os dois pressupostos são negados pelos fatos.

Afim de não parecer que queiramos discutir apenas em nível teórico vamos aos fatos, ou aos dados minimamente desagregados. Do lado da oferta, a indústria de bens de capital cresceu 21,9% entre setembro de 2006 e 2007, segundo dados do IBGE. Isto demonstra o dinamismo da indústria de ponta nacional em suprir internamente uma boa parte da demanda de bens de capital. O que não foi possível atender internamente deve ser de fato, importado, o que justifica o aumento de US\$ 3,437bi nas importações de bens de capital entre jan-ago/2006 comparado a jan-ago/2007. O problema é que os déficits correntes têm outra origem. Pelo lado da demanda o aumento de importações tem se dado em grande proporção na conta de matéria prima e produtos intermediários. Entre jan-ago/2006 e 2007 estas importações aumentaram em US\$ 8,444 bi. É evidente que o que está ocorrendo é uma desestruturação da diversidade do parque produtivo, pois uma série de indústrias de produtos intermediários, supridoras de outras indústrias, perde seu mercado interno quebrando assim a cadeia de transmissão dos efeitos aceleradores do crescimento. Fosse outro o país, a lógica de substituição de importações (leia-se déficits em transações correntes) seria admissível. A proposta é duplamente danosa: desestimula a indústria de bens de capital em franca expansão, e destrói a indústria de produtos intermediários já instalados. Em síntese, a proposta é anacrônica.

Uma segunda razão, além da desindustrialização cambialmente induzida, faz com que a proposta seja perigosa e arriscada. Para manter o equilíbrio externo, a contrapartida de déficits em transações é a obtenção de superávits com movimento de capitais os quais

somente são possíveis por investimento estrangeiro direto (IED) ou por investimento em carteira. O primeiro decorre de decisões microeconômicas do capital empresarial privado. O segundo de investidores especulativos.

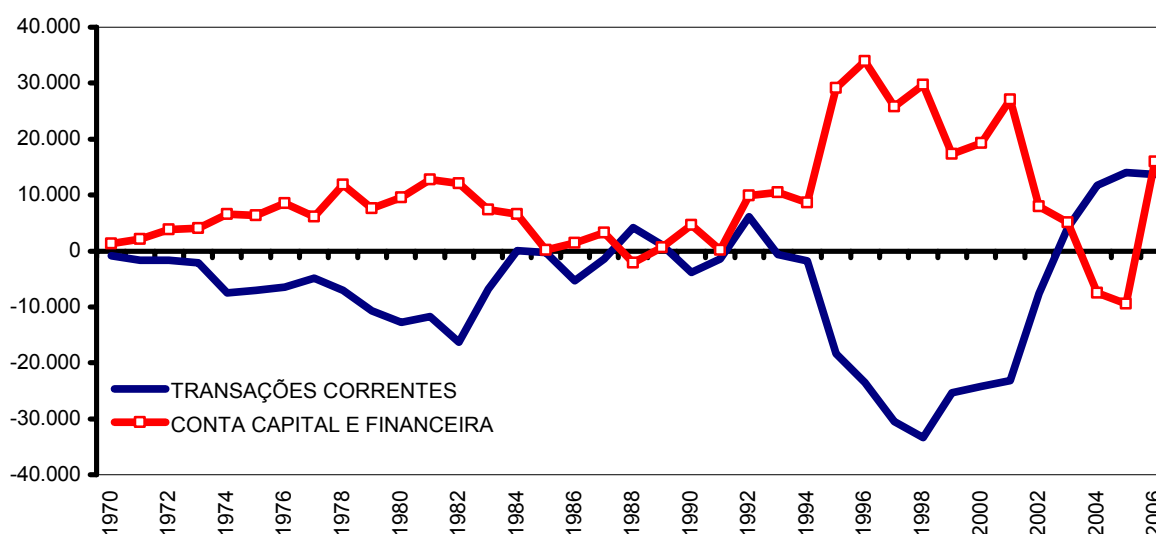
Decisões microeconômicas sobre abrir uma nova fábrica, por exemplo, são tomadas por razões estruturais e dependem de razões estratégicas de negócios específicos, de forma que um governo tem pouca influência sobre ela. O grosso de recursos que tem entrado na forma de IED foram operações de fusões e aquisições e apenas uma parcela menor direcionada à expansão da produção. Se alguma coisa restava do pressuposto de usar déficits para gerar investimento, agora não há mais. O IED que tem entrado no país, em boa parte apenas muda a propriedade do capital e não propriamente o estoque de capital existente.

Quanto aos investidores financeiros, suas decisões são extremamente voláteis, de curtíssimo prazo e dependem de variáveis conjunturais tanto do país hospedeiro, quanto da conjuntura do sistema financeiro internacional e especialmente de alguns países dominantes. Governos apenas controlam algumas variáveis macroeconômicas locais como a taxa de juros e, portanto, possuem controle parcial sobre estímulos aos investimentos em carteira. A manutenção de fluxos de ingresso depende da taxa interna de juros e da estabilidade mundial, esta totalmente fora de controle do governo local. Sustentar o equilíbrio externo na conta financeira é criar uma conexão forte de transmissão de crises financeiras mundiais para dentro do sistema econômico nacional. Pior que financiar o equilíbrio externo com capital financeiro é fazer isso agora, num momento em que se desenha ou confirma aos poucos uma crise financeira clássica do tipo Minsky, com possibilidades de contágios ainda não levados em conta pela maioria dos bancos centrais e possível retração da liquidez financeira internacional. O fenômeno dos contágios e crises financeiras produziu vários prêmios nobéis nos anos 90, mas tudo parece “esquecido” por alguns economistas nacionais.

Trocar equilíbrio em transações correntes por equilíbrio em conta capital é trocar equilíbrio baseado em estrutura produtiva por equilíbrio baseado em conjuntura especulativa. A proposta é um flagrante “esquecimento” da história. Precisamos ter em mente que em todos os momentos históricos que culminaram em grandes crises o Brasil fez exatamente isso: ancorou-se externamente em fluxos de capitais financeiros, para sustentar seus déficits em conta corrente e acabou se dando muito mal, em todas as vezes. Estes momentos podem ser observados no gráfico 1, a seguir. Crises cambiais com ocorrência de ataques especulativos ocorreram no Brasil em 1974/79, 1995, 1997, 1999, 2002, períodos em que se observam déficits em transações correntes sendo financiados com capital financeiro.

Em todos os momentos as crises foram sucedidas por períodos de baixo crescimento econômico, o que acabou levando às chamadas décadas perdidas (80 e 90 do século XX). A crise dos anos 80 foi o esgotamento de um padrão de acumulação de capital com substituição de importação baseado em poupança externa precipitado por choques de petróleo e queda da liquidez internacional, inviabilizando que o país continuasse financiando os déficits em transações correntes com empréstimos externos. As crises dos anos 90, especialmente após 1994, decorreram do plano de estabilização de preços (Plano Real) que combinou abertura comercial e financeira, cambio fixo valorizado e juros altos. Novamente, os déficits em transações correntes foram financiados com atração de capital estrangeiro na forma de investimento estrangeiro direto (programa de privatizações) e posteriormente capital especulativo. Em todos os momentos as perdas contínuas de reservas conduziram a ataques especulativos sobre o câmbio forçando-o à desvalorizações abruptas com alto impacto sobre a inflação. Isto exigia a elevação da taxa de juros e o recrudescimento da política monetária restritiva

Gráfico 1. Saldo em Transações Correntes e Conta Capital e Financeira



Fonte: Banco Central

A última grande crise especulativa sofrida pelo país, em 2002, levou o câmbio para R\$/US\$ 3,53 no final do ano, o qual permaneceu elevado até fins de 2004. Este período pós-crise especulativa teve como efeito causar uma mudança significativa na balança comercial, propiciando ao país saldos positivos expressivos da ordem de US\$ 24,8, US\$ 33,6 e US\$ 44,7 bilhões em 2003, 2004 e 2005. Boa parte do crescimento da economia brasileira observado nos últimos três anos deve-se ao pequeno ciclo virtuoso observado desde 2004. Uma das

condições necessárias para a política de redução de juros, que atuou de forma pró-cíclica, foi exatamente a existência de inéditos superávits em transações correntes.

Os resultados recentes no setor externo causam grande preocupação e revelam um retorno ao antigo padrão de inserção internacional do país típico dos períodos de alta vulnerabilidade externa. Em novembro/2007 o saldo das transações correntes ficou negativo em US\$ 1,344 bilhões. No acumulado do ano o saldo já caiu 67,7% em relação aos onze primeiros meses de 2006, o que indica que a mudança não é uma mera oscilação conjuntural. Estes dados podem ser observados na tabela 1 a seguir. Além disto, observa-se que o saldo do balanço de pagamentos é predominantemente financeiro em 2007. Houve um ingresso nada desprezível de US\$ 84,706 bilhões na conta financeira. Deste total, US\$ 39,584 entraram sob a forma de investimento em carteira nas modalidades de ações e renda fixa. O primeiro aproveitando e propiciando o *boom* no mercado de ações e o segundo aproveitando a política monetária de juros altos e o espaço de arbitragem internacional de juros existente.

Caso siga seu curso atual o país estaria de novo apostando arriscadamente seu progresso nas mesas de operações do sistema financeiro, sustentando ali, todo seu equilíbrio externo. Desde que o padrão Bretton Woods, que garantia por acordos internacionais a estabilidade cambial, veio ao fim, a economia mundial não foi mais a mesma. A dança das moedas conjugadas à expansão dos mercados de opções (derivativos) e à mobilidade internacional de capitais transformou a face do mercado financeiro mundial, tornando reféns de tais fluxos até mesmo os países grandes. Nem mesmo o Reino Unido, uma das principais praças financeiras mundiais, escapou da força especulativa dos agentes financeiros quando em 1992 o mega-investidor George Soros ganhou em apenas um dia o equivalente a US\$ 1,0bilhão em apostas contra a libra esterlina, quebrando momentaneamente o banco central inglês.

Tabela 1. Balanço de Pagamento (em US\$ milhões)

Discriminação	2006			2007		Var %
	Nov	Jan-Nov	Ano	Nov	Jan-Nov	Jan-Nov
Balança comercial (FOB)	3 240	41 406	46 458	2 027	36 404	-12,1%
Exportações	11 897	125 543	137 807	14 052	146 420	16,6%
Importações	8 657	84 136	91 350	12 025	110 017	30,8%
Serviços e rendas	- 2 223	- 32 173	- 37 143	- 3 673	- 35 775	11,2%
Receitas	2 311	23 328	25 901	3 003	31 309	34,2%
Despesas	4 534	55 501	63 043	6 677	67 084	20,9%
Transferências unilaterais correntes	377	3 950	4 306	303	3 625	-8,2%
Transações correntes	1 394	13 183	13 621	- 1 344	4 254	-67,7%
Conta capital e financeira	2 672	14 067	15 982	7 867	85 348	506,7%
Conta capital	89	839	869	92	642	-23,5%
Conta financeira	2 583	13 228	15 113	7 775	84 706	540,3%
Investimento direto (líquido)	550	- 8 650	- 9 420	91	30 479	-452,4%
Investimentos em carteira	2 520	7 815	9 573	- 1 196	39 584	406,5%
Ações	338	6 806	6 801	- 571	17 278	153,9%
Títulos de renda fixa	2 182	1 009	2 773	- 625	22 306	2110,5%
Derivativos	37	368	383	- 131	205	-44,4%
Outros investimentos	- 524	13 695	14 577	9 011	14 439	5,4%
Erros e omissões	203	168	965	- 128	- 5 210	*
Varição Reservas (- = aumento)	- 4 269	- 27 419	- 30 569	- 6 395	- 84 391	207,8%

Fonte: Banco Central

A lógica financeira é implacável. Basta um país acumular um montante suficiente de capital financeiro internacional e apresentar alguns períodos sistemáticos de déficits em transações correntes seguidos de valorização cambial, para que algum investidor vislumbre a possibilidade de ganhos. Montam-se operações de compra no mercado futuro a preço alto de câmbio e em seguida iniciam-se apostas para desvalorização. Criadas as condições estruturais pelo lado real das transações correntes e as condições conjunturais financeiras das reservas, é só uma questão tempo. Tudo que um investidor atento precisa lhe foi fornecido: as justificativas (os déficits) para especular e saldos (reservas) para operar.

O que podemos imaginar é que por traz de propostas como esta, de conviver com déficits estruturais em conta corrente, há uma opção financista. Uma opção de política econômica que no fundo dará argumentos para que o governo mantenha nas alturas, a já estratosférica taxa de juro brasileira, como única fonte de atração de capital financeiro e único caminho para equilíbrio externo. É preciso lembrar que uma estratégia como essa, no passado recente, fez com que a dívida mobiliária interna como percentual do PIB do país passasse de 18,31% em 1994, para 36,54% em 2000 e 52,05% em outubro de 2007. A geração de renda financeira no Brasil é fantástica e o que sustenta o castelo todo é o orçamento fiscal do setor público através de sufocantes superávits primários. Aceitar a tese dos déficits correntes é colocar o país pela quarta vez na trilha da lógica financista, que não cria valor adicionado, em

detrimento da lógica progressista e industrializante, esta sim criadora de valor econômico passível de distribuição. Está aberto o caminho para novas crises, bem como para justificar que as taxas de juros não poderão cair mais, para o deleite do capital financeiro.

A tese de déficits em transações correntes é anacrônica e perigosa. Uma grande desilusão!

ECONOMIA E TECNOLOGIA

Propriedade intelectual em melhoramento vegetal: o que muda com a alteração na Lei de Proteção de Cultivares no Brasil?

*Marcos Paulo Fuck**
*Maria Beatriz Bonacelli***
*Sergio Paulino de Carvalho****

Introdução

O Brasil se destaca no cenário agrícola internacional pela sua condição de grande produtor e exportador de alimentos. Essa posição de destaque foi obtida, entre outras coisas, pelos sucessivos incrementos de produtividade nas principais lavouras cultivadas. Por sua vez, o progressivo aumento na produtividade das lavouras tem sido fruto dos investimentos realizados, sobretudo, por instituições de pesquisa, universidades e empresas de melhoramento vegetal.

Notadamente nos últimos anos, a apropriação econômica dos investimentos realizados por tais instituições tem sido muito debatida, em virtude principalmente do avanço no mercado de sementes piratas. Frente a isso, existem propostas de alteração na legislação brasileira de modo a combater o mercado paralelo de sementes e de aumentar a possibilidade de apropriação dos investimentos realizados em P&D de novas cultivares.

A legislação brasileira é alinhada às recomendações da União para a Proteção de Obtenções Vegetais (UPOV), da qual o país é membro. A UPOV é uma organização internacional responsável pela implementação da Convenção Internacional de Proteção de Novas Variedades de Plantas. Sua convenção original foi adotada em 1961, tendo sofrido revisões em 1972, 1978 e 1991. A Lei de Proteção de Cultivares no Brasil é baseada na convenção de 1978, embora possua elementos da convenção de 1991. Um dos pontos do debate atual é tornar como referência a convenção de 1991. Entre outras coisas, essa nova versão seria mais clara em relação aos direitos dos obtentores, fato que alguns consideram ser

* Doutorando em Política Científica e Tecnologia (DPCT/IG/Unicamp) e Pesquisador Associado do Grupo de Estudos sobre a Organização da Pesquisa e da Inovação (GEOPI/DPCT/Unicamp). Endereço eletrônico: fuck@ige.unicamp.br

** Professora do Depto de Política Científica e Tecnológica (DPCT/IG/Unicamp) e Coordenadora do Grupo de Pesquisa sobre a Organização da Pesquisa e da Inovação (GEOPI/DPCT/Unicamp). Endereço eletrônico: bia@ige.unicamp.br; www.ige.unicamp.br/geopi.

*** Coordenador de Articulação Institucional do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI); Pesquisador Licenciado da PESAGRO-Rio e Pesquisador Associado do Grupo de Estudos sobre a Organização da Pesquisa e da Inovação (GEOPI/DPCT/Unicamp). Email: sergio@ige.unicamp.br; sergiom@inpi.gov.br.

importante para se combater o mercado paralelo de sementes. Porém, entende-se que a mudança, da forma como vem sendo colocada, pode não resolver o problema da crescente utilização de sementes ilegais por parte dos produtores rurais.

Principais acordos sobre a propriedade intelectual em melhoramento vegetal

Na esfera internacional, os dois principais tratados relacionados à propriedade intelectual em melhoramento vegetal são: o Acordo sobre os Aspectos de Direito de Propriedade Intelectual relacionados com o Comércio (*Trips*) e os tratados da UPOV.

Conforme Wilkinson & Castelli (2000), o Acordo Trips estabelece que as partes contratantes devem fazer o necessário para proteger as variedades vegetais de plantas, seja mediante patentes ou algum sistema *sui generis* eficaz, ou alguma combinação deles. Os direitos *sui generis* são aqueles legalmente reconhecidos adaptados a determinados sujeitos que, por sua natureza, não se encaixam na proteção clássica à propriedade intelectual, seja em termos de propriedade industrial seja em termos de direitos de autor/cópia.

Barbieri & Chamas (2006) explicam que com a entrada em vigor do Trips, em 1995, tem-se início um processo de adequação das legislações nacionais aos seus termos, promovendo a maior harmonização em matéria de propriedade intelectual que já se viu. No Brasil, um conjunto de leis foi promulgado visando estabelecer a proteção de praticamente todas as áreas da propriedade intelectual, dentre elas: a Lei n. 9.279 de 14 de maio de 1996 (Lei de Propriedade Industrial), nela incluindo-se as patentes de invenção e de modelo de utilidade, as marcas, os desenhos industriais e as indicações geográficas; e a Lei n. 9.456 de 25 de abril de 1997, que instituiu a Lei de Proteção de Cultivares – LPC (Bruch & Dewes, 2006).

Conforme Carvalho (2003), a proteção de cultivares diferencia-se das patentes tanto pelo escopo quanto pelas exceções ou limitações impostas ao detentor de direitos, sendo considerada uma proteção *sui generis*. O autor destaca que além do licenciamento compulsório¹⁹ previsto normalmente em legislações de propriedade intelectual, essa forma de proteção possui dois tipos de exceções: a do agricultor e a do melhorista²⁰. Para a obtenção da

¹⁹ A licença compulsória se refere às situações em que a autoridade competente autoriza, em virtude de alguma situação excepcional, a utilização da cultivar protegida independente da autorização do titular da proteção.

²⁰ No geral, os melhoristas são os pesquisadores que desenvolvem os trabalhos de melhoramento vegetal. São os responsáveis pelo desenvolvimento das cultivares. Segundo estabelece a Lei de Proteção de Cultivares, o melhorista é “a pessoa física que obtiver cultivar e estabelecer descritores que a diferenciem das demais” (Art. 3). Já o obtentor é a pessoa física ou jurídica que “obtiver nova cultivar ou cultivar essencialmente derivada no País” (Art. 5). Aos obtentores será assegurada a proteção que lhes garanta o direito de propriedade nas condições estabelecidas na Lei. Ou seja, o obtentor pode ser o próprio melhorista (embora, na prática, dificilmente o seja) ou qualquer terceiro que tenha deste conseguido cessão ou outro título jurídico (Garcia, 2004).

proteção da cultivar não há exigência de melhor desempenho agronômico ou econômico (em relação às demais cultivares já disponíveis no mercado).

No final da década de 50 já havia sido estabelecida na Europa a Proteção das Obtenções Vegetais (PVP, na sigla em inglês), com o objetivo de estabelecer um sistema eficaz de proteção de variedades vegetais que fosse distinto do sistema de patenteamento industrial. O início da década seguinte marcou um avanço no sistema de proteção de cultivares, sobretudo devido à formação da UPOV (Wilkinson & Castelli, 2000).

A UPOV é uma organização internacional e foi estabelecida pela Convenção Internacional de Proteção de Novas Variedades de Plantas, a chamada “UPOV Convention”, em 1961, em Paris. A União tem sede em Genebra, onde possui uma secretaria dentro da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI), da Organização das Nações Unidas (ONU) (UPOV, 2006). Conforme Yamamura (2006), a UPOV luta para que seja reconhecida oficialmente como a promotora do sistema *sui generis* de proteção a que alude o texto do Trips.

Quando um país adere à UPOV obtém a garantia de que os direitos dos obtentores de novas cultivares serão respeitados pelos demais países que tenham aderido ao Acordo e, reciprocamente, também se compromete a respeitar os direitos dos obtentores dos demais países. A adesão dos países à UPOV significa que algumas características básicas da legislação de proteção de cultivares devem ser cumpridas.

A Ata de 1978 da UPOV estabelece que as cultivares protegidas devem ser distintas, homogêneas (ou uniformes) e estáveis. Essa Ata estabelece também a exceção do agricultor (que é a possibilidade de utilizar parte da produção própria obtida a partir de variedades protegidas como semente/muda para replantio) e a do melhorista (que é o seu direito de utilizar qualquer material protegido como recurso inicial de variação para criar novas variedades) (UPOV, 1978).

A Ata de 1978 proíbe a dupla proteção, ou seja, que uma variedade seja protegida simultaneamente por direitos de obtentores e por patentes, ao mesmo tempo em que possibilita aos países definir quais espécies são passíveis de proteção, podendo inclusive excluir certas espécies de qualquer forma de proteção, conforme seus interesses. O tempo de proteção previsto é de pelo menos quinze anos para as culturas anuais ou temporárias e de dezoito anos para árvores e videiras.

Alguns autores consideram que nas progressivas revisões da Convenção da UPOV, a proteção outorgada aos obtentores aproximou-se progressivamente dos direitos de patentes sobre plantas. A Ata de 1991 traz proteções mais rígidas aos direitos dos obtentores. Além

das exigências de distinção, homogeneidade e estabilidade, a novidade passou a ser requisito para a proteção. Isso significa que a variedade não pode ter sido colocada à venda anteriormente à solicitação de proteção por um período determinado de tempo (UPOV, 1991).

Além da novidade, outros elementos ampliaram esses direitos. Até a Ata de 1978, os direitos abrangiam essencialmente a multiplicação e a comercialização de material propagativo (a semente ou a muda em si). Na Ata de 1991, os direitos foram ampliados, de modo a incluir, entre outros, o material fruto da colheita (e os produtos elaborados diretamente a partir do material da colheita das variedades protegida) e as novas variedades essencialmente derivadas de outras.

O conceito de variedade essencialmente derivada foi complementado com a alteração da exceção do melhorista. Alguns autores consideram que a introdução do conceito de variedade essencialmente derivada, ainda que aparentemente orientado a evitar variedades “cosméticas”, amplia o âmbito de proteção conferido ao titular das variedades que constituam sucesso comercial e os melhoristas com maior capacidade de lançamento de novas cultivares (Carvalho, 2003). Contudo, deve-se ressaltar que essa alteração não impede o acesso a materiais vegetais para pesquisa e melhoramento, mas amplia o direito do titular da variedade protegida nos casos em que houver utilização de seu material como fonte de variação genética²¹.

A exceção do agricultor também foi alterada, ampliando-se a proteção proprietária para multiplicação para quaisquer fins. Porém, como é característico da UPOV, permanece a possibilidade de que qualquer país membro admita a exceção do agricultor, desde que resguarde também o direito do obtentor. O prazo de proteção foi estendido para vinte anos para culturas anuais ou temporárias e, pelo menos, vinte e cinco para árvores e videiras.

A proibição à dupla proteção não consta da Revisão de 1991. Dessa forma, fica em aberto a possibilidade de proteção pelos direitos do obtentor como também de patenteamento. Esse ponto deve ser entendido no contexto do avanço das modernas técnicas biotecnológicas, dado que uma planta transgênica pode ser protegida de duas formas

²¹ No caso brasileiro, a LPC considera que não fere o direito de propriedade sobre a cultivar protegida aquele que “utiliza a cultivar como fonte de variação no melhoramento genético ou na pesquisa científica” (Art. 10). Porém, no mesmo Artigo, a LPC estabelece que caso a “cultivar venha a ser caracterizada como essencialmente derivada de uma cultivar protegida, sua exploração comercial estará condicionada à autorização do titular da proteção desta mesma cultivar protegida”.

simultâneas: a variedade, por direitos de obtentor, e o gene inserido (o gene em si ou o processo de inserção), por patente.

Outra mudança relevante presente na Ata de 1991 é que não se admite mais que um país abra exceções para isentar certas culturas da proteção, como ocorria na Ata de 1978. Com a nova Ata, a proteção deve ser estendida para todas as espécies de todos os gêneros botânicos.

Vale destacar que existe uma certa “pressão” para que os países membros da UPOV baseiem suas legislações com base nas recomendações presentes na Ata de 1991. A possibilidade de adesão à Ata de 1978 se encerrou no primeiro semestre de 1999. A partir de então, qualquer país que aderir à UPOV terá que se inscrever aos termos da versão 1991.

As propostas de mudanças na Lei de Proteção de Cultivares

O Brasil aderiu à Revisão de 1978 da UPOV, embora tenha incorporado elementos da Revisão de 1991, entre esses, a figura da variedade essencialmente derivada. A variedade essencialmente derivada, como dito, do ponto de vista econômico, protege os titulares de cultivares de maior sucesso no mercado e os melhoristas com maior capacidade de lançamento de novas cultivares. A LPC utiliza elementos das duas Atas e “em alguns aspectos a Lei é até mais rígida do que o indicado por qualquer das duas convenções” (Wilkinson & Castelli, 2000).

Na prática, além da LPC, os obtentores/melhoristas podem utilizar a legislação brasileira de propriedade industrial como forma de proteção à propriedade intelectual nas atividades de melhoramento vegetal, embora essa legislação restrinja a proteção de genes e organismos geneticamente modificados (Salles-Filho et al., 2007).

Para dar suporte às atividades envolvendo a proteção de cultivares, foi criado em 1997 o Serviço Nacional de Proteção de Cultivares (SNPC). Além da esfera administrativa de proteção de cultivares, o SNPC possui atribuições complementares, como a elaboração e aplicação das normas relativas à política de produção e comercialização de sementes e mudas, a coordenação da certificação de sementes e mudas em nível nacional e a coordenação e administração do Registro Nacional de Cultivares (Salles-Filho et al., 2007).

Além do SNPC, o estabelecimento de direitos de propriedade intelectual sobre cultivares favoreceu a criação de uma associação de obtentores e empresas sementeiras, denominada Associação Brasileira de Obtentores Vegetais (BRASPOV), fundada em 1997. A BRASPOV mantém uma posição pró-ativa no tocante à fiscalização, produção e

comercialização de sementes. A partir de 2004, a BRASPOV passou a integrar a Associação Brasileira de Sementes e Mudas (ABRASEM), principal entidade representativa do segmento que pesquisa, desenvolve, multiplica e comercializa sementes e mudas (Peixoto, 2004).

Esse segmento tem discutido outras formas de combate ao mercado paralelo. Uma das formas de se fazer isso é a partir da cobrança de comprovante da aquisição do lote original de sementes, no caso dos agricultores que estiverem guardando grãos para usar como semente. Obviamente, o lote original deverá ser de cultivares devidamente registradas junto ao SNPC. Discute-se também alterações na LPC, de modo a torná-la mais efetiva frente ao mercado paralelo de sementes. Ou seja, a reivindicação do segmento é para aumentar sua capacidade de apropriação sobre os cultivares por ele produzidos (Fuck, Bacaltchuk & Bonacelli, 2006).

Nogueira (2006) discute as implicações da forma como está estabelecida a exceção do produtor na LPC. Segundo o autor, ainda que não esteja explícito na Legislação, presume-se que o objetivo dessa exceção seja favorecer a viabilidade econômica dos agricultores familiares, que poderiam economizar na compra de sementes. O problema é que não foi estabelecido um limite superior para a escala de produção ou renda do produtor. “Assim, a exceção permite que produtores de alta escala e que tenham os recursos tecnológicos necessários multipliquem material protegido além das necessidades de plantio. Os excedentes gerados eventualmente poderiam ser direcionados para transações ilegais ao serem vendidos como semente” (pg. 36).

Ainda não se tem uma posição oficial do novo formato que a LPC poderá assumir. Por hora, a discussão das propostas de mudança ainda está restrita a poucos atores, basicamente os ligados ao governo e às associações representativas do segmento. Frente às dificuldades para o exercício da propriedade intelectual sobre os cultivares protegidos, comenta-se que as mudanças na LPC seriam realizadas de modo a ampliar o escopo da proteção. Como dito, isso seria possível por meio de mudanças na legislação de cultivares de modo a torná-la mais próxima às recomendações da Ata de 1991 da UPOV.

Porém, alguns autores consideram que essa Ata amplia excessivamente o direito dos obtentores, abre a possibilidade de patenteamento das variedades (dado que a dupla proteção não seria mais proibida) e pode restringir a liberdade dos produtores em guardar sementes (Wilkinson & Castelli, 2000). Vale destacar que mesmo aderindo a essa Ata, que é mais “rígida” do que a Ata de 1978, os países têm autonomia para estabelecer leis complementares. Por essa razão, um outro grupo de autores se mostra favorável à mudança. A idéia por eles

defendida é de que as legislações de sementes que incorporam os conceitos tomados da Ata de 1991 têm um maior equilíbrio, entre os direitos dos obtentores e a exceção dos produtores, já que reconhecem a exceção do pequeno produtor e podem permitir de forma facultativa a prática de uso próprio (Rapela, 2006)²².

O que pretendemos destacar nesse artigo é que a ampliação dos direitos dos obtentores decorrente da Ata de 1991 pode encontrar limitações devido às dificuldades na aplicação da Lei. Até mesmo porque, a legislação atual proíbe essa forma de comércio. Basta lembrar que o volume de sementes produzidas e comercializadas de forma ilegal é muito superior àquele que seria produzido pelos pequenos produtores, que gozam da exceção do produtor. Isso indica que os principais atores envolvidos no mercado paralelo de sementes não são os pequenos produtores (que algumas vezes, injustamente, aparecem como sendo os principais culpados pelo avanço da pirataria).

Inclusive, esse é um ponto que deveria estar mais presente nos debates: a importância de políticas públicas que incentivem a utilização de sementes melhoradas (protegidas ou não) por parte dos pequenos produtores, fato que poderia reduzir a utilização de sementes próprias/guardadas, o que ampliaria a demanda por novos materiais e também o potencial de produtividade das lavouras. Enfim, para o combate ao mercado de sementes ilegais, a questão parece não ser tanto a mudança radical da legislação, mas sim o cumprimento da legislação que já existe e, conforme o caso, a implantação de medidas legais complementares que estabeleçam com maior clareza os critérios para a utilização de materiais protegidos para as práticas de uso próprio (Fuck & Bonacelli, 2007).

Considerações finais

Entende-se que, mais importante do que as mudanças legislativas, o que precisa ser mudado é a forma como o produtor encara a utilização de sementes no processo produtivo. Assim como os outros insumos, as sementes são desenvolvidas a partir do trabalho realizado por diversas instituições, que têm nos *royalties* uma importante fonte de recursos para o financiamento de suas atividades. Além da dificuldade para a continuidade das pesquisas em

²² A discussão sobre a ampliação dos direitos dos obtentores também está ocorrendo em outros países latino-americanos. Na Argentina, por exemplo, há um debate sobre a mudança na legislação de proteção de cultivares. Assim como no Brasil, a legislação no país vizinho é baseada na Ata de 1978 da UPOV, embora estabeleça um período de proteção maior do que o estipulado na Ata.

melhoramento vegetal, a utilização de sementes ilegais pode comprometer, notadamente após algumas safras, a produtividade e a sanidade das lavouras.

Do lado da indústria sementeira também há necessidade de mudança de mentalidade, dado que alguns sementeiros também parecem ter aderido, em algum momento, à onda da pirataria. A ampliação da estrutura de fiscalização do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para repressão da venda e do plantio de sementes ilegais ajudam nesse processo de mudança de mentalidade dos produtores de grãos, sementeiras, cooperativas e comerciantes atacadistas. Políticas públicas que incentivem à utilização de sementes melhoradas produzidas e comercializadas de forma legal também ajudam nesse processo.

O que está em jogo é uma ampliação dos direitos dos obtentores a partir de uma legislação de proteção de cultivares que lhes seja mais favorável. Ao se analisar os argumentos contrários e favoráveis à mudança, percebe-se um conflito de interesses entre os diferentes atores afetados, algo natural em se tratando desse tipo de discussão. O que pretendemos chamar atenção neste artigo é que a mudança na legislação, por si só, não resolve o problema. Mudanças de diversas ordens são necessárias para o combate ao mercado de sementes ilegais. A mudança na Lei de Proteção de Cultivares sem a mudança de mentalidade dos principais atores envolvidos no processo tem tudo para não atingir plenamente os objetivos almejados.

Referências bibliográficas

- BARBIERI, J.C. & CHAMAS, C. Acordo sobre direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio (TRIPS): Uma Revisão. In: *XXIV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*, 2006, Gramado. Anais do XXIV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2006. Cd-Rom.
- BRUCH, K; DEWES, H. Limites do Direito de Propriedade Industrial de Plantas: Um Estudo de Caso na Videria. In: *XXIV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*, 2006, Gramado. Anais do XXIV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, 2006. Cd-Rom.
- CARVALHO, S.M.P. *Propriedade intelectual na agricultura*. Tese de doutorado. Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT), Instituto de Geociências (IG), Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Campinas, 2003.
- FUCK, M.P.; BECALTCHUK, B. & BONACELLI, M.B.M. *Produção brasileira de sementes de soja, trigo e milho*. *Seed News*, Pelotas, Ano X, Número 6, p. 28 - 30, 2006.
- FUCK, M.P. & BONACELLI, M.B.M. Propriedade intelectual em melhoramento vegetal: um comparativo entre a situação brasileira e argentina. In: *Primer Congreso Argentino de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*, 2007, Buenos Aires. ACTAS del Primer Congreso Argentino de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, 2007. Cd-Rom.

- GARCIA, S.B.F. *A Proteção Jurídica das Cultivares no Brasil*. Curitiba: Editora Juruã, 2004. p. 248
- Lei de Proteção de Cultivares, *Lei N° 9.456*, de 25 de abril de 1997. Disponível em: <www.presidencia.gov.br>, acesso em 15 de novembro de 2007.
- NOGUEIRA, A.C. Propriedade intelectual em cultivares no Brasil: análise do marco regulador e comparação internacional. In: *Informações FIPE*, São Paulo, outubro de 2006.
- PEIXOTO, C.M. A BRASPOV e a nova estrutura ABRASEM. O setor sementeiro ainda mais forte. *Matérias técnicas 2004*. Associação Brasileira de Sementes e Mudanças (AbraseM), 2004. Disponível em: <www.abrasem.com.br>, acesso em 15 de novembro de 2007.
- RAPELA, M.A. Excepción y derecho del agricultor: origen y desarrollo. In: Rapela, M.A. (director) & Schötz, G.J. (coordenador) *Innovación y propiedad intelectual en mejoramiento vegetal y biotecnología agrícola*. 1ª. Ed. – Buenos Aires: Heliasta; Universidad Austral, 2006 p. 784
- SALLES FILHO, S.L.M.; BELFORTI, F.; LINZER, G.A.; ARTUNDUAGA, I.R.; VASQUEZ, J.A.; FUCK, M.P.; CARVALHO, S. P. DE. *Innovación y propiedad intelectual en el sector agrícola de america latina – una vision introductoria sobre Argentina, Brasil y Colombia*. Informe elaborado para la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2007.
- UPOV - União para a Proteção de Obtenções Vegetais. *Act of 1978, International Convention for the Protection of New Varieties of Plants, 1978*. Informação obtida em www.upov.int, acesso em 09/jun/2007.
- UPOV - União para a Proteção de Obtenções Vegetais. **ACT OF 1991, International Convention for the Protection of New Varieties of Plants**, 1991. Informação obtida em www.upov.int, acesso em 09/jun/2007.
- UPOV - União para a Proteção de Obtenções Vegetais. *What it is, what it does, UPOV Publication No. 437(E)*, January 19, 2007 edition. Informação obtida em www.upov.int, acesso em 09/jun/2007.
- WILKINSON, J. & CASTELLI, P. *A transnacionalização da indústria de sementes no Brasil – biotecnologias, patentes e biodiversidade*. Rio de Janeiro: ActionAid, Brasil, 2000.
- YAMAMURA, S. *Plantas transgênicas e propriedade intelectual: ciência, tecnologia e inovação no Brasil frente aos marcos regulatórios*. Dissertação de Mestrado. Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT), Instituto de Geociências (IG), Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Campinas, 2006.

O impacto econômico das marcas e patentes no desempenho econômico das firmas industriais

*Francisco Luna**
*Adriano Baessa***
*Gustavo Costa****
*Fernando Freitas*****

A qualidade da regulamentação governamental é fator fundamental para a otimização dos gastos do setor produtivo e para a atração de novos investimentos. As discussões em torno desse tema assumem destaque cada vez maior entre empresários e governo. A propriedade intelectual, um dos pilares de um ambiente regulatório moderno, é avaliada e protegida pelo Estado. No Brasil, a instituição encarregada de avaliar e conceder tal propriedade é o Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

A presente nota é resultado de um estudo conjunto do IPEA e do INPI. A proposta deste estudo é mensurar o impacto das marcas e patentes sobre o desempenho econômico das firmas. Para tanto, contamos com um amplo espectro de informações econômicas para serem relacionadas à base de depositantes de marcas e patentes no INPI. Iniciaremos a discussão com um breve perfil de marcas e patentes no Brasil para, então, discutir seu impacto no desempenho econômico das firmas.

Perfil de marcas e patentes no Brasil

Como se pode observar na tabela a seguir, a demanda pela proteção de marcas, medida pela quantidade de depósitos, aumentou 65% no período 1994-2003. Porém, enquanto os depósitos cresceram, as concessões seguiram o caminho inverso. Em primeira análise, portanto, a estrutura do INPI se deteriorou concomitantemente aos estímulos de acordos internacionais que visavam uma aplicação mais rigorosa de leis de propriedade intelectual e de incrementos na própria demanda de mercado por registros de marcas. Observa-se ainda que o crescimento na demanda por patentes foi ainda maior, de 74% em igual período. Em ambos os casos, esse crescimento não é contínuo, refletindo, possivelmente os efeitos externos, como o desempenho da economia, sobre esse indicador.

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea. Endereço eletrônico: francisco.santos@ipea.gov.br

** Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea. Endereço eletrônico: adriano.baessa@ipea.gov.br

*** Consultor da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea.

**** Consultor da Diretoria de Estudos Setoriais (Diset) do Ipea.

Tabela 1. Quantidade de depósitos e concessões de marcas e patentes por ano

Ano	Marcas		Patentes
	Depósitos	Concessões	Depósitos
1994	53115	20744	13122
1995	71235	23295	16325
1996	64103	28153	18432
1997	70483	26126	21889
1998	69600	23614	21947
1999	85675	37964	24309
2000	96886	15708	24585
2001	92519	18031	24442
2002	86592	15200	23202
2003	87598	9441	22837

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

Obs: Não temos as informações de concessões de patentes.

Analisando a tabela 2, a parcela de pessoas jurídicas (PJ) como depositantes de marcas se mantém aproximadamente constante ao longo do tempo. Somente a partir da década de 1990, os depósitos de marcas por parte de pessoas físicas (PF) passaram a ser expressivos. Isto ocorreu em detrimento da parcela de firmas estrangeiras sem CNPJ, representada pela legenda “Outros”. O crescimento da proporção de PF no total, no decorrer do tempo, aponta para um menor grau de institucionalização dos demandantes de marcas.

Quanto às patentes, de acordo com Motta (1999)²³, três hipóteses podem explicar a alta proporção de indivíduos como depositantes de patentes. O primeiro se refere à possibilidade de se tratar de pequenos empreendedores. A segunda é relacionada a problemas institucionais em diferenciar o que é público e o que é privado. Neste caso, pesquisas financiadas com recursos públicos podem ser apropriadas indevidamente por seu autor. Finalmente, pode ser um sinal de subdesenvolvimento.

Analisando a mesma tabela, vemos que o percentual de PF é considerável. Uma análise mais imediata indica que as duas últimas hipóteses devem se aplicar ao caso brasileiro. Medidas de curto prazo podem ajudar a superar o problema institucional. A questão do nível de desenvolvimento é mais complexa devendo ser analisada de forma mais abrangente.

²³ Albuquerque, Eduardo da Motta. *Domestic Patents and Developing Countries: Arguments for their Study and Data from Brazil (1980-1995)*, UFMG/CEDEPLAR, Texto para Discussão 127, 1999.

Tabela 2. Distribuição de depósitos de marcas por tipo de depositante, por ano (%)

Ano	Marcas			Patentes	
	Pessoa Jurídica (PJ)	Pessoa Física (PF)	Outros	Pessoa Física (PF)	Pessoa Jurídica (PJ)
1990	92,3%	5,9%	1,8%	60,1%	39,9%
1991	91,4%	6,5%	2,0%	69,7%	30,3%
1992	89,8%	8,4%	1,8%	67,7%	32,3%
1993	91,4%	6,8%	1,8%	69,4%	30,6%
1994	89,9%	8,4%	1,7%	71,2%	28,8%
1995	88,3%	9,3%	2,4%	73,8%	26,2%
1996	85,3%	12,1%	2,6%	73,2%	26,8%
1997	83,8%	13,4%	2,8%	72,2%	27,8%
1998	83,6%	12,9%	3,4%	70,5%	29,5%
1999	84,4%	11,5%	4,0%	71,3%	28,7%
2000	85,8%	10,2%	4,1%	70,7%	29,3%
2001	87,5%	8,0%	4,5%	71,0%	29,0%
2002	88,6%	6,4%	5,0%	68,3%	31,7%
2003	88,5%	6,2%	5,3%	66,0%	34,0%

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

A denominação outros se refere a depositantes estrangeiros.

Com o auxílio dos dados do Banco Central, é possível verificar se o capital controlador das firmas é nacional ou estrangeiro²⁴. A análise da tabela 3 mostra uma queda na participação das firmas de capital estrangeiro para aproximadamente 5% do total de firmas que depositam marcas no INPI. Vimos que em todos os anos a participação de marcas nacionais superava 90%. No ano de 2003, 49% dos depósitos foram nacionais enquanto que, em 1998, esse percentual era de 32% somente. Albuquerque (1999) ressalta o papel importante das firmas nacionais como depositárias de patentes como característica fundamental de um sistema nacional dinâmico, não corroborada à luz dos dados brasileiros.

²⁴ A firma é considerada estrangeira se mais de 50% de seu capital é estrangeiro e a sua identificação é feita a partir dos oito primeiros dígitos do CNPJ.

Tabela 3. Distribuição de depósitos de marcas por origem de capital, por ano (%)

Ano	Marcas		Patentes	
	Nacionais	Estrangeiras	Nacionais	Estrangeiras
1990	93,0%	7,0%	51,5%	48,5%
1991	92,9%	7,1%	53,9%	46,1%
1992	92,0%	8,0%	48,9%	51,1%
1993	94,4%	5,6%	50,0%	50,0%
1994	94,0%	6,0%	45,4%	54,6%
1995	94,8%	5,2%	45,0%	55,0%
1996	94,5%	5,5%	38,1%	61,9%
1997	94,8%	5,2%	32,8%	67,2%
1998	92,9%	7,1%	32,2%	67,8%
1999	94,5%	5,5%	34,5%	65,5%
2000	93,1%	6,9%	36,5%	63,5%
2001	93,9%	6,1%	39,3%	60,7%
2002	95,0%	5,0%	44,1%	55,9%
2003	94,9%	5,1%	49,0%	51,0%

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

Uma patente pode diferir significativamente em termos do grau de tecnologia. Um registro de desenho industrial, por exemplo, é emitido quando uma nova embalagem é criada. Um modelo de utilidade é uma aplicação industrial para uma patente de invenção já criada.

Tabela 4. Distribuição de tipos de patente de 2000 até 2003

Tipo de Patente	2000	2001	2002	2003
Desenho Industrial	14,7%	15,5%	18,6%	21,9%
Modelo de utilidade	13,0%	13,9%	14,8%	15,2%
Invenção	72,3%	70,6%	66,6%	62,9%

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

A Tabela 4 mostra que invenções representaram mais de 60% dos depósitos de patentes desde 2000. Apesar de o indicador apresentar declínio, não é possível afirmar que se trata de uma tendência ou somente um efeito temporário.

O impacto econômico das marcas e patentes

Para se identificar as diferentes estratégias de marcas e patentes, separamos as firmas em quatro categorias, considerando todas as possíveis combinações de depositantes (ou não) em cada no.

A tabela 5 confirma o pequeno grau de institucionalização da propriedade de marcas no país. Em 1998, 86% das firmas industriais não possuíam marcas ou patentes. Em 2002, este percentual pouco se alterou. Obviamente, tal informação deve ser anunciada sem alarde,

dado o curto tempo observado, e deve ser ponderada pelo fato de que nem todas as firmas que depositam marcas no INPI são captadas pelo IBGE, o caso de firmas estrangeiras, e nem todas as que criam e usam marcas e patentes, as depositam no INPI.

Tabela 5. Distribuição percentual de firmas da PIA (indústria) por estratégia de marcas e patentes, 1998-2002

Estratégia	1998	1999	2000	2001	2002
Não depositaram marcas ou patentes	85,94%	84,69%	84,14%	84,22%	85,57%
Depositaram somente marcas	11,71%	12,68%	13,30%	13,42%	11,94%
Depositaram somente patentes	1,20%	1,48%	1,32%	1,29%	1,48%
Depositaram marcas e patentes	1,15%	1,14%	1,25%	1,07%	1,01%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

O passo seguinte foi explorar as variáveis econômicas mais relevantes na tentativa de encontrar as principais características das firmas que possuem marcas. Os valores financeiros informados na tabela foram deflacionados.

Tabela 6. Médias de algumas variáveis econômicas de firmas da PIA (indústria) por estratégia de marcas, 1998-2002

Estratégia	Variáveis	1998	1999	2000	2001	2002
Não depositaram Marcas ou Patentes	VTI (R\$ milhões)	3,92	4,44	5,18	5,4	5,89
	Pessoal ocupado	119	119	124	118	118
	Tempo de estudo	6,72	6,92	7,1	7,3	7,5
Depositaram Apenas Marcas	VTI (R\$ milhões)	15,5	16,16	16,52	20,97	23,68
	Pessoal ocupado	306	287	282	298	302
	Tempo de estudo	7,42	7,64	7,91	8,07	8,29
Depositaram apenas Patentes	VTI (R\$ milhões)	37,22	37,89	47,11	40,42	51,45
	Pessoal ocupado	527	444	549	472	491
	Tempo de estudo	7,66	8,15	8,21	8,46	8,69
Depositaram Marcas e Patentes	VTI (R\$ milhões)	113,3	166	216	220	273
	Pessoal ocupado	1332	1372	1287	1007	1137
	Tempo de estudo	8,27	8,35	8,62	8,79	9,12

Fonte: INPI, 2005; IBGE, 2005 (elaboração própria).

Nota: VTI (Valor da Transformação Industrial) em R\$ mil, PO (Pessoal Ocupado) e Rem (Remuneração) em R\$

Um olhar mais atento na tabela 6 observa também que as variáveis obedecem a uma hierarquia pelo tipo de firma. Portanto, há indícios de que firmas que possuem marcas e patentes no INPI são maiores em VTI, empregam mais e seus funcionários são mais qualificados.

As estatísticas descritivas proporcionam uma visão geral das diferenças entre as firmas. Porém, para se alcançar o objetivo do trabalho, é necessário isolar o efeito das outras variáveis que influenciam o desempenho das firmas. Para tanto, um modelo econométrico foi construído justamente para separar esse efeito. Os ganhos de produtividade das firmas com perfil mais inovador, que só adotam patentes, são de 7,1% (no período 1998-2002) em relação a firmas que não adotam nenhuma estratégia. Entre as firmas que tem como estratégia trabalhar em cima da percepção do consumidor, que só depositam marcas, o aumento da produtividade é de 6,3% em igual período.

Há evidências, portanto, de que marcas e patentes afetam a produtividade das firmas, o que reforça a necessidade de investimentos para tornar mais eficiente a operação do sistema de propriedade intelectual. É importante enfatizar que os resultados empíricos devem ser considerados um passo inicial no sentido de esclarecer alguns pontos a respeito da propriedade intelectual. À medida que novas informações forem disponibilizadas, naturalmente o presente estudo poderá ser revisitado e novas conclusões poderão ser extraídas.

FINANÇAS E MERCADOS FINANCEIROS

A Consolidação do Mercado de Capitais Brasileiro

João Basílio Pereira Neto*

O mercado de capitais brasileiro vai fechar o ano de 2007 consolidando a tendência estrutural de crescimento iniciada em 2003. Nos últimos quatro anos houve um aumento significativo do peso do mercado de capitais na economia. O aumento pode ser observado na última coluna da tabela 1, abaixo. Como pode ser visto, a relação entre o valor de mercado de todas as empresas registradas na Bovespa e o PIB aumentou de 38,7% em 2003 para 87,9% em setembro de 2007. Em termos proporcionais o mercado de capitais quase dobrou de tamanho nos últimos quatro anos. Somente em 2007, considerando os dados disponíveis dos primeiros nove meses, até setembro, o aumento do valor de mercado foi de 40,5% em termos reais. Estima-se que até o final do ano, o aumento possa chegar à 50%.

O crescimento desproporcional do mercado de capitais é fruto de dois processos distintos: um é o aumento de preços no mercado *spot*, fruto de maior volume de negócios e pode apenas indicar inflação de ativos; o segundo é uma ampliação do capital negociado na bolsa, por conta de operações de *IPO (Initial Public Offering)* e aberturas de capitais, indicando um aumento no patrimônio das empresas. O primeiro decorre do ajuste de mercado via preços, e o segundo via quantidades ofertadas de ações. Os dois processos estão ocorrendo no mercado de capitais brasileiro. O aumento de preços ocorreu de forma predominante nos primeiros três anos de 2003 a 2006, e somente em 2007 se consolidou a tendência de expansão do número de ações negociadas, diminuindo a pressão interna de uma possível formação de bolha no mercado de capitais.

Tabela 1. Valor de Mercado e PIB

Ano	Valor de Mercado ⁽¹⁾	Taxa de Cresc. %	PIB ⁽²⁾	Taxa de Cresc. %	Valor/PIB
2003	832.703	-	2.149.911	-	38,7%
2004	993.004	19,3%	2.272.720	5,7%	43,7%
2005	1.223.382	23,2%	2.339.618	2,9%	52,3%
2006	1.613.699	31,9%	2.426.184	3,7%	66,5%
2007/Set	2.266.686	40,5%	2.577.326	6,2%	87,9%

(1) Preços de 2007/set, corrigidos pelo IGP- DI.

(2) Preços de 2007/set. Valor de 2007/set é preliminar.

* Professor de Economia e Coordenador de Pós-Graduação em Finanças Corporativas e Mercados Financeiros na UniBrasil. Membro da equipe técnica do Boletim de Economia e Tecnologia UFPR-CEPEC. Doutorando em Desenvolvimento Econômico pela UFPR: joabasilio@unibrasil.com.br.

A expansão, inicialmente em preços e depois em quantidades, pode ser explicada por três causas que se combinaram virtuosamente. A primeira foi o ambiente macroeconômico favorável vivido nos últimos quatros, em que se observou uma redução da taxa de juros e um aumento no crescimento do nível de atividade econômica induzindo as empresas em retomarem investimentos para ampliar a oferta de bens e serviços na economia.

A segunda é uma mudança de hábito e mentalidade por parte dos agentes econômicos. Do lado das empresas (demanda de recursos financeiros) houve uma mudança nas estratégias de captação, que passaram a captar recursos diretos no sistema financeiro não intermediado ao invés de operações de crédito, ao mesmo tempo em que aumentaram a emissão de ações em substituição à alternativa de emitir debêntures. Do lado dos investidores institucionais (fundos de pensão e fundos de investimento), houve uma reorganização de *portfólios* com migração de aplicações em renda fixa para renda variável, especialmente ações, estimulados pelo ambiente macroeconômico favorável e juros em baixa. Houve também um aumento de investidores pessoas físicas, também estimulados pela queda dos rendimentos no segmento de renda fixa. A combinação de um aumento na demanda de recursos financeiros (causa 1) com um aumento na oferta (causa 2), ambos decorrentes de cenário macroeconômico de crescimento, alavancou as operações no mercado de capitais, conduzindo aos resultados citados.

A terceira causa é de ordem institucional e atua de forma complementar às demais. Refere-se à um conjunto de medidas tomadas pela CVM e pela Bovespa no sentido de popularizar e dar maiores garantias é pequenos investidores. Exemplos destas medidas são a constituição de mecanismos de *tag along*²⁵, práticas de governança corporativa e *disclosure*²⁶, constituição de mercados diferenciados segundo o nível de governança adotado pelas empresas (N1, N2 e NM), e melhoria na divulgação de informações sobre operações de

²⁵ Mecanismo que assegura aos acionistas minoritários que possuem ações ordinárias, um pagamento mínimo equivalente à 80% do valor das ações negociado em ocasiões de mudança de controle acionário.

²⁶ As práticas de governança e mecanismos de transparência (*disclosure*) variam conforme o nível adotado. O nível 1 estabelece que: as empresas devem ter 25% do capital em circulação no mercado (*free-float*); usar mecanismos de ofertas públicas que permitam pulverização das ações; divulgar informações detalhadas, incluindo fluxo de caixa, a cada três meses; divulgar mensalmente operações que impliquem em mudanças nos ativos; divulgar acordos de acionistas. O nível 2, adicionalmente às práticas anteriores, estabelece que: o Conselho de Administração tenha mandato unificado de um ano; publicar balanço anual no máximo em quatro meses após fim do exercício contábil; adotar regras internacionais de contabilidade (IASB GAAP ou US-GAAP); adoção do *tag along*; dar direito à voto, em determinadas matérias, à acionistas preferenciais; comprar as ações pelo valor econômico, no caso de fechamento de capital; aderir à Câmara Arbitral do Mercado para a resolução de conflitos arbitrários. Por fim para ingressar no Novo Mercado (NM) a empresa deve: ter 100% do capital composto por ações ordinárias; estender à todos os acionistas as mesmas condições obtidas pelos acionistas controladores. Os compromissos citados são os mais importantes, há outros não citados.

mercado. Estas melhorias, ainda insuficientes, têm por objetivo corrigir problemas históricos de manipulação de mercado por grandes investidores no passado e clima de desconfiança sobre o mercado daí derivado, tornando assim o mercado mais próximo ao modelo ideal de um mercado de concorrência perfeita.

A Expansão na Oferta e Demanda de Ações

O crescimento do valor das empresas em relação ao PIB é resultante de dois mecanismos de expansão diferenciados. O aumento dos preços das ações em função de uma demanda maior por estes ativos e o aumento do patrimônio das empresas através de novas ofertas públicas no mercado primário (IPO). As IPO, por sua vez podem ser subdivididas em duas partes: uma inclui empresas de capital aberto que estão ampliando seu capital social; outra de novas empresas que estão abrindo o capital pela primeira vez.

Em 2006 e 2007 houve um considerável aumento tanto nas ofertas primárias, quanto nas ofertas secundárias. A tabela 2b mostra o percentual de aumento anual. É nítido que o crescimento da oferta de ações (captação por parte das empresas) se deu a partir de 2006, indicando um ajuste recente em termos de quantidade. A expansão do mercado de capitais brasileiro foi prenunciada em 2005, quando houve um aumento 116,3% na emissão de ações por parte de empresas já listadas na Bovespa (oferta secundária). No total as empresas captaram R\$ 30,436 bilhões em 2006 e apenas nos primeiros nove meses de 2007 já captaram R\$ 69,531 bilhões, um aumento de 118,4%. Se imaginarmos que os fundos de investimentos levantados em 2007 pelas empresas significam maiores investimentos em capacidade produtiva e levando em conta que projetos consomem um certo tempo para entrar em operação, então temos que a atual taxa de crescimento da economia, estimada em 5,0% para 2007, ainda não capitalizou os impactos desta enorme quantidade de recursos. Os efeitos positivos destes investimentos privados somente serão percebidos em 2008, com o que pode-se esperar que a economia brasileira possa apresentar um bom desempenho, se depender do setor privado.

Tabela 2a. Bovespa IPO's em R\$ milhões

Ano	Volume por oferta (R\$ Milhões)			Inv. Estrangeiro	% Inv.Estrangeiro
	Primária	Secundária	Total		
2004	4.368	4.437	8.805	6.093	69,2%
2005	4.340	9.596	13.936	9.666	69,4%
2006	16.324	14.112	30.436	20.115	66,1%
2007/set	36.589	32.942	69.531	45.423	65,3%

Fonte: Bovespa

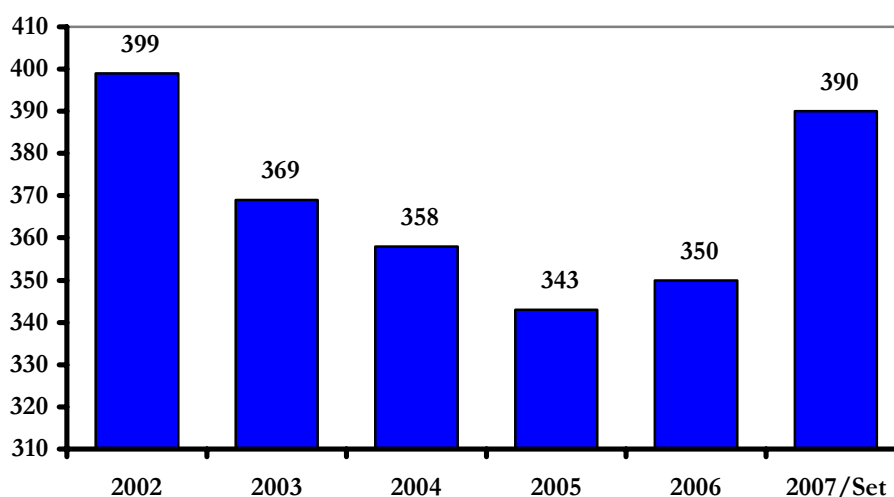
Tabela 2b. Bovespa IPO's – Taxa de Variação Anual

Ano	Volume por oferta			
	Primária	Secundária	Total	Inv. Estrangeiro
2005	-0,6%	116,3%	58,3%	58,6%
2006	276,2%	47,1%	118,4%	108,1%
2007*	124,1%	133,4%	128,4%	125,8%

Fonte: Bovespa

O aumento da oferta também pode ser visualizado a partir do gráfico 1, o qual mostra que a expansão no mercado primário ocorreu em 2007. O número de empresas listadas na Bovespa aumentou em 7 durante o ano de 2006 e em 40 durante os primeiros nove meses de 2007, atingindo um total de 390 empresas com ações negociadas na bolsa. Este número, contudo, é mais baixo que 2002, quando havia 399 empresas.

Gráfico 1. Companhias com Capital Aberto na Bovespa



Fonte: Bovespa

Uma outra maneira de visualizar o aumento da oferta física de ações é avaliar o número de IPO's em cada período. Conforme pode ser vista na tabela 3, o número de operações de ofertas públicas tem crescido de forma acelerada até 2007, com um recorde de 75 operações nos primeiros nove meses.

A contrapartida e complemento da forte expansão do número de ações é a existência de um mercado investidor disposto a alocar recursos sob a forma de ações. O aumento do número de IPO's em cada ano foi seguido de um aumento na quantidade de investidores individuais, tanto pessoas físicas quanto jurídicas. O número médio de investidores por IPO

subiu de 4.067 em 2004 para 8.113 em 2006 e 13.182 em 2007. Isto significa que o mercado de capitais tem se popularizado e desconcentrado pelo lado do investidor. As ofertas públicas de 2007 envolveram um número recorde de investidores, chegando a quase um milhão, com a participação de 65,3% de capital estrangeiro.

Tabela 3. Número de IPO's e Investidores

Ano	Nº de IPO's	Investidores	Variação	Média Inv. p/ IPO
2004	15	60.998	-	4.067
2005	19	71.790	17,7%	3.778
2006	42	340.741	374,6%	8.113
2007/set	75	988.644	190,1%	13.182

Fonte: Bovespa

No que se refere ao comportamento dos fundos de investimento, os resultados, como fruto de um movimento geral, não poderiam apresentar resultados diferentes. Se tomarmos o patrimônio líquido de todos os fundos de investimentos no mercado financeiro brasileiro, constatamos que a participação relativa dos fundos exclusivamente de ações aumentou de 4,3% para 8,0% em 2006 e 2007, tomando período de setembro à setembro. Houve um aumento tanto na quantidade de fundos, quanto na quantidade de cotistas. A tabela 4 a seguir, mostra a evolução dos fundos de investimentos em ações nos últimos dois anos. A fim de comparar com a evolução dos demais fundos, efetuamos a soma do patrimônio líquido de todos os demais. O patrimônio líquido total, em setembro de 2007, corresponde a 65,8% do PIB brasileiro, e apesar de um alto crescimento de 19,5% em 2007 (de janeiro a setembro), o que se observa é um crescimento de 89,9% dos fundos de ações, podendo chegar até ao final do ano com um crescimento acumulado de 100%.

Tabela 4. Fundos de Investimentos em Ações

	Nº Fundos	Nº Cotistas	Patrim. Líquido- R\$ milhões			Patr. Líquido Var. Anual			a/b
			Ações (a)	Demais*	Total (b)	Ações	Demais*	Total	
2005/set	481	1.834.327	49.247	1.103.342	1.152.589	-	-	-	4,3%
2006/set	530	2.010.849	71.449	1.349.698	1.421.147	45,1%	22,3%	23,3%	5,0%
2007/set	654	2.337.420	135.687	1.562.656	1.698.343	89,9%	15,8%	19,5%	8,0%

Fonte: CVM. Elaborado pelo autor

* Inclui fundos de investimento e fundos mútuos de renda fixa, multimercado, cambial, referenciado, dívida externa, etc.

Perspectivas Futuras

O forte aumento do mercado de capitais observado nos últimos três anos, com altas taxas de retorno para os investidores, configurou um momento único tanto para empresas quanto para investidores. As taxas altas de crescimento e preços, refletidas no desempenho médio do Índice Bovespa e IBovespa, deve-se antes de mais nada à existência de uma base inicial pequena, decorrente de um período de baixo crescimento econômico da década de 1990 que se estendeu até 2003, fruto das políticas macroeconômicas e crises cambiais e financeiras vividas pelo país. Disto decorre que os altos ganhos obtidos nos últimos dois anos no mercado de capitais não serão mais obtidos no futuro próximo. O cenário para 2008 é de consolidação do mercado de capitais, mas num nível de rendimentos atrativos para investidores, porém menores que os observados nos últimos dois anos. Estes últimos dois anos podem ser interpretados como um período de recuperação de terreno vazio, em que o avanço foi grande, quando comparado com um passado de baixo desempenho do mercado de capitais como um todo. Havia espaço para altas taxas de crescimento, espaço este que já foi em grande medida esgotado. Mas ainda há espaço para crescimento do mercado de capitais, pois como pode ser visto (gráfico 1), o número de empresas com capital aberto listadas na bolsa é menor do que 2002.

Um outro momento que está sendo aguardado com muita expectativa é a aproximação do país da classificação de risco como *Investment Grade*. Caso a classificação ocorra em 2008, como prevê o mercado, este será o grande impulso para valorização dos papéis neste ano. Ninguém sabe qual será o impacto deste evento sobre os preços, pois é impossível calcular o quanto de capital estrangeiro ingressará no país, por conta de grandes investidores institucionais. O *Investment Grade*, se ocorrer, provocará uma grande onda com alta valorização de curto prazo, até encontrar um nível de estabilidade com um índice P/L médio maior. Em novembro de 2007 os investidores estrangeiros representaram 35,0%²⁷ das compras e venda do mercado, incluindo mercados à vista, termo e opções, com um giro de R\$ 90 bilhões, de um total de R\$ 256 bilhões transacionados. Dada a capacidade de investimentos dos grandes fundos internacionais, um pequeno deslocamento dos *portfólios* destes fundos para o Brasil, será de grande impacto, e pode trazer grandes oscilações no mercado de capitais em 2008.

²⁷ Fonte: Bovespa, Informe Técnico Novembro/2007.

OPINIÃO

Sugestões para o aperfeiçoamento do regime de metas de inflação no Brasil

José Luís Oreiro*

1. Avanço da Governança da política monetária

O regime de metas de inflação foi um avanço institucional importante na condução da política monetária no Brasil. No primeiro mandato do presidente Fernando Henrique Cardoso prevaleceu um regime de câmbio semi-fixo (*crawling-peg*) que manteve a taxa de câmbio artificialmente valorizada no período 1995-1998. Esse arcabouço de política monetária, embora bem sucedido no que se refere à manutenção de níveis baixos de inflação, levou a um desequilíbrio externo de grandes proporções o qual foi, em larga medida, responsável pela manutenção da taxa real de juros em torno de 25% a.a. Nesse período o país acumulou mais de US\$ 170 bilhões de déficit em conta corrente, os quais foram financiados com capitais especulativos de curto-prazo e aumento do endividamento externo. A fragilidade externa da economia brasileira, somada as sucessivas crises externas (México, Sudeste Asiático e Rússia) levou ao abandono do regime de câmbio fixo em janeiro de 1999 e a adoção do regime de metas de inflação, em meados do mesmo ano, com o intuito de se produzir uma nova âncora para as expectativas de inflação. A desvalorização da taxa de câmbio permitiu a progressiva redução dos déficits em conta corrente o que, por sua vez, levou a uma redução significativa da taxa de juros para cerca de 10% a.a em termos reais já na virada do milênio. Passados os efeitos da “crise do apagão elétrico” em 2001 e do *stress* com a eleição do Presidente Lula em 2002, vislumbrava-se a retomada do crescimento da economia brasileira a taxas robustas em torno de 5% a.a, com juros reais em torno de 5% a.a. e uma taxa de câmbio pró-exportação.

2. Expectativas frustradas

No entanto, o cenário que se vislumbrava de retomada de crescimento da economia brasileira não se concretizou. Em meados de 2004, o BCB iniciou um novo ciclo de elevação da taxa de juros básica, o qual só foi interrompido em setembro de 2005. Esse ciclo de elevação foi seguido por uma apreciação contínua da taxa de câmbio e uma redução significativa do crescimento da economia brasileira. Em 2005 a economia cresceu apenas

* Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná e Pesquisador Nível I do CNPq. Endereço eletrônico: joreiro@ufpr.br. Página pessoal: www.joseluisoreiro.ecn.br.

2,3% contra um crescimento de quase 5% em 2004. Essa desaceleração do crescimento ocorreu num cenário externo altamente favorável com um crescimento acelerado da economia mundial, taxas de juros internacionais baixas e preços elevados das commodities. Foi o BCB o responsável pela interrupção prematura do novo ciclo de crescimento que se iniciava no ano de 2004.

3. O que deu errado?

A raiz do problema encontra-se na governança da política monetária no Brasil. O regime de metas de inflação no Brasil padece de uma série de problemas que terminam por gerar as condições propícias para a retomada do ciclo de elevação da taxa de juros, mesmo quando uma avaliação comparativa entre os riscos de retomada da inflação e de desaceleração do crescimento não justificaria essa elevação dos juros.

Os problemas da governança da política monetária no Brasil são os seguintes:

i) Estimativas excessivamente conservadoras sobre o crescimento do produto potencial da economia. A taxa de juros é um instrumento adequado para se combater inflação de demanda, ou seja, aquela inflação que resulta de um crescimento da economia superior ao crescimento da oferta de bens e serviços. Os modelos usados pelo BCB estimam que o crescimento potencial da economia brasileira varia entre 3.5 e 4% a.a. Dessa forma, quando a economia brasileira ensaia um crescimento superior a esse patamar, o COPOM vislumbra no horizonte uma elevação da inflação e reage ao mesmo por intermédio de uma elevação preventiva da taxa de juros. O problema dos modelos usados pelo BCB é que eles não levam em conta o fato de que o crescimento do produto potencial depende, em larga medida, do crescimento da economia no passado recente. Assim, quando o BCB aumenta a taxa de juros, o crescimento da economia se desacelera e uma série de novos projetos de investimento é interrompida. Assim sendo, a expansão da capacidade produtiva fica comprometida, o que resulta – por falta de expansão da oferta – no surgimento das pressões inflacionárias que o BCB queria evitar. Modelos que levam em conta a dependência do produto potencial com respeito ao passado recente da economia sinalizam uma taxa de crescimento não-inflacionária para a economia brasileira que varia entre 5 e 8% ao ano.

ii) Estimativas viesadas para cima das expectativas inflacionárias: As decisões do COPOM sobre o nível da taxa de juros básica se baseiam em expectativas sobre o

comportamento da inflação futura. O BCB utiliza, entre outras variáveis, as expectativas de inflação produzidas pelos departamentos econômicos das instituições financeiras. O problema com esse procedimento é que as instituições financeiras têm um claro interesse em sobre-estimar a inflação futura para, dessa forma, “forçar a mão” do BCB, levando-o a fixar uma taxa de juros mais alta do que o exigido pela conjuntura econômica. Com efeito, se tomarmos a média das previsões diárias da taxa anual de inflação da TOP 5 – ou seja, as instituições cujas previsões mais se aproximam da inflação efetivamente observada – observaremos um fato curioso: em 2005 a inflação esperada foi de 5,81% contra uma inflação observada de 5,69%, e em 2006 a inflação esperada foi de 3,9% contra uma inflação observada de apenas 3,14%. Nos dois últimos anos, a inflação esperada pelas TOP 5 sobre-estimou a inflação efetivamente incorrida, numa violação clara ao princípio da racionalidade na formação de expectativas! Sinal claro de que existe um viés altista nas expectativas de inflação das instituições consultadas pelo BCB.

iii) Desinflação rápida. Nos últimos 3 anos a inflação brasileira vem se reduzindo a um ritmo bastante acelerado. Em 2004, a taxa de inflação medida pelo IPCA foi de 7,6%, em 2005 a inflação foi de 5,9% e em 2006 a inflação foi de 3,14%. Num espaço de três anos a inflação brasileira caiu em mais de 50%! A contrapartida dessa desinflação acelerada foi uma brutal apreciação da taxa de câmbio – decorrente da manutenção de juros elevados em termos nominais e reais – e uma desaceleração do crescimento econômico. Se o ritmo de desinflação tivesse sido menor – por exemplo, uma desinflação de 25% em três anos – o BCB poderia ter reduzido a taxa de juros muito mais rapidamente, o que teria gerado uma apreciação menor da taxa de câmbio, um maior crescimento econômico e, não menos importante, um déficit fiscal mais baixo, o que teria permitido uma queda mais rápida da dívida pública. Não há dúvida que quanto mais baixa a inflação melhor para o país, mas o problema é a velocidade com a qual esse objetivo é atingido. Nos últimos anos a velocidade de queda da inflação talvez tenha sido muito elevada.

4. O que fazer?

Em face desse diagnóstico, acreditamos que as seguintes medidas devem ser tomadas no sentido de aperfeiçoar a governança do regime de metas de inflação no Brasil.

i) Maior interação entre o departamento econômico do BCB e as instituições acadêmicas na área de economia. Os centros de pós-graduação em economia no Brasil,

reunidos em torno da ANPEC (Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia) alcançaram padrões de excelência a nível internacional em diversos campos da pesquisa econômica. Essa *expertise* pode e deve ser aproveitada pelo BCB no sentido de aprimorar os modelos de previsão do produto potencial, assim como as expectativas de inflação de forma a eliminar o viés altista das mesmas. Nesse contexto, sugerimos que o BCB e a ANPEC juntem esforços no sentido de elaborar modelos de previsão de produto potencial e de inflação futura que possam subsidiar as decisões do COPOM;

ii) Estabilidade da taxa de inflação em torno de 4 a 4.5% a.a nos próximos anos. Tendo em vista os resultados já alcançados no que se refere a redução da taxa de inflação, os benefícios oriundos de uma redução da taxa de inflação para um patamar entre 3 a 3.5% a.a., como sugerido por alguns economistas mais conservadores, não parecem ser maiores do que os custos desse tipo de estratégia. Uma nova rodada de desinflação, nas circunstâncias atuais, iria reduzir o ritmo de queda da taxa de juros básica, contribuindo para o agravamento do já gravíssimo problema cambial que assola a indústria brasileira. Dessa forma, sugerimos que o Conselho Monetário Nacional não sancione nenhuma iniciativa do BCB no sentido de reduzir a taxa de inflação para baixo de 4% a.a. Nesse contexto, vemos com preocupação a decisão do CMN de estipular, ainda que informalmente, que o centro da meta de inflação para o triênio 2007-2009, definido em 4,5% a.a., seja, na verdade, o teto da nova banda de variação do IPCA. Dessa forma, o CMN liberou o BCB a perseguir uma meta de inflação no intervalo entre 2.5 e 4.5% a.a. Tomando uma média entre esses dois valores, a meta central da “meta informal” passa a ser de 3.5% a.a, ou seja, uma redução de 100 pontos base com respeito a meta de inflação definida para o ano de 2006. Dado o comportamento pregresso do BCB, corremos o risco de assistir, mais uma vez, o BCB a aumentar a taxa de juros num futuro não muito distante com base no argumento de que ele precisa cumprir a nova meta (mais baixa) de inflação.

O alcance das políticas sociais

*Igor Zanoni Constant Carneiro Leão**

Atualmente mais da metade da população economicamente ativa no Brasil vive desempregada ou em subempregos. Isto revela uma exacerbação de um quadro que sempre foi nosso, a profunda desigualdade econômica e social do povo brasileiro ao longo de sua história. Esse quadro hoje é pior, dado um conjunto de fatores como o baixo crescimento econômico desde o início dos anos 80, as políticas de abertura comercial e financeira a partir do governo Collor, que fragilizaram nosso parque industrial e o próprio caráter do emprego no capitalismo moderno, marcado pela insegurança em diversos níveis. Acresce a isso a fragilização do Estado Nacional, não apenas devido às privatizações, mas também ao vultoso volume de dívida externa e interna que ele teve de carregar ou administrar em baixas condições de soberania frente a credores externos e frente à pressão de credores internos que em grande medida influenciaram a política monetária e fiscal, mesmo no governo Lula. O desaparecimento do Estado atingiu a possibilidade de planejar futuros alternativos tanto no plano econômico como no plano das políticas sociais, planos que confluem, mas guardam limites próprios e específicos.

O enorme volume de pessoas pobres em relação à população brasileira, que, para as dimensões do país não é muito elevada, levou à proposta do Bolsa Família e de inúmeros programas complementares para a população de baixa renda. Embora bastante interessantes esses programas são muito restritos, complementando necessidades básicas, mas muito limitadas das famílias. Eles deveriam ter continuidade em programas como educação e outros que pudessem levar à expansão das oportunidades e da mobilidade social, reduzindo desigualdades e produzindo maior equidade social. Entretanto, não tem sido este o caso. Não apenas as políticas sociais estão em crise, tanto financeira quanto de concepção e eficácia, mas também o quadro econômico de deterioração do padrão de vida de amplas parcelas da população brasileira, como a sua classe média, o baixo volume de empregos gerados nos grandes centros urbanos e a lenta ascensão do salário médio faz com que essas políticas terminem ineficazes face ao que se propõem.

* Doutor em Economia pela UNICAMP. Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço Eletrônico: igorza@bol.com.br

Pensa-se, sobretudo, em como incluir os excluídos, mas também é preciso dar conta da corrosão que sofrem amplas parcelas incluídas cujo status se deteriora, além de que incluir tem muitos significados e deveria ter o significado primordial da possibilidade de conquista de uma vida material e espiritual condizente com o que podem oferecer as conquistas humanas neste século XXI.

Uma mudança nos rumos do Estado brasileiro parece estar se delineando com as mudanças na direção do Ipea – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas. Este mês ele realiza um seminário que é todo um programa básico de ação, centrado na pergunta: como incluir os excluídos? Uma primeira resposta vem logo à mente, recobrar a capacidade de crescimento da economia brasileira, recobrando a capacidade do Estado de administrá-la. Trata-se de substituir a política cautelosa de superávits primários elevados, juros altos e uma extrema intolerância a qualquer indício de alta de preços por outra política ainda indefinida, mas voltada menos para a preservação do interesse e do patrimônio financeiro e mais para a recuperação da criação de emprego e renda.

Embora a nosso ver essa resposta seja acertada, ela não basta para dar conta do terrível problema da exclusão social. Nas franjas mais marginalizadas dos grandes aglomerados humanos brasileiros, muito provavelmente o crescimento econômico terá um efeito em termos relativos pouco acentuados. Lembremos, por exemplo, que mesmo nos períodos de alto crescimento econômico o setor informal ocupava cerca de um terço da população economicamente ativa, num período em que a relação salarial e política era muito mais favorável aos trabalhadores e aos sindicatos. A própria concepção da chamada economia solidária e os inúmeros tipos de empreendimentos que patrocina, como as incubadoras de atividades populares diversas, assenta-se na idéia de que há uma ampla camada da população brasileira que vive sempre mal, mesmo que a economia vá bem, como dizia o general Ernesto Geisel.

Podemos lembrar que as políticas sociais estendem-se para inúmeros aspectos do cotidiano, como saneamento, luz elétrica, coleta de lixo, serviços de correios, transporte de passageiros, construção civil, atividades culturais e artísticas de elevado impacto cívico, segurança e muitas outras. É lógico que ninguém pensa em diminuir a exclusão sem atacar diretamente essas políticas. Por um lado, elas supõem um enlace entre os recursos financeiros e políticos do Estado e por outro os recursos de organização e mobilização das populações carentes. Quando se pensa na forma como várias favelas do Rio de Janeiro passaram a receber vários desses serviços, nota-se um esforço enorme de agentes pelo menos, a princípio,

exteriores ao Estado. Como exemplo, personalidades que organizaram uma comunidade em torno de um problema específico, como a construção de postos de saúde ou da rede de saneamento básico. A trajetória dessas pessoas passou pela construção de Associações de Moradores, busca de apoio na prefeitura ou no governo do Estado, em ONG's já existentes ou criadas na própria comunidade e assim por diante. Essa construção prossegue entre inúmeros percalços e conflitos, muitas vezes graves, mas não prescindiu da presença dessas personalidades.

Essas comunidades, também, através de suas estruturas em criação, contataram paróquias, pastorais sociais da Igreja Católica ou o trabalho de outras Igrejas com tradição na área, como a Igreja Metodista, universidades privadas como a PUC ou a UERJ e a UFRJ, assim como a FGV-Rio. Muitos trabalhos comunitários na área de geração de emprego e renda, pré-vestibulares, ou em todas as áreas citadas acima, nasceram dessas parcerias às vezes difíceis, mais ou menos estáveis, mas fundamentais para a organização mínima de uma vida digna nessas comunidades, que, evidentemente, ainda se ressentem de inúmeros problemas e os dividem com o grande povo brasileiro.

A importância maior a meu ver não é só a eficácia que as políticas podem ganhar com esse formato de parceria pública e privada. Ela afasta também o antigo clientelismo e permite a criação de uma cultura comum e de uma solidariedade comunitária fundamental a uma ética imprescindível a um povo. Na ausência dessa ética vicejam os valores mercantis do tráfico e de outras formas de compreender o mundo, a si mesmo e ao vizinho. Nesse sentido, se são importantes as chamadas “escolas de governo”, na tradição alemã, também são fundamentais escolas formadoras de agentes comunitários que não sejam uma face do Estado. A sociedade brasileira sempre foi muito caudatária do Estado, em grande medida por sua pobreza, pela má distribuição de renda e propriedade e pelo verdadeiro mal-trato a que foi sempre submetida pelos poderes dominantes representados no Estado. Se o Estado precisa mudar, é preciso que mude junto com a sociedade. Valores iluministas e democráticos são importantes para o Estado, mas também para todas as construções que a sociedade fizer abrindo caminho para o seu futuro.

A retomada do crescimento, do emprego e da renda é um requisito essencial na construção democrática. A democracia passa por valores, mas estes não se sustentam sem uma vida com o mínimo indispensável em termos materiais. Além disso, esse crescimento sustenta uma posição do Brasil diante do mundo e diante do seu futuro em termos de seu arcabouço econômico, científico e tecnológico. Ficar nesse plano, todavia, pode ser abrir

caminho para as mais variadas formas de invenção antidemocrática do progresso e do futuro. A tradição do Estado brasileiro foi marcada pelo clientelismo, o corporativismo, o nepotismo, a corrupção, a falta de transparência. Alguns desses vícios apareceram claramente durante a ditadura militar, bem como após a Nova República. Nesta, houve um rejuvenescimento de ideais cidadãos que, mesmo num contexto de baixo crescimento e crise de balanço de pagamentos e inflação, protegeu o mercado de trabalho e o aparato produtivo da economia brasileira. A mobilização contra a ditadura fez nascer líderes populares autênticos ou lhes deu nova vida. Sua importância não pode ser subestimada.

Todavia, os velhos males renasceram fortemente com a corrupção do governo Collor, os episódios de privatização durante o governo Fernando Henrique Cardoso e persistiram de forma a um tempo mais espraiada e menor durante o governo Lula. Em grande medida essa é a tradição brasileira. Ninguém hoje espera que a democracia formal mude substancialmente a maneira como se faz política. Todavia, pode-se abrir espaço na política para um crescimento econômico que beneficie de forma mais clara o povo brasileiro. Penso que este é um momento assim. O que quero dizer é que este povo só poderá criar valores éticos e identitários na medida em que não se tome como um prolongamento ou um cliente do Estado. Neste plano, as inúmeras políticas públicas que refaçam parte substancial do espaço popular devem ser conduzidas por entidades e lideranças populares de várias proveniências. Essa é a esperança de que o Brasil não seja meramente uma peça no jogo político e econômico ou um país articulado tão só por valores mercantis que os meios de comunicação de massa e o sistema financeiro representam tão bem. Como desatar esse nó implica em recursos econômicos e de poder a esses agentes e ao incentivo de que não reproduzam as formas hierarquizadas e centralizadas de mando, antes optem pela descentralização, o diálogo, o consenso e assumam um papel primordial na reconstrução ética e material de nossa sociedade tão fraturada.

INDICADORES ECONÔMICOS

Índice de Preços

Período	IPC/FIPE			IPCA			
	Mensal	No ano	Em 12 meses	Mensal	No ano	Em 12 meses	
2004	Jan.	0,64	0,64	6,54	0,76	0,76	7,71
	Fev.	0,18	0,84	5,05	0,61	1,37	6,69
	Mar.	0,11	0,96	4,47	0,47	1,85	5,89
	Abr.	0,29	1,26	4,18	0,37	2,23	5,26
	Mai	0,57	1,83	4,45	0,51	2,75	5,15
	Jun.	0,92	2,77	5,58	0,71	3,48	6,06
	Jul.	0,58	3,38	6,29	0,91	4,42	6,81
	Ago.	0,98	4,4	6,67	0,69	5,14	7,18
	Set.	0,21	4,62	6,00	0,33	5,49	6,70
	Out.	0,62	5,27	5,99	0,44	5,95	6,86
	Nov.	0,55	5,86	6,3	0,69	6,68	7,24
	Dez.	0,67	6,57	6,57	0,86	7,60	7,60
2005	Jan.	0,56	0,56	6,47	0,58	0,58	7,41
	Fev.	0,36	0,92	6,65	0,59	1,17	7,39
	Mar.	0,79	1,72	7,36	0,61	1,79	7,54
	Abr.	0,83	2,56	7,94	0,87	2,68	8,07
	Mai	0,35	2,92	7,71	0,49	3,18	8,05
	Jun.	-0,20	2,72	6,51	-0,02	3,16	7,27
	Jul.	0,30	3,02	6,20	0,25	3,42	6,57
	Ago.	-0,20	2,82	4,95	0,17	3,59	6,02
	Set.	0,44	3,27	5,19	0,35	3,95	6,04
	Out.	0,63	3,92	5,20	0,75	4,73	6,36
	Nov.	0,29	4,22	4,92	0,55	5,31	6,22
	Dez.	0,29	4,53	4,53	0,36	5,69	5,69
2006	Jan.	0,50	0,50	4,46	0,59	0,59	5,70
	Fev.	-0,03	0,47	4,06	0,41	1,00	5,51
	Mar.	0,14	0,61	3,40	0,43	1,44	5,32
	Abr.	0,01	0,62	2,57	0,21	1,65	4,63
	Mai	-0,22	0,40	1,97	0,1	1,75	4,23
	Jun.	-0,31	0,10	1,86	-0,21	1,54	4,03
	Jul.	0,21	0,31	1,76	0,19	1,73	3,97
	Ago.	0,12	0,43	2,09	0,05	1,78	3,84
	Set.	0,24	0,68	1,90	0,21	2,00	3,7
	Out.	0,38	1,06	1,65	0,33	2,33	3,26
	Nov.	0,41	1,48	1,78	0,31	2,65	3,02
	Dez.	1,04	2,55	2,55	0,48	3,14	3,14
2007	jan.	0,66	0,66	2,71	0,44	0,44	2,99
	Fev.	0,33	0,99	3,08	0,44	0,88	3,02
	Mar.	0,11	1,10	3,05	0,37	1,26	2,96
	Abr.	0,33	1,44	3,38	0,25	1,51	3,00
	Mai	0,36	1,80	3,98	0,28	1,79	3,18
	Jun.	0,55	2,36	4,88	0,28	2,08	3,69
	Jul.	0,27	2,64	4,94	0,24	2,32	3,74
	Ago.	0,07	2,71	4,89	0,47	2,80	4,18
	Set.	0,24	2,96	4,89	0,18	2,99	4,14
	Out.	0,08	3,04	4,58	0,30	3,30	4,11
	Nov.	0,47	3,52	4,64	0,38	3,69	4,19

Fonte: IPEA, FIPE, IBGE

Período	IGP-M			IGP-DI			
	Mensal	No ano	Em 12 meses	Mensal	No ano	Em 12 meses	
2004	Jan.	0,88	0,88	7,17	0,75	0,75	4,75
	Fev.	0,69	1,58	5,5	1,42	2,18	4,45
	Mar.	1,13	2,72	5,08	1,09	3,29	3,59
	Abr.	1,21	3,97	5,38	1,57	4,92	5,14
	Mai	1,31	5,33	7,04	1,71	6,71	8,76
	Jun.	1,38	6,78	9,61	1,57	8,39	11,76
	Jul.	1,31	8,18	11,51	1,35	9,85	13,95
	Ago.	1,22	9,50	12,44	1,59	11,60	14,94
	Set.	0,69	10,26	11,90	0,65	12,32	14,22
	Out.	0,39	10,69	11,91	0,61	13,01	14,35
	Nov.	0,82	11,59	12,28	1,00	14,14	14,97
	Dez.	0,74	12,42	12,42	0,48	14,68	14,68
2005	Jan.	0,39	0,39	11,87	0,33	0,33	14,20
	Fev.	0,30	0,69	11,44	0,40	0,73	13,05
	Mar.	0,85	1,55	11,13	0,99	1,73	12,94
	Abr.	0,86	2,42	10,75	0,51	2,25	11,76
	Mai	-0,22	2,20	9,08	-0,25	1,99	9,61
	Jun.	-0,44	1,75	7,12	-0,45	1,53	7,43
	Jul.	-0,34	1,40	5,37	-0,40	1,13	5,57
	Ago.	-0,65	0,74	3,43	-0,79	0,33	3,10
	Set.	-0,53	0,21	2,17	-0,13	0,20	2,30
	Out.	0,60	0,81	2,39	0,63	0,83	2,32
	Nov.	0,40	1,21	1,96	0,33	1,16	1,64
	Dez.	-0,01	1,20	1,20	0,07	1,23	1,23
2006	Jan.	0,92	0,92	1,74	0,72	0,72	1,62
	Fev.	0,01	0,93	1,44	-0,06	0,66	1,16
	Mar.	-0,23	0,70	0,35	-0,45	0,21	-0,29
	Abr.	-0,42	0,28	-0,92	0,02	0,23	-0,77
	Mai	0,38	0,66	-0,32	0,38	0,61	-0,15
	Jun.	0,75	1,41	0,87	0,67	1,28	0,98
	Jul.	0,18	1,59	1,39	0,17	1,45	1,56
	Ago.	0,37	1,97	2,44	0,41	1,87	2,78
	Set.	0,29	2,27	3,28	0,24	2,11	3,17
	Out.	0,47	2,75	3,15	0,81	2,94	3,35
	Nov.	0,75	3,52	3,51	0,57	3,53	3,60
	Dez.	0,32	3,85	3,85	0,26	3,80	3,79
2007	jan.	0,50	0,50	4,03	0,43	0,43	3,97
	Fev.	0,27	0,77	3,18	0,23	0,66	3,29
	Mar.	0,34	1,11	4,38	0,22	0,88	4,26
	Abr.	0,04	1,15	3,46	0,14	1,02	3,90
	Mai	0,04	1,19	4,86	0,16	1,19	4,41
	Jun.	0,26	1,46	3,33	0,26	1,45	3,78
	Jul.	0,28	1,74	3,89	0,37	1,82	4,10
	Ago.	0,98	2,74	4,28	1,39	3,24	5,04
	Set.	1,29	4,06	5,82	1,17	4,45	4,88
	Out.	1,05	5,16	4,12	0,75	5,23	5,58
	Nov.	0,69	5,88	4,12	1,05	6,34	5,13

Fonte: FGV, FIPE, IBGE

Índice de Confiança do Consumidor (ICC)

Período	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ¹
1º Trimestre	119,39	105,52	105,09	115,79	146,37	136,14	132,33
2º Trimestre	87,86	92,24	117,95	117,67	133,06	135,48	128,56
3º Trimestre	101,9	107,78	109,77	128,81	109,53	131,61	131,14
4º Trimestre	96,14	114,7	118,92	141,07	131,34	131,46	nd

Fonte: fecomercio SP.

Nota: (1) Valor contabilizado até Outubro de 2007.

Índice de Confiança do Empresário Industrial - Geral (ICEI)

Período	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ¹
1º Trimestre	65,3	59,9	58,9	62,4	64,9	57,2	60,1
2º Trimestre	60,7	58,9	57,2	56,3	55,8	55	59,4
3º Trimestre	48	48,5	51,9	60,7	50,7	52,9	60,3
4º Trimestre	47,3	49,5	55,8	63,8	52,7	55	nd

Fonte: CNI.

Nota: (1) Valor contabilizado até Outubro de 2007.

Índice de Volume de Vendas Reais no Varejo

Período	Total ¹	Veículos, Motos, Partes e Peças - índice com ajuste sazonal	
2005	Jan.	112,21	121,94
	Fev.	110,73	115,01
	Mar.	111,99	117,02
	Abr.	112,27	115,77
	Mai	113,55	116,94
	Jun.	114,77	119,5
	Jul.	115,18	119,07
	Ago.	115,32	121,3
	Set.	115,29	118,46
	Out.	115,58	117,68
	Nov.	115,94	121,58
	Dez.	118,66	131,38
2006	Jan.	120,93	118,74
	Fev.	118,08	118,49
	Mar.	118,16	121,26
	Abr.	119,8	122,32
	Mai	120,06	125,26
	Jun.	119,96	121,64
	Jul.	119,26	132,36
	Ago.	122,3	133,35
	Set.	124,53	133,51
	Out.	125,06	134,67
	Nov.	125,66	136,06
	Dez.	125,06	138,86
2007	Jan.	121,49	133,48
	Fev.	112,29	141,28
	Mar.	127,85	149,65
	Abr.	124,6	151,32
	Mai	133,3	151,2
	Jun.	128	155,8
	Jul.	127,9	156,7
	Ago.	133,3	165,29
	Set.	130,4	163,43
	Out.	135,3	170,52

Fonte: Pesquisa Mensal do Comércio (IBGE).

Nota: (1) Exceto o comércio de veículos, motocicletas, partes e peças (2003=100).

Contas Nacionais

Ano	Consumo Final (%)	FBKF (%)	Investimento(1)	PIB(2)	PIB* R\$ (milhões)
2000	3,24	4,46	19,29	4,36	1.101.255
2001	0,63	1,06	19,47	1,31	1.198.736
2002	0,05	-4,16	18,32	1,93	1.346.027
2003	-0,76	-5,13	17,78	0,54	1.556.182
2004	3,04	10,92	19,58	4,94	1.766.621
2005	2,74	1,61	19,93	2,28	1.937.598
2006	3,33	6,26	16,8	3,7	2.322.818

Fonte: Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Nota: (1) Taxa de investimento (preços correntes) como percentual do PIB.

(2) Taxa de crescimento do PIB real (variação percentual).

(*) Valores contabilizados até Maio de 2007; nova metodologia.

Consumo

Período	Total	Famílias	Administração Pública
2000	79,97	60,9	19,06
2001	79,79	60,54	19,25
2002	78,17	58,04	20,13
2003	76,64	56,74	19,9
2004	74,02	55,2	18,81
2005	75,05	55,5	19,55
2006	80,26	60,33	19,93
2007	80,93	60,23	18,3

Fonte: IBGE/SCN

Nota: valores apresentados em % do PIB. O ano de 2007 refere-se ao 2º tri.

Finanças Públicas

Descrição	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^(a)
DLSP ¹ – Total	48,78	52,63	55,5	57,18	51,67	51,62	50,00	43,7
DLSP ² – Externa	9,64	10,42	14,28	11,68	7,50	2,59	-2,90	-8,40
DLSP ³ – Interna	39,14	42,21	41,21	45,51	44,17	49,03	52,90	52,1
Necessidade Financ. do Set. Público ⁴	7,10	7,20	8,34	9,36	7,27	8,11	7,66	6,34
Superávit Primário ⁵	3,50	3,70	4,01	4,27	4,63	4,83	4,32	4,06
Déficit Nominal ⁶	3,59	3,50	4,33	5,09	2,64	3,28	3,35	2,28

Fonte: Banco Central.

Notas: a- valores contabilizados até Outubro/Setembro respectivamente (2007), nova metodologia.

1- Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Total - Setor público consolidado - % - M.

2- Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Externa - Setor público consolidado - % - M.

3- Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Interna - Setor público consolidado - % - M.

4- NFSP c/ desv. cambial (% PIB) - Acumulado em 12 meses - Juros nominais - Set. público consolidado - %

5- NFSP c/ desv. cambial (% PIB) - Acumulado em 12 meses - Resultado primário - Set. público consolidado%

6- NFSP s/ desv. cambial (% PIB) - Acumulado em 12 meses - Resultado nominal -Set. público consolidado

Receitas e Despesas*

Descrição	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^(a)
Receita Total	270.441	320.056	356.656	419.615	488.375	543.251	499.199
Receitas do Tesouro	207.548	248.601	274.933	324.614	378.546	418.162	389.433
Receita Bruta	213.875	257.288	287.515	338.336	392.438	431.423	399.398
(-) Restituições	-6.096	-8.437	-12.392	-13.722	-13.884	-13.260	-9.955
(-) Incentivos Fiscais	-230	-249	-190	0	-7	0	-10
Receitas da Previdência	62.491	71.027	80.730	93.765	108.434	123.520	108.820
Receitas do BCB	400	427	993	1.236	1.394	1.569	946,00
Transferências ⁽¹⁾	46.024	56.139	60.226	67.557	83.936	92.779	84.587
Receita Líquida Total ⁽²⁾	224.416	263.916	296.430	352.057	404.438	450.471	414.611
Despesa Total	202.679	232.204	257.141	302.689	351.840	400.669	352.953
Pessoal e Encargos Sociais	62.494	71.091	75.842	83.656	92.230	105.030	93.106
Benefícios Previdenciários	75.328	88.026	107.134	125.750	146.010	165.585	147.255
Custeio e Capital	63.764	71.881	72.451	91.088	111.340	127.617	110.712
Transf. do Tesouro ao BCB	0	0	525	622	552	695,4	326,0
Despesas do BCB	1.092	1.204	1.187	1.572	1.706	1.740	1.552

Fonte: Tesouro Nacional.

Notas: (*) em milhões de R\$; (a) Dados preliminares contabilizados até Outubro de 2007.

(1) Transferências concedidas aos Estados e Municípios.

(2) Receita Total menos Transferências.

Atividade Industrial

Período	Bens de capital	Bens intermediários	Bens de consumo duráveis	Bens de con. não-duráveis	Indústria de transformação	Capacidade Instalada (%)	
2005	Jan.	124,46	110,63	130,06	104,22	95,64	81,24
	Fev.	122,64	110,11	132,58	104,87	110,65	81,52
	Mar.	122,47	109,33	134,27	105,15	108,63	82,98
	Abr.	121,82	109,58	137,9	103,77	113,46	82,41
	Mai	124,14	110,29	139,49	104,12	114,24	82,71
	Jun.	127,09	111,56	145,28	104,54	112,68	82,47
	Jul.	128,08	111,49	148,25	104,85	120,05	81,56
	Ago.	128,75	111,42	148,26	105,57	115,54	82,20
	Set.	127,79	110,74	140,3	104,45	117,39	81,50
	Out.	127,87	110,85	136,19	103,76	117,16	81,97
	Nov.	128,37	110,75	132,61	103,24	108,62	82,14
	Dez.	129,67	111,04	140,64	104,87	103,5	80,27
2006	Jan.	131,05	111,5	144,52	106,12	100,42	80,10
	Fev.	131,66	111,77	153,43	107,46	116,06	80,60
	Mar.	129,81	111,79	150,77	107,12	106,34	82,10
	Abr.	129,76	111,65	152,15	107,5	118,81	80,30
	Mai	129,93	112,64	148,89	107,2	113,5	82,80
	Jun.	130,81	112,86	148,68	107,61	116,41	82,40
	Jul.	132,28	113,58	147,75	107,75	123,79	81,80
	Ago.	133,95	113,74	147,92	107,55	117,18	82,90
	Set.	135,26	113,73	146,43	107,55	123,22	82,50
	Out.	135,76	113,22	146,46	107,47	121,7	82,80
	Nov.	135,86	113,03	145,57	107,38	108,46	82,70
	Dez.	139,82	113,72	146,73	107,75	108,14	80,10
2007	Jan.	144,78	114,38	147,47	107,61	108,14	79,90
	Fev.	148,62	114,55	149,22	108,3	103,22	80,28
	Mar.	149,53	115,75	153,26	108,09	120,43	81,99
	Abr.	148,74	116,39	154,35	108,83	112,69	81,68
	Mai	151,66	117,07	155,63	109,79	120,05	83,25
	Jun.	154,77	117,6	157,83	111,62	121,42	82,40
	Jul.	157,07	118,11	160,42	111,82	120,59	82,50
	Ago.	159,73	118,90	164,26	112,11	122,70	85,70
	Set.	161,81	118,77	166,2	110,96	122,26	86,10
	Out.	165,63	119,74	168,64	111,99	136,61	87,00

Fonte: Pesquisa Industrial Mensal (IBGE).

Nota: Índice (média 2002=100) com ajuste sazonal.

Carga de energia SIN - GWh

Período	2004	2005	2006	2007
Jan	31.489,03	33.722,22	35.486,04	36.590,42
Fev	29.747,77	30.971,83	32.799,81	33.585,69
Mar	32.945,83	35.206,36	36.713,42	38.691,68
Abr	31.592,78	33.903,30	33.576,28	36.099,68
Mai	31.787,27	33.353,77	34.244,54	35.999,66
Jun	30.693,72	32.281,44	33.164,09	34.408,62
Jul	31.812,19	32.570,36	34.363,48	35.671,96
Ago	32.385,03	33.845,85	35.479,98	36.597,02
Set	32.498,75	32.694,79	33.847,68	35.897,48
Out	33.079,93	34.485,42	35.448,84	38.092,99
Nov	32.478,67	33.156,03	34.728,92	36402,95
Dez	33.408,28	34.215,47	36.006,62	n.d.

Fonte: Operador Nacional do Sistema Elétrico

Taxa de Desemprego

Período	2004		2005		2006		2007
	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²	Média ¹
Jan.	11,7	7,1	10,2	7,7	9,2	7,2	9,3
Fev.	12	7,5	10,6	8,7	10,1	7,9	9,9
Mar.	12,8	8,9	10,8	8,5	10,4	8,2	10,1
Abr.	13,1	8,2	10,8	8,2	10,4	8,7	10,1
Mai	12,2	8,4	10,2	8,1	10,2	7,6	10,1
Jun.	11,7	8,7	9,4	7,9	10,4	6,8	9,7
Jul.	11,2	8,9	9,4	7,6	10,7	6,7	9,5
Ago.	11,4	8,2	9,4	7,6	10,6	6,4	9,5
Set.	10,9	7,9	9,6	7,0	10	6,4	9,0
Out.	10,5	8,4	9,6	6,5	9,8	5,7	8,7
Nov.	10,6	8	9,6	5,1	9,5	5,9	8,2
Dez.	9,6	7,2	8,3	5,5	8,4	5,6	nd

Fonte: IBGE/PME; Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IparDES).

Nota: ¹ Média do índice em Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

Nota: ² RMC - Região Metropolitana de Curitiba.

Pessoal Ocupado e Rendimentos

Período	Pessoal Ocupado (mil)	Rendimento Médio Real (R\$)	Massa Salarial (milhões)	
2005	Jan.	19.496	991,87	18.402
	Fev.	19.430	997	18.519
	Mar.	19.559	981,72	18.503
	Abr.	19.581	965,66	18.417
	Maio	19.823	969,19	18.877
	Jun.	19.834	997,6	19.419
	Jul.	19.815	1.004,77	19.518
	Ago.	19.896	1.003,45	19.540
	Set.	20.071	993,79	19.557
	Out.	20.081	1.001,37	19.816
	Nov.	20.131	1.114,89	22.227
	Dez.	20.238	1.205,79	24.255
2006	Jan.	20.006	1.018,86	21.025
	Fev.	19.922	1.017,82	20.940
	Mar.	19.929	1.023,90	20.953
	Abr.	19.974	1.036,37	21.010
	Maio	19.974	1.043,61	21.018
	Jun.	20.144	1.032,90	21.177
	Jul.	20.229	1.028,50	21.258
	Ago.	20.455	1.036,20	21.491
	Set.	20.699	1.030,20	21.729
	Out.	20.661	1.046,50	21.708
	Nov.	20.731	1.056,60	21.788
	Dez.	20.759	1.081,48	21.824
2007	Jan.	20.518	1.106,52	21.954
	Fev.	20.427	1.127,78	nd
	Mar.	20.569	1.127,40	nd
	Abr.	20.501	1.130,33	nd
	Maio	20.522	1.133,66	nd
	Jun.	20.790	1.128,12	nd
	Jul.	20.832	1.114,63	nd
	Ago.	21.049	1.109,40	nd
	Set.	21.250	1.117,64	nd
	Out.	21.301	1.123,60	nd
	Nov.	20.731	1.143,60	nd

Fonte: IBGE.

Taxa de Juros

	Mês	Meta Selic	Selic efetiva
2005	Jan.	18,25	18,25
	Fev.	18,75	18,75
	Mar.	19,25	19,24
	Abr.	19,5	19,51
	Maio	19,75	19,75
	Jun.	19,75	19,73
	Jul.	19,75	19,75
	Ago.	19,75	19,74
	Set.	19,5	19,48
	Out.	19	18,98
	Nov.	18,5	18,49
	Dez.	18	18
2006	Jan.	17,25	17,26
	Fev.	17,25	17,26
	Mar.	16,5	16,5
	Abr.	15,75	15,72
	Maio	15,75	15,72
	Jun.	15,25	15,18
	Jul.	14,75	14,67
	Ago.	14,75	14,67
	Set.	14,25	13,19
	Out.	13,75	13,68
	Nov.	13,25	13,18
	Dez.	13,25	13,19
2007	Jan.	13	12,93
	Fev.	13	12,93
	Mar.	12,75	12,68
	Abr.	12,5	12,43
	Maio	12,5	12,43
	Jun.	12	11,93
	Jul.	11,5	11,43
	Ago.	11,5	11,43
	Set.	11,25	11,18
	Out.	11,25	11,18
	Nov.	11,25	11,18
	Dez.	11,25	11,18

Fonte: Banco Central do Brasil.

Reservas Internacionais

	Mês	US\$ milhões	Varição (%)
2005	Jan.	54.022	2,05
	Fev.	59.017	9,25
	Mar.	61.960	4,99
	Abr.	61.591	-0,6
	Maio	60.709	-1,43
	Jun.	59.885	-1,36
	Jul.	54.688	-8,68
	Ago.	55.076	0,71
	Set.	57.008	3,51
	Out.	60.245	5,68
	Nov.	64.277	6,69
	Dez.	53.799	-16,3
2006	Jan.	56.924	5,81
	Fev.	57.415	0,86
	Mar.	59.824	4,20
	Abr.	56.552	-5,47
	Maio	63.381	12,08
	Jun.	62.670	-1,12
	Jul.	66.819	6,62
	Ago.	71.478	6,97
	Set.	73.393	2,68
	Out.	78.171	6,51
	Nov.	83.114	6,32
	Dez.	85.670	3,08
2007	Jan.	91.086	6,32
	Fev.	100.360	10,18
	Mar.	109.517	9,12
	Abr.	121.830	11,24
	Maio	136.419	11,97
	Jun.	145.501	6,66
	Jul.	155.910	7,15
	Ago.	161.097	3,33
	Set.	162.962	1,16
	Out.	167.867	3,01
	Nov.	177.066	5,48
	Dez.	178.597	0,86

Fonte: Banco Central do Brasil.

Setor Externo

Mês	Balança Comercial			Transações Correntes		
	Exportações (FOB) ¹	Importações (FOB) ¹	Saldo ¹	Saldo Transações Correntes ¹	Em % do PIB em 12 meses	
2004	Jan.	5.799	4.214	1.585	689	0,91
	Fev.	5.721	3.756	1.965	207	0,98
	Mar.	7.927	5.343	2.583	761	1,07
	Abr.	6.589	4.630	1.958	-749	1,09
	Maio	7.941	4.829	3.111	1.483	1,19
	Jun.	9.327	5.528	3.798	2.020	1,44
	Jul.	8.992	5.526	3.466	1.807	1,61
	Ago.	9.056	5.622	3.434	1.750	1,68
	Set.	8.922	5.750	3.172	1.749	1,72
	Out.	8.843	5.838	3.004	1.033	1,86
	Nov.	8.159	6.081	2.077	-222	1,82
	Dez.	9.194	5.685	3.508	1.207	1,94
	Total	96.470	62.802	33.661	11.735	-
2005	Jan.	7.444	5.260	2.184	821	1,93
	Fev.	7.756	4.971	2.784	134	1,88
	Mar.	9.250	5.904	3.345	1.748	2
	Abr.	9.201	5.330	3.871	711	2,19
	Maio	9.818	6.367	3.451	615	2,01
	Jun.	10.206	6.176	4.030	1.252	1,86
	Jul.	11.061	6.049	5.011	2.591	1,94
	Ago.	11.346	7.687	3.659	806	1,7
	Set.	10.634	6.308	4.326	2.393	1,75
	Out.	9.903	6.220	3.682	880	1,69
	Nov.	10.789	6.700	4.089	1.733	1,91
	Dez.	10.896	6.550	4.345	569	1,79
	Total	118.304	73.522	44.777	14.253	-
2006	Jan.	9.270	6.426	2.843	-308	1,59
	Fev.	8.750	5.928	2.821	647	1,63
	Mar.	11.366	7.686	3.680	1.278	1,55
	Abr.	9.803	6.707	3.097	117	1,46
	Maio	10.275	7.272	3.027	441	1,42
	Jun.	11.435	7.364	4.082	618	1,32
	Jul.	13.622	7.989	5.636	3.030	1,36
	Ago.	13.642	9.129	4.514	2.171	1,49
	Set.	12.548	8.121	4.426	2.279	1,46
	Out.	12.661	8.744	3.916	1.500	1,50
	Nov.	11.866	8.672	3.194	1.367	1,45
	Dez.	12.235	7.223	5.012	388	1,41
	Total	137.473	91.261	46.248	13.528	-
2007	Jan.	10.963	8.470	2.493	325	1,47
	Fev.	10.104	7.226	2.878	593	1,46
	Mar.	12.889	9.532	3.357	817	1,23
	Abr.	12.449	8.246	4.203	1.812	1,38
	Maio	13.648	9.780	3.868	117	1,34
	Jun.	13.118	9.303	3.815	696	1,33
	Jul.	14.120	10.773	3.347	-717	0,99
	Ago.	15.100	11.566	3.534	1.354	0,90
	Set.	14.166	10.695	3.471	471	0,75
	Out.	15.768	12.330	3.438	nd	nd

Fonte: Banco Central do Brasil (BCB).

Nota: (1) em US\$ milhões

Taxa de Câmbio

Período	Taxa de câmbio real efetiva		
	IPA-OG	INPC	
2004	Jan.	100,47	120,31
	Fev.	102,15	123,57
	Mar.	99,76	121,3
	Abr.	98,42	121,05
	Mai	103,51	128,95
	Jun.	104,13	131,12
	Jul.	100,63	127,5
	Ago.	98,26	125,83
	Set.	94,67	121,82
	Out.	94,66	122,35
	Nov.	93,87	122
	Dez.	92,22	119,4
2005	Jan.	91,43	117,79
	Fev.	88,1	113,44
	Mar.	92,15	119,15
	Abr.	87,21	112,11
	Mai	83,28	105,27
	Jun.	81,6	102,46
	Jul.	81,14	101,15
	Ago.	82,89	102,25
	Set.	81,74	100,4
	Out.	79,82	98,25
	Nov.	77,11	94,63
	Dez.	79,34	96,85
2006	Jan.	81,99	102,59
	Fev.	78,52	97,6
	Mar.	78,94	97,12
	Abr.	79,41	97,34
	Mai	81,96	100,65
	Jun.	82,39	102,24
	Jul.	80,8	99,89
	Ago.	79,43	97,92
	Set.	78,32	96,43
	Out.	77,44	95,34
	Nov.	77,18	96,05
	Dez.	76,83	95,13
2007	Jan.	76,99	95,18
	Fev.	81,87	94,25
	Mar.	82,94	95,27
	Abr.	74,79	91,73
	Mai	74,63	91,25
	Jun.	71,50	87,23
	Jul.	70,46	86,05
	Ago.	71,50	88,51
	Set.	69,34	81,33
	Out.	69,54	87,02
	Nov.	nd	87,90

Fonte: IPEA

Nota: Índices ponderados, base ano 2000=100

Agregados Monetários

Período	Base monetária*	M1(1)	M2(2)	M3(3)	
2004	Jan.	3,89	5,53	22,85	47,78
	Fev.	3,83	5,53	22,69	47,64
	Mar.	3,45	5,34	22,37	47,34
	Abr.	3,52	5,25	22,03	46,76
	Mai	3,51	5,33	22,49	46,64
	Jun.	3,51	5,29	22,53	46,43
	Jul.	3,72	5,25	22,49	46,33
	Ago.	3,63	5,32	22,66	46,53
	Set.	3,55	5,50	22,89	47,00
	Out.	3,56	5,46	23,03	47,19
	Nov.	3,71	5,60	23,23	47,69
	Dez	4,36	6,28	24,23	48,54
2005	Jan.	4,08	5,81	23,92	48,55
	Fev.	3,84	5,72	23,93	48,86
	Mar.	3,78	5,64	24,26	49,44
	Abr.	3,74	5,47	24,21	49,63
	Mai	3,85	5,59	24,34	50,02
	Jun.	3,80	5,66	24,79	50,64
	Jul.	3,89	5,66	25,11	51,73
	Ago.	3,86	5,66	25,46	52,40
	Set.	3,84	5,62	25,50	52,74
	Out.	3,78	5,66	25,52	52,69
	Nov.	4,01	5,93	25,76	53,26
	Dez	4,69	6,71	26,99	54,05
2006	Jan.	4,27	5,97	26,06	54,19
	Fev.	4,33	6,00	26,30	55,00
	Mar.	4,04	5,87	26,37	55,49
	Abr.	4,03	5,78	26,26	55,53
	Mai	3,86	5,86	26,62	55,83
	Jun.	4,20	5,87	26,68	55,65
	Jul.	4,16	5,88	26,62	55,98
	Ago.	4,36	5,95	26,48	56,00
	Set.	4,34	6,19	26,45	56,29
	Out.	4,27	6,20	26,59	56,40
	Nov.	4,46	6,43	27,01	57,10
	Dez	5,10	7,34	27,83	57,97
2007	Jan	4,58	6,49	26,94	58,06
	Fev.	4,36	6,37	26,82	58,32
	Mar.	4,41	6,40	26,78	58,19
	Abr.	4,69	6,41	26,93	59,04
	Mai	4,41	6,43	27,05	59,44
	Jun.	4,67	6,59	27,33	59,73
	Jul.	4,65	6,65	27,30	60,12
	Ago.	4,49	6,67	27,38	59,19
	Set.	4,67	6,78	27,61	59,95
	Out.	4,75	6,80	27,74	60,43

Nota: *base monetária em % do PIB;

(1) M1- fim de período - % PIB

(2) M2 - fim de período - conceito novo - % PIB.

(3) M3 - fim de período - conceito novo - % PIB.

Obs.: PIB - Dados segundo a reformulação conceitual e metodológica efetuada pelo Banco Central

ECONOMIA & TECNOLOGIA

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná (UFPR) com o apoio do Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR) e do Setor de Ciências Sociais Aplicadas



SETOR DE CIÊNCIAS
SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (PPGDE)

