

Revista ECONOMIA & TECNOLOGIA

ISSN 2238-4715 [impresso]

ISSN 2238-1988 [on-line]

Volume 08 Número 02 Abril/Junho de 2012

MACROECONOMIA

Simpósio: Brasil rumo ao pleno emprego

Pleno emprego no Brasil: interpretando os conceitos e indicadores
Anita Kon

O debate sobre a tendência ao pleno emprego no Brasil
Marcelo Weishaupt Proni

Desenvolvimento, distribuição e emprego ou o mercado de trabalho brasileiro à luz de Raúl Prebisch
Igor Zanoni Constant Carneiro Leão, Newton Gracia da Silva

Crescimento, emprego e renda no Brasil: rumo ao pleno emprego produtivo
João Basílio Pereima, Ricardo Nascimento

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Rendimentos do trabalho e de outras rendas e a queda da concentração de renda no Paraná
Solange de Cássia Inforzato de Souza, Carlos Roberto Ferreira

Mercado de trabalho, desemprego e discriminação: Bahia 2001-2008
Luís Abel da Silva Filho, Silvana Nunes de Queiroz, Maria do Livramento Miranda Clementino

Uma análise do padrão de especialização comercial da Argentina
Virginia Laura Fernández, Marcelo Curado

As metamorfoses do ambiente econômico e as principais preocupações das empresas brasileiras nos tempos recentes
Armando Dalla Costa, Elson Rodrigo de Souza-Santos

TECNOLOGIA & INOVAÇÃO

O papel da produção de conhecimento tecnológico na internacionalização das empresas industriais brasileiras
Luiz Alberto Esteves

Políticas pró-inovação: uma análise da política industrial nos oito anos do governo Lula
Leidiane Alcântara Brandão, Carlos Eduardo Iwai Drumond

O desenvolvimento de motores a álcool e bicomcombustível: concentração territorial e risco de perda das vantagens de *first comer*
Luiz Fernando Rigacci Vazzoler, Maria Beatriz Machado Bonacelli, Ana Maria Carneiro

Geotecnologia aplicada ao agronegócio: conceitos, pesquisa e oferta
Miguelangelo Gianezi, Rodrigo Saldías, Alessandra Carla Ceolin, Fernanda Scharnberg Brandão, Eduardo Antunes Dias, Clandio Favarini Ruviano

OPINIÃO

O que nunca tivemos e o que ainda nos falta: sobre o mundo do trabalho e o mito do pleno emprego no Brasil
Demian Castro

ENCARTE: ANÁLISE MENSAL

INDICADORES ECONÔMICOS





Linha Editorial da RET

A Revista Economia & Tecnologia (RET) tem como propósito abordar temas relevantes e atuais nas áreas de: macroeconomia; desenvolvimento econômico, regional e urbano; tecnologia e inovação. A RET procura incentivar o debate e a publicação de artigos que tratem de temas atuais que estejam no horizonte de problemas e soluções para a sociedade e economia mundial, nacional, estadual e municipal.

Os artigos publicados podem originar-se de convite do corpo editorial da revista, em geral destinados a debater algum tema de destacada relevância, e também artigos livremente submetidos, os quais passarão por análise interna da equipe editorial da revista.

Temas conjunturais são considerados de grande relevância, desde que sejam tratados com um certo nível de profundidade. Espera-se que o nível de profundidade se situe entre os extremos de um artigo simplesmente descritivo, como geralmente aparecem em revistas no formato de boletim, e um artigo extremamente rigoroso, tal como aparecem em periódicos científicos destinados à abordar exclusivamente temas teóricos com demonstrações e provas de teoremas. Espera-se que os artigos possam contribuir para esclarecer relações de causalidade, revelar conexões, interdependências, tendências e desdobramentos e por fim emitir interpretações de fenômenos reais, mais do que simplesmente descrever fatos estilizados.

Áreas temáticas de interesse da RET:

Macroeconomia / Desenvolvimento Econômico / Tecnologia e Inovação

Revista ECONOMIA & TECNOLOGIA

ISSN 2238-4715 [impresso]

ISSN 2238-1988 [on-line]

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná (UFPR)

Reitor

Zaki Akel Sobrinho

Diretor do Setor de

Ciências Sociais Aplicadas

Vicente Pacheco

Chefe do Departamento

de Economia

Demian Castro

Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico - PPGDE

Mauricio Vaz Lobo Bittencourt

Editor Chefe

João Basílio Pereira

PPGDE/UFPR

Conselho Editorial

Fernando Motta Correia

PPGDE/UFPR

Marcelo Luiz Curado

PPGDE/UFPR

Guilherme Jonas Costa da Silva

IE/UFU

Flávio de Oliveira Gonçalves

PPGDE/UFPR

Silvio Antonio Ferraz Cário

PPGECO/UFSC

Alexandre Alves Porsse

PPGDE/UFPR

Adelar Fochezatto

PPGE/PUCRS

Secretária Geral

Aurea Koch

Equipe Técnica

Antonio Luiz Costa Gomes

Caroline Prüss

Matheus Teixeira de Almeida

Ronald Conceição

Ricardo Nascimento

Revista Economia & Tecnologia (RET)

Volume 08 (02), abril/junho de 2012

A RET é indexada ao *International Standard Serial Number* (ISSN) e também ao Sistema Eletrônico de Revistas (SER) da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

O Sistema Eletrônico de Revistas (SER) é um *software* livre que permite a submissão de artigos e acesso pela Internet às edições publicadas da RET; podendo ser acessado por autores, editores e usuários em geral. O sistema avisa automaticamente, por *e-mail*, o lançamento de um novo número da revista aos autores e leitores cadastrados.

Mais informações em:

<http://www.ser.ufpr.br/ret>



Sistema Eletrônico de Revistas (SER)
Programa de Apoio à Publicação de Periódicos
Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós Graduação

Endereço para Correspondência

Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC)

Av. Prefeito Lothario Meissner, 632

CEP: 80210-170 - Jd. Botânico

Curitiba, Paraná, PR.

Telefone: (41) 3360-4440

Endereço eletrônico: ret@ufpr.br

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

Volume 08 (2), Abril/Junho de 2012.

Trimestral

ISSN 2238-4715 [impresso] / ISSN 2238-1988 [on-line]

1. Macroeconomia; 2. Desenvolvimento Econômico; 3. Tecnologia & Inovação.
CDU 33(05) / CDD 330.5

É permitida a reprodução dos artigos, desde que mencionada a fonte.
Os artigos assinados são de inteira responsabilidade dos autores.

SUMÁRIO

03 NOTA DO EDITOR

MACROECONOMIA

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

05 Pleno emprego no Brasil: interpretando os conceitos e indicadores

Anita Kon

23 O debate sobre a tendência ao pleno emprego no Brasil

Marcelo Weishaupt Proni

51 Desenvolvimento, distribuição e emprego ou o mercado de trabalho brasileiro à luz de Raúl Prebisch

Igor Zanoni Constant Carneiro Leão, Newton Gracia da Silva

61 Crescimento, emprego e renda no Brasil: rumo ao pleno emprego produtivo

João Basílio Pereima, Ricardo Nascimento

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

81 Rendimentos do trabalho e de outras rendas e a queda da concentração de renda no Paraná

Solange de Cássia Inforzato de Souza, Carlos Roberto Ferreira

91 Mercado de trabalho, desemprego e discriminação: Bahia 2001-2008

*Luís Abel da Silva Filho, Silvana Nunes de Queiroz,
Maria do Livramento Miranda Clementino*

103 Uma análise do padrão de especialização comercial da Argentina

Virginia Laura Fernández, Marcelo Curado

117 As metamorfoses do ambiente econômico e as principais preocupações das empresas brasileiras nos tempos recentes

Armando Dalla Costa, Elson Rodrigo de Souza-Santos

TECNOLOGIA & INOVAÇÃO

127 O papel da produção de conhecimento tecnológico na internacionalização das empresas industriais brasileiras

Luiz Alberto Esteves

143 Políticas pró-inovação: uma análise da política industrial nos oito anos do governo Lula

Leidiane Alcântara Brandão, Carlos Eduardo Iwai Drumond

157 O desenvolvimento de motores a álcool e bicombustível: concentração territorial e risco de perda das vantagens de *first comer*

Luiz Fernando Rigacci Vazzoler, Maria Beatriz Machado Bonacelli, Ana Maria Carneiro

167 Geotecnologia aplicada ao agronegócio: conceitos, pesquisa e oferta

Miguelangelo Gianezini, Rodrigo Saldías, Alessandra Carla Ceolin, Fernanda Scharnberg Brandão, Eduardo Antunes Dias, Clandio Favarini Ruviano

OPINIÃO

175 O que nunca tivemos e o que ainda nos falta: sobre o mundo do trabalho e o mito do pleno emprego no Brasil

Demian Castro

ENCARTE: ANÁLISE MENSAL

179 Abril de 2012

*Juros: A suave descida
A dança das moedas*

187 Maio de 2012

*Queda de juros: marketing ou realidade?
Caminhando para o Pleno Emprego*

199 Junho de 2012

*Queda de juros: marketing ou realidade II?
Nós, os líderes do G20, reunidos...*

209 INDICADORES ECONÔMICOS

NOTA DO EDITOR

Prezado leitor, é com satisfação que apresentamos o Vol. 8 (2), abril-junho/2012 da Revista Economia & Tecnologia (RET), editada pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDE) da Universidade Federal do Paraná (UFPR) com apoio da Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do Paraná (SETI) e do Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR).

Nesta edição a RET está discutindo, na área de macroeconomia, o tema do pleno emprego no Brasil através da chamada aberta de artigos para o simpósio “Brasil: rumo ao Plano Emprego”. O simpósio recebeu valiosos e diversificados trabalhos que contribuem para uma melhor avaliação da situação do mercado de trabalho no Brasil e sua evolução nos últimos anos. Neste simpósio estamos publicando o artigo da professora Anita Kon (USP) tratando dos conceitos e indicadores utilizados nos estudos e análise de pleno emprego no Brasil, concluindo que os conceitos e indicadores “mascaram a percepção da real situação do mercado de trabalho”. O artigo do professor Marcelo Weishaupt Proni (Unicamp) faz uma longa e esclarecedora análise de como o debate sobre o pleno emprego vem ocorrendo no Brasil, na academia e na imprensa, e conclui que “a tese de pleno emprego só é válida para algumas poucas metrópoles da região sul e se contrapõe aos discursos que empregam o termo de maneira imprópria, sem considerar a complexidade da questão”. O terceiro artigo do simpósio, de autoria do professor Igor Zanoni Constant Carneiro Leão (UFPR) e Newton Gracia da Silva (UFPR), faz uma análise do pleno emprego, distribuição de renda e desenvolvimento no Brasil, e na América Latina, a partir de uma visão estruturalista, baseada nas concepções de Raúl Prebisch. Os autores concluem que a “heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho latino-americano impede que o tema do ‘pleno emprego’ seja analisado nos mesmos moldes do que ocorre nos EUA e na Europa.” O quarto artigo do simpósio, de autoria do professor João Basílio Pereima (UFPR) e Ricardo Nascimento (UFPR), aborda aspectos

teóricos e empíricos do pleno emprego no Brasil. Os aspectos teóricos descrevem o mercado de trabalho sobre a ótica da teoria do crescimento econômico no longo prazo, e sobre a ótica da teoria macroeconômica e ciclos, no curto prazo. Ao analisar os dados da economia brasileira, os autores concluem que “a condição de pleno emprego é real quando temos em mente a ideia de pleno emprego produtivo, mas que o mercado de trabalho brasileiro ainda precisa avançar em termos qualitativos para atingir o pleno emprego social”. Por fim, o simpósio é encerrado com o texto de opinião do professor Demian Castro que trata do “que nunca tivemos e o que ainda nos falta: sobre o mundo do trabalho e o mito do pleno emprego”.

Na seção Desenvolvimento Econômico são publicados mais dois artigos que tratam do tema do pleno emprego, mas em casos específicos do Paraná e Bahia, e um artigo sobre especialização produtiva da economia Argentina. Na seção Tecnologia & Inovação são publicados outros quatro interessantes artigos analisando aspectos diversos relacionados à economia, inovação e tecnologia.

Na crença de que este Vol. 8(2) abril-junho-2012 traga importantes contribuições, e desejando uma agradável e proveitosa leitura a todos, agradeço a todos os autores e subscrevo cordialmente,

João Basílio Pereima
Editor

MACROECONOMIA

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

Pleno emprego no Brasil: interpretando os conceitos e indicadores

Anita Kon*

Resumo: Tendo em vista o debate recente sobre a proximidade do pleno emprego no mercado de trabalho brasileiro, o artigo visa analisar alguns conceitos e indicadores utilizados para a análise deste mercado, partindo da hipótese de que os indicadores utilizados para a análise das taxas de desemprego do país mascaram a percepção da real situação do mercado de trabalho e levam a discussões não pertinentes sobre esta perspectiva. O trabalho analisa primeiramente os conceitos teóricos e empíricos sobre pleno emprego, como base para o entendimento do debate. Bem como a interpretação dos indicadores utilizados no país e internacionalmente para a determinação da taxa de desemprego. Finalmente avalia a aplicação destes conceitos e indicadores para a situação brasileira.

Palavras-chave: Desemprego; Emprego; Indicadores de trabalho; Políticas públicas; Brasil.

Classificação JEL: J01; J08; J64.

* Doutora em Economia pela Universidade de São Paulo (USP). Professora titular de Economia e coordenadora do Grupo de Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica (PUC)/SP. Endereço eletrônico: akon@terra.com.br.

1 Introdução

O emprego e o rendimento real do trabalho no Brasil vêm crescendo tanto de forma quantitativa como qualitativa desde 2010, e dessa maneira observa-se uma melhora no padrão de crescimento do mercado de trabalho do país. As baixas taxas de desemprego que vêm sendo constatadas levaram alguns economistas a anunciarem a proximidade do pleno emprego no país. No entanto, outros pesquisadores consideram que as condições do mercado de trabalho ainda apresentam precariedades que afastam o pleno emprego dos horizontes prováveis para os próximos anos.

O debate está formado e argumentos favoráveis à perspectiva de pleno emprego apontam para o fato de que existe a oferta de postos de trabalho qualificado nas empresas, que não têm condições de serem preenchidos pela mão de obra brasileira, que vem incentivando a importação de trabalhadores especializados pelas empresas e, por outro lado, está aumentando a imigração de pessoas vindas de outros países em busca de melhores condições de trabalho. Existem analistas econômicos que acreditam que qualquer pessoa que esteja disposta a trabalhar no Brasil encontra uma ocupação.

A fragilidade destes argumentos é patente quando são analisadas empiricamente algumas características estruturais da qualidade das ocupações encontradas. A evolução e a distribuição dos rendimentos médios reais dos trabalhadores mostram que, embora crescentes, as remunerações de um contingente considerável de trabalhadores ainda se situam em níveis aquém de satisfatórios e condizentes com o melhor aproveitamento de sua potencial capacidade enquanto força de trabalho.

O objetivo deste artigo é analisar alguns conceitos e indicadores utilizados para a análise do mercado de trabalho brasileiro, partindo da hipótese de que os indicadores utilizados para a análise das taxas de desemprego do país mascaram a percepção da real situação do mercado de trabalho e levam a discussões viesadas sobre a perspectiva de proximidade do pleno emprego. A próxima seção analisa os conceitos teóricos e empíricos de pleno emprego, como base para o entendimento do debate e visa a interpretação dos indicadores utilizados para a determinação da situação de emprego no país e internacionalmente. A última seção avalia a aplicação destes conceitos e indicadores para a situação brasileira.

2 Os conceito em discussão: pleno emprego, desemprego ou desocupação?

2.1 Dois aspectos da discussão

Desde meados do ano de 2010, a economia brasileira iniciou uma fase de recuperação das perdas de empregos verificadas no ano anterior, devidas aos impactos da crise financeira internacional. Em dezembro daquele ano, a taxa de desocupação divulgada pelo IBGE se situou no patamar de 5,3% da PEA, fechando o ano com uma média de 6,7%, consideravelmente inferior à média histórica anterior. A continuidade da diminuição gradativa das taxas em 2011, quando a média anual atingiu 6% e no mês de dezembro foi registrado o nível de 4,7%, o menor indicador desde 2002 - ano em que as estatísticas de emprego do IBGE haviam sofrido uma reformulação metodológica - levou os economistas à discussão sobre a possibilidade do país estar muito perto do pleno emprego.

O forte ritmo de crescimento da economia nos últimos meses e o desempenho vigoroso do mercado de trabalho no Brasil, com a consequente redução do nível de desemprego, deve alçar o país a um cenário de pleno emprego. Segundo especialistas ouvidos, esse quadro está próximo de se concretizar. Com uma taxa de desemprego na faixa entre 5% e 6% esse cenário pode se confirmar, afirmam os analistas, entre o fim de 2010 e o primeiro semestre de 2011 (Caldeira, 2010).

O debate prossegue na literatura e na mídia com divergências consideráveis, com uma extensa variedade de argumentos favoráveis ou contrários à ideia de proximidade do pleno emprego. Algumas análises divulgadas pela mídia e também encontradas na literatura chegam a elaborar estimativas sobre o futuro da economia, utilizando modelos macroeconômicos tendo como base a hipótese do pleno emprego no país. Dois aspectos devem ser discutidos neste debate: a) o conceito de pleno emprego utilizado como base e as implicações para a economia da obtenção deste nível no país; e b) o indicador utilizado para a aferição do pleno emprego e sua adequação ao cenário do mercado de trabalho brasileiro.

2.1.1 O significado do pleno emprego

De um modo geral, pleno emprego pode significar que em determinado momento a população economicamente ativa realiza o volume de atividade máxima que é capaz de realizar e pode dizer-se que o pleno emprego se traduz numa situação em que todo o indivíduo que se apresenta no mercado de trabalho a procura de ocupação a encontra. O conceito de pleno emprego, em economia, tem

como base uma situação em que não existe qualquer forma de desperdício, seja do capital ou do trabalho. O pleno emprego significa a utilização da capacidade máxima de produção de uma sociedade e, evidentemente, deve ser utilizada para elevar a qualidade de vida da população.

O conceito de pleno emprego teoricamente pode ser abordado quer com base na análise neoclássica, quer na keynesiana e ainda sob o ponto de vista da conceituação mais atualizada definida por vários países, sob a égide da Organização Internacional do Trabalho (Missio; Oreiro, 2006). Para os neoclássicos, o conceito de pleno emprego, em economia, tem como base o estado de equilíbrio entre a oferta e a demanda dos fatores de produção, com capacidade máxima de produção da sociedade instalada. Nesta situação não existe desperdício, em qualquer de suas formas, nem do capital e nem do trabalho, e como a oferta de trabalho era igual à demanda de trabalho, no equilíbrio não existe o fenômeno do desemprego (Pigou, 1968). Para os neoclássicos, só existiam dois tipos de desemprego: o “friccional” e o “voluntário”, em que o volume de emprego é determinado pela oferta e demanda por trabalho a um salário de equilíbrio. O desemprego friccional ou natural ocorre em um período de tempo em que um ou mais indivíduos se desempregam de um trabalho para procurar outro, ou quando o trabalhador está em um período de transição de um trabalho para outro. Portanto, resulta da mobilidade da mão de obra. De outro lado, o desemprego voluntário designa a condição do trabalhador que não quer trabalhar a preços de mercado, ou seja, prefere não trabalhar do que receber o salário que lhe é oferecido no mercado ou está mudando de emprego.

Keynes, por sua vez, tentando entender a situação de crise econômica iniciada no final da década de 1920, questiona o fato de que esta teoria não explica o chamado desemprego involuntário, quando pessoas dispostas a trabalhar pelo salário de equilíbrio não encontram emprego. Para o autor, o ciclo econômico não é autoregulado como salientam os neoclássicos, uma vez que é determinado pelo “espírito animal” (*animal spirit* no original em inglês) dos empresários. Conclui que os salários não são os determinantes do emprego e que a rigidez dos salários não pode ser a responsável pelo desemprego involuntário, assim como a flexibilidade dos mesmos não garante a automaticidade da economia à posição de pleno emprego, o que quer dizer que a posição “normal” de uma economia capitalista corresponde ao ponto em que prevalece o equilíbrio com desemprego involuntário (Keynes, 1983, cap. 19). Dessa forma, considera a incapacidade do sistema capitalista conseguir empregar todos os que querem trabalhar, pois pode acontecer situações na economia em que há um excesso de poupança, em relação ao investimento, e conseqüentemente a demanda efetiva se mantém abaixo da oferta, tendo como resultado uma situação de redução do emprego até um ponto de equilíbrio em que a poupança e o investimento se igualem.

Nesta situação de equilíbrio pode resultar a ocorrência de desemprego involuntário em economias avançadas (onde a quantidade de capital acumulado seja grande e sua produtividade seja pequena). Keynes prossegue com a ideia de que para a obtenção do pleno emprego, nestas condições, o Estado deveria intervir imprimindo moeda e aumentando a demanda efetiva através de déficits governamentais. Sua conclusão lógica era de que quanto maior fosse a produção da economia maior seria o volume de emprego demandado e, portanto, o volume de emprego oferecido num país dependia do volume de sua produção que é determinada pela demanda efetiva.

Para a Organização Internacional do Trabalho - OIT (1999) o pleno emprego é fundamental para a erradicação da pobreza e da fome. A população tem direito ao pleno emprego e cabe à sociedade estabelecer as leis e as normas que possibilitem a utilização integral da oferta de trabalho, desde que o pleno emprego é uma condição necessária para a restauração da dignidade dos trabalhadores e uma condição essencial para a estabilidade e o progresso da sociedade. No entanto, o pleno emprego deve vir acompanhado da noção de trabalho decente. O conceito de trabalho decente, introduzido em 1999 pela OIT, sintetiza as aspirações de todos os trabalhadores no que diz respeito à consecução de igualdade de acesso ao trabalho produtivo, em condições de liberdade, igualdade, segurança e dignidade.

O conceito reúne uma série de recomendações anteriores da OIT, buscando agregar dentro de um quadro único um conceito universal e aplicável a todos os trabalhadores. Abarca todas as modalidades de trabalho, tanto trabalho com carteira assinada, o autônomo, o trabalho na agricultura familiar e o autoemprego, incluindo o trabalho produtivo e reprodutivo. Nesse sentido, visando a melhor das condições de vida dos indivíduos, implica na existência de: (i) oportunidades para encontrar um emprego produtivo com rendimento justo, que garanta aos trabalhadores e suas famílias desfrutar uma qualidade de vida decente; (ii) liberdade para a escolha do trabalho e a livre participação em atividades sindicais; (iii) condições de tratamento justo aos trabalhadores, sem discriminação de modo a que sejam capazes de conciliar trabalho e responsabilidades familiares; (iv) condições de segurança para proteger a saúde dos trabalhadores e proporcionar-lhes a proteção social adequada; (v) condições de dignidade humana para que todos os trabalhadores sejam tratados com respeito e possam participar na tomada de decisão sobre suas condições de trabalho (OIT, 1999).

Como salienta ainda a OIT, existem duas formas de entender o mercado de trabalho, seja através da abordagem macroeconômica, ou da microeconômica. A abordagem macroeconômica examina de forma agregada as inter-relações entre o mercado de trabalho e outros mercados de produtos, monetário e o de

comércio externo, investigando como estas interações influenciam as variáveis agregadas de emprego e rendimento nacional. É nesse sentido que o pleno emprego, enquanto parâmetro do agregado, tem sido mensurado e apontado como próximo de ser alcançado nas condições conjunturais brasileiras nos debates sobre o tema.

A abordagem microeconômica, por sua vez, foca no papel dos indivíduos, agregadas famílias, indivíduos e firmas, no mercado de trabalho. Os resultados destas questões microeconômicas afetam as questões macroeconômicas e por elas são afetadas, e a unidade destas duas visões é que irá explicar o significado da situação do pleno emprego em um dado momento de uma economia (OIT, 2011, p. 130).

Dessa maneira, algumas questões de políticas públicas contemporâneas requerem um tratamento especial através da visão microeconômica da macroeconomia. Tão relevante quanto definir o conceito de pleno emprego a ser tomado como base, é entender o que representa o pleno emprego para a economia. Se o pressuposto de que o pleno emprego é uma condição de aproveitamento completo da mão de obra disponível, é necessário observar que ainda que tenha atingido os parâmetros de pleno emprego, pode não haver um aproveitamento do potencial de trabalho. Este potencial pressupõe o pleno exercício das aptidões dos indivíduos, seja obtido através da educação geral ou da formação especializada ou do conhecimento tácito no exercício profissional, de modo a tornar cada indivíduo apto a produzir o maior valor adicionado possível a partir de sua capacidade e em contraponto usufruir o rendimento condizente.

A avaliação dos efeitos do pleno emprego em uma sociedade diz respeito também à verificação das questões estruturais sobre a qualidade do trabalho da população ocupada, de possibilidades de desenvolvimento profissional e de criação de condições favoráveis à mobilidade profissional e geográfica. A população ativa do Brasil inclui em proporção inferior indivíduos alocados em situações favoráveis de trabalho e remuneração e protegidos por contratos registrados do que a proporção de indivíduos em condições insatisfatórias de trabalho e de baixa remuneração. Trabalho precário e diferenças regionais impedem o Brasil de ser considerado um país com pleno emprego no sentido de possibilidade de elevação do nível de bem-estar da população.

2.1.2 A interpretação dos indicadores utilizados

As discussões sobre o pleno emprego no Brasil tem como base de informações a Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE, 2007), cuja metodologia de mensuração adotada segue a padronização sugerida pela OIT. Entre os indicadores calculados, a taxa de desocupação é considerada internacionalmente

como variável *proxy* da taxa de desemprego. A interrogação que se apresenta em uma comparabilidade mundial diz respeito à interpretação dos resultados dos indicadores de desemprego. Existe uma variedade de classificações sobre os conceitos de indicadores de emprego no país e internacionalmente (Couto; Freitas, 2008; Aguas, 2010).

O IBGE conceitua as pessoas desocupadas como a parcela da População Economicamente Ativa (PEA) que engloba indivíduos **sem trabalho** na semana de referência, mas que estavam disponíveis para assumir um trabalho nessa semana e que tomaram alguma providência efetiva para conseguir trabalho no período de referência de 30 dias. Dessa forma, a mensuração da taxa de desocupação é expressa pelo percentual de pessoas desocupadas na semana de referência em relação à PEA nessa semana.

Em âmbito mundial, os indicadores são baseados de acordo com as atividades de emprego, definido em concordância com a Classificação Internacional segundo a Situação na Profissão (CISP), aprovada pela Comissão de Estatística das Nações Unidas em 1958 e revista na 15^a Conferência Internacional dos Estaticistas do Trabalho (CIET) em 1993. O CISP define seis atividades, que são em grande parte baseadas no tipo de risco econômico associado ao trabalho, um elemento de reforço da conexão entre a pessoa e o emprego, bem como o tipo de autoridade sobre as organizações e sobre os outros trabalhadores de acordo com a posição que têm ou que podem vir a ter: (i) trabalhadores assalariados e remunerados, também conhecidos como empregados; (ii) trabalhadores independentes com empregados, também conhecidos como empregadores; (iii) trabalhadores independentes sem empregados, também conhecidos como trabalhadores por conta própria; (iv) membros das cooperativas de produtores; (v) trabalhadores familiares, também conhecidos como trabalhadores familiares não remunerados; e (vi) trabalhadores não classificados por atividade (ILO, 2009, p. 27).

As discussões mais recentes sobre a metodologia de mensuração de variáveis do mercado de trabalho desenvolvidas no âmbito das conferências da OIT, que fornecem as definições completas de todos os grupos de atividades, foram resumidas em uma publicação (ILO, 2009) que fornece definições, conceitos e fórmulas para cada um dos novos indicadores de emprego. Estes se apresentam como base de mensuração para a adaptação aos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM), estabelecidos pela ONU em 2000, visando “alcançar pleno emprego produtivo e trabalho decente para todos, incluindo mulheres e jovens”. A Eurostat, divisão de estatística da Comissão Europeia, corpo executivo da União Europeia e que representa os interesses da EU no contexto mundial, resumindo estas recomendações da OIT, define os desempregados como:

são todos os indivíduos que **não estão empregados** durante a semana de referência e procuraram ativamente emprego nas quatro semanas anteriores, isto é, tomaram ações específicas para encontrar trabalho por conta própria ou conta de outrem, estando prontos para começar a trabalhar imediatamente ou nas duas semanas seguintes; inclui também aqueles que têm já um trabalho mas ainda não se encontram a trabalhar e que iniciarão atividade, no máximo, nos três meses seguintes. (CIES, 2010, p. 1).

As definições acima do IBGE de desocupados (“pessoas sem trabalho”) e da EUROSTAT de desempregados (“indivíduos que não estão empregados”) são interpretadas nas análises como base para a taxa de desemprego. Esta última definição engloba, portanto, com maior exatidão o volume de desempregados, já que entre as Pessoas Ocupadas (PO) pode se encontrar indivíduos que trabalham, porém em situações não condizentes com o emprego, como será definido em sequência.

As Pessoas Ocupadas (PO) como parcela complementar da População Economicamente Ativa (PEA) são classificadas como as “pessoas que exerceram trabalho, remunerado ou sem remuneração, na semana de referência, **durante pelo menos uma hora completa** na semana de referência, ou que tinham trabalho remunerado do qual estavam temporariamente afastadas nessa semana” (IBGE, 2007, p. 3). As PO são consideradas como pertencentes a quatro tipos de categorias, de acordo com sua posição na ocupação como: (i) empregado, pessoa que trabalhava para um empregador, geralmente obrigando-se ao cumprimento de uma jornada de trabalho; (ii) conta própria, pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento sozinha ou com sócio, sem ter empregado ou com ajuda de trabalhador não remunerado; (iii) empregador, pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento tendo pelo menos um empregado; (iv) trabalhador não remunerado, pessoa que trabalhava sem remuneração em empreendimento de membros da unidade domiciliar que era conta própria ou empregador (IBGE, 2007).

Nesse sentido, não é possível considerar que todas as pessoas ocupadas por pelo menos uma hora completa na semana de referência estejam empregadas. Tal como definido na Resolução da OIT relativamente às estatísticas da PEA, adotada na 13ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho (OIT/CIET, 1982), a PEA agrupa as categorias de emprego, subemprego e desemprego. É relevante salientar então a necessidade de interpretar de modo diferenciado os termos trabalho e emprego. Trabalho é considerado como a atividade econômica do trabalhador em ocupação remunerada em dinheiro, ou outros bens ou benefícios (moradia, alimentação etc.) no exercício da produção de bens e serviços ou no serviço doméstico, ou ainda ocupação econômica sem

remuneração na atividade econômica como membro da unidade domiciliar.

O emprego compreende pessoas acima de um certo nível de idade que trabalharam ou que tiveram um emprego durante um determinado período específico, incluindo pessoas assalariadas (ou com uma remuneração em espécie), pessoas temporariamente ausentes do trabalho por razões tais como doença, maternidade ou paternidade, férias, formação ou conflito industrial, e trabalhadores familiares não assalariados que trabalham pelo menos uma hora (OIT, 1982, 1998).

Além disso, um dos indicadores adotados pela OIT para fornecer a base para avaliar o êxito do pleno emprego produtivo e o trabalho decente no dos ODM, diz respeito à “taxa de emprego em termos do total da população” e se refere à proporção da população ativa que está empregada. O indicador é determinado como o quociente entre o número total de pessoas empregadas acima de uma certa idade (geralmente 15 anos ou mais) pela população ativa da mesma faixa etária. Este indicador geralmente se situa entre os 50 e 75%, sendo que uma taxa mais elevada indica que uma maior proporção da população que deveria estar a trabalhar na realidade está a trabalhar. Uma relação menor indica que uma elevada proporção da população não está envolvida diretamente em atividades relacionadas com o mercado de trabalho. A taxa de emprego em termos do total da população que se situa em proporções acima de 80% certas vezes ocorre em países muito pobres, o que geralmente indica uma abundância de empregos pouco qualificáveis (ILO, 2009, p. 19).

O indicador da taxa de emprego em termos do total da população, portanto, mede apenas a quantidade e não faz qualquer referência à qualidade do emprego no qual as pessoas trabalham, e dessa forma não esclarece ao longo do tempo o que representa uma trajetória positiva deste indicador. Um aumento no indicador significa que uma maior percentagem da população no país obteve emprego, o que implicaria na melhora da situação do mercado de trabalho e redução da pobreza apenas se os empregos criados forem bem pagos, produtivos e seguros, ou seja, se forem trabalhos decentes e, dessa forma, não existe uma taxa ótima de emprego em termos do total da população. Como salientam as pesquisas da OIT, as economias desenvolvidas tendem a ter proporções menores de crescimento da taxa do que os países em desenvolvimento, sendo que uma maior produtividade e rendimento significam que poucos trabalhadores são necessários para reunir as necessidades de toda a população. Por outro lado, um aumento da taxa em proporções muito elevadas pode indicar que a maioria das pessoas pobres não está trabalhando de acordo com as necessidades de subsistência independentemente da qualidade do trabalho (ILO, 2009, p. 21).

Ainda de acordo com Resolução da OIT na 16ª Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho (1998), consideram-se como subocupadas as pessoas

que, na semana de referência, trabalharam efetivamente menos que uma determinada jornada de trabalho fixada de acordo com as circunstâncias nacionais, desejavam trabalhar mais e estavam disponíveis para tal.

Por sua vez, entre as pessoas ocupadas são registradas algumas categorias de pessoas segundo sua posição na ocupação: empregado, conta própria, empregador e trabalhador não remunerado.

- (i) Empregado, se refere a pessoa que trabalhava para um empregador, pessoa física ou jurídica, cumprindo **uma jornada de trabalho** e recebendo em contrapartida uma remuneração em dinheiro, mercadorias, produtos ou benefícios, incluindo-se nesta categoria a pessoa que presta serviço militar obrigatório, o clérigo e também o aprendiz ou estagiário que recebe somente aprendizado ou treinamento como pagamento, o trabalhador doméstico e ainda o trabalhador não remunerado de membro da unidade domiciliar que era empregado (IBGE, 2007). Dessa forma, as pessoas ocupadas que na semana de referência exerciam trabalho em um período inferior a uma jornada de trabalho e que estavam disponíveis para assumir emprego nessa semana e tomaram alguma providência efetiva para conseguir trabalho no período de referência de 30 dias, não devem ser consideradas como empregados, apesar de exercerem algum trabalho;
- (ii) Conta própria, define o indivíduo que trabalha explorando o seu próprio empreendimento, sozinho ou com sócio, sem ter empregado e contando, ou não, com ajuda de trabalhador não remunerado de membro da unidade domiciliar;
- (iii) Empregador, representado por pessoa que trabalha explorando o seu próprio empreendimento, tendo pelo menos um empregado e contando, ou não, com ajuda de trabalhador não remunerado de membro da unidade domiciliar;
- (iv) Trabalhador não remunerado de membro da unidade domiciliar, consiste em conta própria ou empregador, que trabalha sem remuneração em empreendimento de membro da unidade domiciliar que é conta própria ou empregador.

A partir destas conceituações, é possível questionar se, uma vez que existe o empregado, a condição oposta a esta situação deve ser considerada de desempregado, ou seja, indivíduos que embora ocupados, não trabalhavam para um empregador (pessoa física ou jurídica) cumprindo uma jornada de trabalho e recebendo em contrapartida uma remuneração em dinheiro, mercadorias, produtos ou benefícios. As metodologias da OIT e do IBGE se referem explicitamente a esta categoria de pessoas ocupadas na semana de referência, que procuraram trabalho no período de 30 dias, mas que estavam disponíveis para assumir um outro trabalho ou trabalho adicional nessa semana e, no período, tomaram alguma providência efetiva para conseguir trabalho distinto do(s) que tinha(m) nesse período. Nesta condição, apesar de estar ocupada em trabalho remunerado por mais de uma hora na semana de referência, o trabalhador declara que não se encontra satisfatoriamente empregado e remunerado (IBGE, 2007; ILO, 2009).

Os conceitos propostos pela OIT definem ainda dois outros indicadores que mensuram situações em que podem se encontrar o empregado:

- (i) “Taxa de trabalhadores na pobreza”, conceito que se refere a trabalhadores que vivem num agregado cujo os membros estima-se que vivam abaixo do nível nacional definido de pobreza. O número de trabalhadores na pobreza pode ser calculado através da equação:

$$\text{Taxa de trabalhadores na pobreza} = (\text{número de trabalhadores que vivem num agregado familiar com um rendimento abaixo do nível de pobreza} / \text{total de emprego}) \times 100. \text{ (ILO, 2009, p. 23).}$$

A hipótese-chave sobre este indicador é que quase todos os pobres que fazem parte do mercado de trabalho estão empregados e esta suposição é feita porque em países em que não existem poupanças sociais, os indivíduos na pobreza devem trabalhar no sentido de manter um nível de subsistência.

- (ii) “Taxa de emprego vulnerável”, que indica uma medida daquilo que são consideradas as atividades de emprego mais vulneráveis, ou seja, trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares. Esta taxa é calculada como a soma de trabalhadores por conta própria e de trabalhadores

familiares como uma proporção do total de emprego:

Taxa de emprego vulnerável = [(número de trabalhadores por conta própria + número de trabalhadores familiares) x total de emprego] / 100. (ILO, 2009, p. 27).

Os indicadores acima definem os indivíduos que compõem a PEA, e com relação a este grupo de pessoas é necessário salientar duas outras condições de pessoas que no momento da mensuração estão incluídas na População Não Economicamente Ativa e não na PEA, porém que potencialmente poderiam estar ativos, o que muda consideravelmente a base de cálculo dos indicadores mencionados. Referem-se a:

- (i) “Pessoas marginalmente ligadas à população economicamente ativa” na semana de referência, definidas como as pessoas não economicamente ativas que trabalharam ou procuraram trabalho no período de referência de 365 dias e estavam disponíveis para assumir um trabalho na semana de referência; e
- (ii) “Pessoas desalentadas”, definidas como as pessoas marginalmente ligadas à população economicamente ativa na semana de referência da pesquisa, que procuraram trabalho ininterruptamente durante pelo menos seis meses, contados até a data da última providência tomada para conseguir trabalho no período de referência de 365 dias, tendo desistido por não encontrar qualquer tipo de trabalho, trabalho com remuneração adequada ou trabalho de acordo com as suas qualificações.

Portanto, é pertinente investigar a interpretação devida dos indicadores calculados pois, se de um lado, é exigida precisão em sua mensuração, por outro deve garantir-se que as análises neles baseadas identifiquem a real situação da qualidade do mercado de trabalho que em termos quantitativos parece se aproximar de uma situação de pleno emprego. Nesta interpretação pode ocorrer a possibilidade de se tomarem como base várias taxas de desemprego (por exemplo, incluindo os desencorajados ou o subemprego visível) que não estão corretamente calculadas, na medida em que, ao estabelecer-se como base de análise uma determinada taxa de desemprego (população desempregada/PEA),

esta deve ser submetida aos ajustamentos necessários em função das possíveis diferenças no conceito de desemprego (numerador), o que significa que essa alteração deveria se refletir necessariamente na população ativa (denominador).

3 A interpretação do pleno emprego no Brasil: desemprego ou desocupação?

Como definido, o pleno emprego, em economia, tem como base uma situação em que não existe qualquer forma de desperdício, seja do capital ou do trabalho, ou seja, significa a utilização da capacidade máxima de produção de uma sociedade e, evidentemente, deve ser utilizada para elevar a qualidade de vida da população. No entanto, como salientado pela OIT, o pleno emprego precisa vir acompanhado de trabalho decente.

A definição de pleno emprego pode variar de um país para outro. Mas, em termos empíricos, o emprego máximo significaria zero desemprego? A OIT considera que ele é estabelecido quando as taxas de desocupados ficam abaixo de 3%, índices registrados nos países desenvolvidos no período após a Segunda Guerra Mundial. Como observado anteriormente, no mês de dezembro de 2011 foi registrado o nível de desocupação no Brasil de 4,7%, considerado próximo ao pleno emprego, e em maio de 2012 a OIT-Brasil divulgou os dados da Tabela 1, que mostram que o país passou a apresentar um nível de desemprego inferior a média mundial e a média dos países desenvolvidos após a crise financeira mundial de 2008.

Tabela 1 - Taxas de desemprego no Brasil, mundo e países desenvolvidos (%)

	2007(*)	2010	2012(**)
Brasil	8,2	5,7	6,0
Mundo	5,6	6,2	6,2
Países desenvolvidos	5,8	8,8	8,5

Nota: (*) Antes da crise de 2008; (**) Abril/2012.

Fonte: ILO (2012).

Os debates questionam se a situação brasileira está caminhando para o pleno emprego e se, em relação aos demais países, o mercado de trabalho do país se encontra melhor situado do que a média dos demais. A resposta positiva para estas duas questões encobre a real condição de trabalho no Brasil, que pode ser melhor visualizada a partir da investigação sobre a distribuição da população ocupada, segundo categorias específicas de trabalho.

A primeira questão que se coloca é o fato de que a PME, que é uma pesquisa domiciliar de periodicidade mensal, investiga características da população residente na área urbana das regiões metropolitanas de abrangência, atualmente abrangendo as Regiões Metropolitanas de Recife, Salvador, Belo

Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre. Além do mais, a Pesquisa Mensal de Emprego é realizada por meio de uma amostra probabilística, planejada de forma a garantir a representatividade dos resultados para os níveis geográficos em que a pesquisa é produzida (IBGE, 2007). Análises regionais no país (Kon, 2002) destacam as diversidades consideráveis entre as estruturas ocupacionais nas metrópoles e no resto das regiões das Unidades Federativas (UF's) e entre as UF's. Dessa forma, a taxa de 6% da tabela se refere apenas às principais metrópoles do país. Qual seria a taxa de ocupação fora das metrópoles, no interior de cada estado?

Uma comparação de indicadores de trabalho entre a PME e a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), realizada anualmente a partir de uma amostra para o país como um todo, é apresentada na Tabela 2. É possível verificar-se a considerável diferença nos vários indicadores e particularmente nas taxas de desocupação, quando a amostra abrange apenas algumas regiões metropolitanas (7,7%) ou o país como um todo (3,6%).

Tabela 2 - Indicadores de trabalho em setembro/2009 - Brasil

	PME	PNAD
População em Idade Ativa - PIA (Milhões)	41,0	162,8
População Economicamente Ativa - PEA (Milhões)	23,3	96,2
Taxa de atividade (PEA/PIA) (%)	56,8	62,1
População Ocupada - PO (Milhões)	21,5	96,4
PO - com carteira (%)	45,0	33,9
Taxa de desocupação (%)	7,7	3,6
Empregados/PEA (%)	...	56,5
Nível de ocupação (%)	52,4	56,9

Fonte: IBGE - PME/2009 e PNAD/2009.

No entanto, a PNAD apresenta um dado relevante que não é calculado na PME, que pode dar uma dimensão a mais na análise do real parâmetro do desemprego: a participação dos empregados na PEA correspondia a 56,5%. A distribuição destes empregados compreende 60% de ocupados com carteira de trabalho, 28,2% sem vínculo empregatício e 12% de militares e estatutários. A PNAD 2009 mostra ainda características de subemprego no Brasil, desde que 5,8% dos ocupados trabalhavam até 14 horas por semana e 22% de 15 a 39 horas, ou seja, por períodos inferiores à jornada legal de trabalho.

Dados mais recentes mostram que a taxa de ocupação da PME, como o complemento da Taxa de Desocupação (TD) na PEA, em abril de 2012 correspondia a 94%, incorporando trabalhadores que se encontram em situações de subemprego, pessoas que não mantem vínculo legalizado com um empregador, pessoas que trabalham por conta própria em condições de trabalho que podem ser satisfatórias, mas também podem ser precárias e não protegidas; dessa forma, está longe de ser aproximada à taxa de emprego, ou seja, o percentual de trabalhadores da PEA que se encontram na situação de empregados, desde

que trabalhavam para um empregador. O nível de informalidade, embora decrescente, ainda ficou em 34,3% dos trabalhadores em janeiro de 2012.

A pesquisa sobre emprego do Dieese/Seade¹ (Tabela 3), embora também abranja apenas regiões metropolitanas, parte de conceitos diferenciados de desemprego, que levam em conta trabalhos precários e desalento, considerando:

(i) Taxa de desemprego - proporção da PEA que se encontra na situação de desemprego total (aberto mais oculto);

(ii) Desemprego oculto:

(a) pessoas que realizam trabalhos precários (algum trabalho remunerado ocasional de auto-ocupação) ou não remunerado e que procuraram mudar de trabalho nos 30 dias anteriores à semana de referência ou sem êxito nos 12 meses anteriores;

(b) Oculto pelo desalento - pessoas que não possuem trabalho nem procuraram nos últimos 30 dias anteriores por desestímulo do mercado de trabalho, mas apresentaram procura efetiva de trabalho nos últimos 12 meses.

Tabela 3 - Taxas de desemprego nas regiões metropolitanas(*) (%)

Taxas de desemprego	1998	2005	2006	2009	2010	2011
Total	18,7	17,9	16,8	14,0	11,9	10,5
Aberto	11,7	11,3	11	9,7	8,5	7,9
Oculto	6,9	6,6	5,7	4,3	3,4	2,6
Trabalho precário	4,6	4,6	3,9	2,8	2,3	1,7
Desalento	2,3	2,1	1,9	1,5	1,1	0,9

Fonte: Dieese - Convênio Seade-Dieese, MET/FAT e convênios regionais.

Nota: (*)Correspondem ao total das regiões metropolitanas de Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Salvador, São Paulo e Distrito Federal.

Observe-se inicialmente na Tabela 3 que a taxa de desemprego total foi de 14% em 2009, quando as informações de taxa de ocupação do mesmo ano pela PME e pela PNAD se situaram respectivamente em 7,7% e 3,3%, desde que não incluíam o desemprego oculto e o subemprego. Dessa maneira, é possível inferir-se que as taxas de desemprego Dieese/Seade estão mais próximas à realidade do mercado de trabalho brasileiro. Por outro lado, é verificado que as taxas de desemprego de todos os tipos da pesquisa Dieese decresceram gradativamente no período analisado, porém o desemprego oculto ainda permaneceu em quase 3% em 2011.

¹ Dieese -Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos e Seade - Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados.

4 Considerações finais

As conceituações teóricas sobre o pleno emprego implicam, no caso da oferta de mão de obra, o desenvolvimento das potencialidades da população ativa e, do lado da procura de trabalhadores, a capacidade de criação de emprego em números e nas qualificações suficientes e em condições adequadas à oferta, sem comprometer, contudo, a produtividade do trabalho.

Nesse sentido, a economia brasileira se encontra afastada do pleno emprego, desde que apresenta características específicas da estruturação do mercado de trabalho, marcadas por um mercado informal grande, subocupação, baixos salários² e rendimentos médios baixos que não condizem com uma situação de pleno emprego.

A pesquisa base para a determinação do desemprego no país oculta esta real situação da qualidade do trabalho e dificulta as análises conjunturais que servem de base para o entendimento da situação do país no contexto mundial, particularmente em momentos de crise econômica, e pode viesar a elaboração de políticas públicas e privadas voltadas para a modernização do mercado de trabalho. A reformulação da mensuração do indicador de desemprego deve ser elaborada de modo a incorporar a parcela dos trabalhadores que se encontram em situações precárias de trabalho ou situações em que o potencial de produtividade do trabalho não está completamente utilizado. Estas reformulações dizem respeito ainda à determinação de uma amostra representativa do país como um todo, e que apresente as diferenças regionais consideráveis da estrutura ocupacional.

Assim, o problema de definir, ou interpretar o significado do estado de pleno emprego em uma economia significa também entender o nível de intervenção governamental possível e necessária através de políticas públicas para manter aquele estado. A utilização de um indicador específico para a análise do mercado de trabalho pode ocultar o verdadeiro diagnóstico da situação brasileira, dificultando a formulação das políticas necessárias de apoio a este mercado e à força de trabalho.

Referências

- Aguas, M. F. F. (2010). “Uma análise da evolução recente da Taxa de Desemprego segundo diferentes classificações”. *Encontro ABEP/NEPO*.
- CIES. (2010). “Observatório das desigualdades: indicadores de desemprego Eurostat”. URL [on-line]: <http://observatorio-das-desigualdades.cies.iscte.pt/index.jsp>.
- Couto, J. M.; Couto, A. C. L.; Freitas, C. E. (2008). “PIB, desemprego e Keynes:

² Segundo o IPEA, 80% dos salários se situam em até dois salários mínimos.

- relações concretas (1991-2008)". *A Economia em Revista* 16(1).
- IBGE. (2007). "Notas metodológicas, em Pesquisa Mensal de Emprego". *Série Relatórios Metodológicos* 23. URL [on-line]: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/>. Acesso em: 02 de abril de 2012.
- IBGE. (2012). *Pesquisa Mensal de Emprego*. URL [on-line]: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/>. Acesso em: 02 de abril de 2012.
- IBGE. (2009). *Pesquisa Nacional por Amostra de domicílios - 2009*, vol. 30. Rio de Janeiro: IBGE.
- ILO. (2007). "Director-General's introduction to the International Labour Conference decent work for sustainable development". *ILC 96-2007/Report I (A)*.
- ILO. (2012). *Global Employment Trends 2012*. Geneva: ILO. URL [on-line]: <http://www.ilo.org.br>. Acesso em: 30 de maio de 2012.
- ILO. (2009). *Guide to the new Millennium Development Goals Employment Indicators: including the full set of decent work indicators*. Geneva: ILO.
- Keynes, J. M. (1983). *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Abril cultural.
- Kon, A. (Org.) (2002). *Unidade e fragmentação: a questão regional no Brasil*. São Paulo: Perspectiva.
- Missio, F. J.; Oreiro, J. L. (2006). "Equilíbrio com pleno emprego e equilíbrio com desemprego em um contexto de preços e salários flexíveis: o debate entre Keynes e os (neo) clássicos". *Texto para discussão Revista Economia & Tecnologia*. URL [on-line]: http://www.economiaetecnologia.ufpr.br/textos_discussao/texto_para_discussao_ano_2006_texto_05.pdf.
- OIT. (2007). *Trabalho decente e juventude - América Latina*. Brasília: OIT Brasil.
- OIT. (1998). *Décima Sexta Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho*, Genebra: OIT..
- OIT/CIET. (1982). *Décima Terceira Conferência Internacional dos Estatísticos do Trabalho*, Genebra: OIT/CIET.
- OIT. (2009). *Guia sobre os novos indicadores de emprego dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio*. Genebra: OIT.
- Pigou, A. C. (1968). *The theory of unemployment*. New York: Augustus M. Kelley.

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

O debate sobre a tendência ao pleno emprego no Brasil

*Marcelo Weishaupt Proni**

Resumo: Nos últimos anos, tem sido dito que o mercado de trabalho brasileiro caminha para atingir uma situação de “pleno emprego”, fato que tem sido entendido como uma conquista do Governo e, ao mesmo tempo, como um fator de pressão salarial e inflacionária. O artigo inicia apresentando o modo como o tema vem sendo abordado na mídia, busca evidenciar os significados atribuídos ao termo e ressaltar os argumentos que embasam ou contestam a tese do pleno emprego. Para subsidiar o debate, analisa a dimensão do excedente estrutural de mão de obra em diferentes regiões do país e a evolução recente da taxa de desemprego nas maiores metrópoles brasileiras. Em seguida, destaca características pessoais dos desempregados e o caráter segmentado do mercado de trabalho nacional. Ao final, esclarece que a escassez de trabalhadores especializados em alguns ramos é um problema relacionado com a formação profissional, argumenta que a tese do pleno emprego só é válida para poucas metrópoles da região sul e se contrapõe aos discursos que empregam o termo de maneira imprópria, sem considerar a complexidade da questão.

Palavras-chave: Pleno emprego; Mercado de trabalho; Desemprego.

Classificação JEL: J20; J60; E24.

* Doutor em Educação Física pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor-doutor da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Endereço eletrônico: mwproni@eco.unicamp.br.

1 Introdução

Em 2010, alguns economistas afirmaram que o mercado de trabalho brasileiro caminhava para atingir uma situação de pleno emprego. A taxa média anual de desemprego medida pelo IBGE vinha se reduzindo de forma consistente e se dirigia para um patamar em torno de 6% da população economicamente ativa. Em adição, a procura por trabalho estava se tornando menor do que a oferta de vagas em vários ramos de atividade econômica. O otimismo em relação ao bom desempenho da economia fez com que o Ministério do Trabalho e Emprego projetasse a persistência de um elevado nível de geração de empregos no mercado de trabalho nacional. A manutenção de uma trajetória favorável poderia acarretar, em poucos anos, uma redução da taxa de desemprego para um patamar inferior a 4% da PEA. Mas, ao mesmo tempo, configurou-se um debate sobre os problemas que este novo cenário estava colocando para as empresas com dificuldades para contratar funcionários e sobre a ameaça que a pressão salarial representava para a estratégia de controle da inflação adotada pelo Banco Central.

O presente artigo tem como objetivo central esclarecer os leitores sobre as nuances do debate relacionado com a utilização do termo “pleno emprego” para descrever a situação recente do mercado de trabalho nas principais metrópoles brasileiras. Para tal, o texto está dividido em seis seções, além dessa introdução. A primeira faz um breve resumo da maneira como o tema foi abordado em veículos de comunicação, apresentando os argumentos utilizados por governantes, líderes empresariais e estudiosos do tema, buscando evidenciar que o termo tem sido usado com distintos significados e propósitos. A segunda menciona os pressupostos teóricos do debate e ressalta argumentos que permitem contradizer os discursos mais afoitos e refutar a tese da prevalência do pleno emprego. A terceira enfoca as informações disponíveis sobre o mercado de trabalho brasileiro para 2010, em especial sobre o número de desocupados e de ocupados sem rendimento, procurando mensurar a dimensão do excedente estrutural de mão de obra em diferentes regiões do país. A quarta examina a evolução recente da taxa de desemprego aberto nas principais metrópoles brasileiras e mostra que o chamado “desemprego oculto” se manifesta com intensidade variada. A quinta coloca em evidência os grupos mais atingidos pelo desemprego nas áreas metropolitanas, destacando em especial a faixa etária e o grau de instrução, e enfatiza o caráter segmentado do mercado de trabalho nacional. Por fim, são feitas algumas considerações adicionais relativas à controvérsia sobre a validade e o equívoco do uso do termo “pleno emprego” no contexto atual.

2 Diferentes pontos de vista

No final de seu mandato, o próprio presidente Luiz Inácio Lula da Silva chegou a sugerir que a economia brasileira havia alcançado um patamar de pleno emprego¹. Tratava-se de uma conquista que devia ser comemorada. O

1 Cf. “Lula afirma que o país está em padrão de pleno emprego”. *Brasil Econômico*, 20/12/2010.

ponto de vista do Governo Federal era claro: o bom desempenho do mercado de trabalho, tanto em termos de geração de empregos como de elevação dos salários, tinha se tornado fundamental para o novo modelo de desenvolvimento do país.

No mesmo sentido, em outubro de 2011, o então ministro do Trabalho, Carlos Lupi, ainda acreditava que o mercado de trabalho nacional alcançaria o pleno emprego ao longo de 2012. Segundo ele, seria possível alcançar uma taxa de desemprego próxima a 5% (no conjunto das metrópoles pesquisadas pelo IBGE), a despeito dos prováveis efeitos decorrentes da crise econômica internacional, que atingia principalmente os Estados Unidos e a Europa².

Por outro lado, nos últimos anos, a trajetória declinante da taxa de desemprego passou a ser vista com preocupação por representantes da iniciativa privada, à medida que se manifestava um descompasso entre a oferta e a demanda de trabalhadores qualificados. Manchete publicada na revista *Brasil Econômico*, em 30 de abril de 2010, afirmava: “Brasil caminha para atingir o pleno emprego”. De acordo com o editorial, a construção civil era um dos setores mais afetados pela escassez de trabalhadores especializados. Mas, a carência de profissionais era apontada como um problema relevante por empresas de ramos variados: agronegócio, mineração, transportes, sistema financeiro, tecnologia da informação, entre outros. Previa-se, por exemplo, uma escassez de 140 mil vagas no setor de TI, onde o salário médio de um consultor subiu cerca de 40% entre 2007 e 2010. Era necessário, portanto, ampliar os esforços destinados a qualificar trabalhadores e garantir uma oferta adequada de mão de obra.

Para exemplificar o discurso predominante entre os empresários, pode-se mencionar a opinião de Cláudio Konz, presidente da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco), em artigo publicado em maio de 2011:

O mercado de trabalho brasileiro vive um dilema: em alguns lugares temos a falta da mão de obra qualificada, enquanto em outros observamos trabalhadores sem qualificação para a indústria ou o comércio sobrando. A questão da qualificação é fundamental para darmos um salto de qualidade no potencial humano dos nossos trabalhadores e imprescindível para uma situação de pleno emprego. (Konz, 2011).

Por sua vez, em matéria publicada na revista *Exame* em abril de 2011, as jornalistas Alexa Salomão e Tatiana Gianini relatavam o aumento da concorrência por profissionais qualificados no setor privado e alertavam para o “risco de apagão da mão de obra”. Embora o forte dinamismo na geração de empregos e a elevação do salário mínimo tenham ajudado a expandir o consumo e a estimular o investimento produtivo em 2010, a continuidade do crescimento acelerado estava ameaçada em razão do gargalo na oferta de profissionais para atender a demanda das empresas. Os 8 milhões de brasileiros desempregados não estavam aptos a ocupar as milhões de vagas que seriam criadas nos próximos

2 Cf. “Lupi prevê pleno emprego no Brasil em 2012”. *Zero Hora*, 01/10/2011.

anos por causa da “herança maldita de um sistema educacional quase sempre inepto e ineficiente”³.

Outro problema atribuído ao pleno emprego foi a elevação da taxa de inflação nos primeiros meses de 2011. A solução proposta pela corrente ortodoxa pode ser sintetizada na seguinte fórmula: conter o crescimento econômico no curto prazo e apostar numa elevação da produtividade do trabalho no longo prazo. Para entender como o argumento foi exposto para a formação da opinião pública, vale a pena reproduzir aqui um longo trecho da matéria publicada pela *Exame*:

Quando um país não consegue suprir a demanda por mão de obra, a própria perspectiva de crescimento fica em xeque. O mecanismo funciona da seguinte maneira: o desemprego muito baixo dá poder aos trabalhadores para pedir aumento de salário. Salários maiores pressionam os custos das empresas, que reagem aumentando preços e gerando inflação. O governo vê-se, então, diante da opção de esfriar a economia ou aceitar mais inflação - e o bom senso manda que a primeira opção seja a escolhida. Atualmente, os salários são um dos itens que mais pressionam a inflação. Os reajustes salariais dos empregados domésticos, um custo que faz parte da composição do IPCA, o índice oficial de inflação, ficam acima do próprio IPCA há cinco anos - o próprio governo contribuiu para isso ao dar aumentos reais expressivos ao salário mínimo. Mesmo assim, os sindicatos de trabalhadores continuam obtendo reajustes acima da inflação. No ano passado, quase 90% das 700 negociações entre patrões e empregados resultaram em ganhos reais. Recentemente, cerca de 80.000 operários cruzaram os braços em obras do Programa de Aceleração do Crescimento exigindo aumento da remuneração [...]. Desde 1973, os custos de mão de obra não representavam uma fonte de pressão inflacionária no Brasil. “Corremos o risco de entrar numa espiral de aumentos de preços”, diz Aurélio Bicalho, economista do Itaú Unibanco. “Este é um ano decisivo para conter a inflação - e a única maneira de fazer isso é frear o crescimento”.

Em teoria, haveria uma alternativa melhor. Em qualquer economia, os salários podem subir de maneira sustentada se forem acompanhados pelo aumento da produtividade. A produtividade, uma medida do valor gerado anualmente pelo trabalhador, depende de diversos fatores: a aplicação de tecnologia, a gestão das operações, o nível de inovação e a formação educacional do trabalhador. “Nenhum país consegue manter crescimento robusto e consistente se não investir na produtividade”, diz o economista Laurence Ball, professor da universidade americana John Hopkins e estudioso da relação entre produtividade e crescimento. As estatísticas evidenciam quanto o Brasil está defasado. De 2000 a 2008, o índice de produtividade da Coreia do Sul cresceu, em média, 7,4% ao ano. O da China, 5,2%, o dos

³ Salomão, A.; Gianini, T. “Um país em busca de gente”. *Exame*, 01/04/2011.

Estados Unidos, 4,6%, e o da Argentina, 3%. Enquanto isso, a produtividade brasileira evoluiu pouco 0,9% por ano. O passo é vagaroso em boa medida porque a educação nas nossas escolas perdeu qualidade, e isso faz com que a maioria dos recém-formados chegue ao mercado de trabalho com deficiências que nem sempre podem ser corrigidas com cursos de qualificação. Isso sem falar que as empresas estão absorvendo, por falta de opção, pessoas sem nenhuma base educacional. “Não é fácil treinar”, diz José Márcio Camargo, professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. “Você pode ensinar um pedreiro a colocar um tijolo sobre o outro, mas, se ele não souber ler, contar, medir e não conseguir conversar com o engenheiro, seu trabalho vai ser feito com muita lentidão e desperdício.” (Salomão; Gianini, 2011).

Contudo, a tese de que havia um generalizado “risco de apagão de mão de obra” foi contestada por Anselmo dos Santos e José Dari Krein, professores do Instituto de Economia da Unicamp, em entrevista ao jornalista Paulo Daniel, em agosto de 2011:

[...] não é necessário exagerar na caracterização do problema: há falta sim de força de trabalho qualificada; mas ela está principalmente localizada em alguns segmentos que apresentaram maior dinamismo nos últimos anos e que haviam ficado por muito tempo estagnados, como é o caso exemplar da construção. As queixas são também amplificadas pelo fato de que por muito tempo os salários no Brasil ficaram deprimidos. Agora, com a redução do desemprego e o aumento de boas oportunidades, os trabalhadores conseguem encontrar emprego com rendimento mais elevado, mas muitos empresários acham esse patamar salarial incompatível com seus custos ou suas políticas de recursos humanos definidas com os parâmetros de um país de desemprego recorde e salários baixíssimos. Em muitos casos, os salários apenas recuperaram seus valores do início dos anos 90; em alguns casos ainda estão abaixo do seu valor real de 1980. Quando o desemprego era recorde, no final dos 1990 e início dos 2000, o discurso para os “inempregáveis” responsabiliza-os pelo desemprego, em função de sua suposta baixa formação e qualificação profissional. Mesmo com essa perspectiva neoliberal hegemônica, a educação não foi profundamente alterada e os cursos de qualificação com os bilhões de reais do Fundo de Amparo ao Trabalhador pouco contribuíram para melhorar a situação. Naquele momento o “apagão” era de emprego, de perspectiva para os trabalhadores. Poucos se interessaram pelo problema quando sobrava força de trabalho, inclusive qualificada. Agora estão correndo e, ao mesmo tempo, reclamando, não se sabe de quem, pela escassez de força de trabalho qualificada e elevados salários. (Daniel, 2011).

Para eles, ainda não se caracterizava uma situação de pleno emprego, uma vez que a taxa de desemprego metropolitano estava acima de 6%, com regiões e segmentos sociais apresentando taxas bem superiores a este patamar, e que a taxa de desemprego total (incluindo o “desemprego oculto”) estava próxima de 10%. Entretanto, se fosse mantida a trajetória de crescimento do PIB a uma média de 4% ao ano, acreditavam que, até o final do governo Dilma, poderia ser alcançada uma “situação típica de pleno emprego de uma economia em desenvolvimento com renda *per capita* intermediária”, ou seja, uma situação em que o desemprego aberto é relativamente baixo, mas persiste uma parcela expressiva dos trabalhadores cuja ocupação está presa a trabalhos informais e precários.

O agravamento da crise econômica na Europa e suas repercussões sobre a economia brasileira, no último trimestre de 2011, sinalizaram dificuldades maiores para o mercado de trabalho nacional em 2012. Neste contexto, a BBC Brasil procurou ouvir três especialistas para debater os efeitos prováveis de um “ajuste macroeconômico” sobre a geração e a procura de empregos no país⁴. Para Daniel Sousa, professor do Ibmecc do Rio de Janeiro, a economia nacional estava se aproximando do “limite de seu potencial de crescimento” e esse efeito começaria a ser sentido no mercado de trabalho em 2012. Na sua opinião, “o Brasil se aproximou bastante do pleno emprego nos últimos meses”.

Já Rodrigo Leandro de Moura, da Fundação Getúlio Vargas do Rio, tinha outra posição: “o país ainda não vive uma taxa natural de desemprego, mas sim vive um momento estável, devido às boas condições da economia”. Ele previa uma desaceleração do crescimento e que a taxa de desemprego começaria a subir, uma vez que a economia não teria capacidade para criar vagas em número suficiente para absorver a elevada oferta de mão de obra. Assim, a tendência de redução da taxa de desemprego só seria sustentável com investimento em infraestrutura e em educação e com uma “revisão da carga tributária”.

Por sua vez, o então presidente do IPEA, Márcio Pochmann, afirmava que a redução na taxa de crescimento do PIB estava diminuindo a geração de empregos e que o país estava longe do pleno de emprego (só alcançaria essa condição quando a taxa de desocupação diminuísse para perto de 3%). Em acréscimo, também refutava o discurso que condena as políticas de combate ao desemprego por causa do compromisso com o controle da inflação:

Para muitos analistas, o governo estaria afrouxando o controle da inflação para evitar uma alta no desemprego, estimulando a economia com a expansão do crédito. Pochmann diz que “não vê” o governo diante de uma escolha entre um controle mais forte da inflação e a manutenção dos atuais níveis de emprego. “Não vejo essa escolha [...]. Isso se aplica em economias desenvolvidas, com um mercado de trabalho estruturado, o que não é o caso brasileiro”, diz. (Moraes, 2011).

No início de 2012, quando o IBGE divulgou que a taxa média de desemprego referente a dezembro de 2011 tinha alcançado o menor nível desde

⁴ Moraes, M. “Em baixa recorde, desemprego deve voltar a subir em 2012”. *BBC Brasil*, 24/11/2011.

2002 (4,7%), retornou a discussão em torno da tendência ao pleno emprego. O próprio gerente da PME, Cimar Azeredo, tratou de esclarecer que havia grandes disparidades regionais (as metrópoles do nordeste apresentam taxas bem maiores do que as do sul do país) e que não era adequado falar em pleno emprego num mercado de trabalho com um número expressivo de empregados sem carteira assinada e de trabalhadores que não contribuem com a Previdência. Nas suas palavras: “O pleno emprego leva em conta outros indicadores, não somente a taxa de desocupação”⁵.

Na mesma direção, o economista do Dieese, Sérgio Mendonça, considerava não ser possível afirmar que o país já vivia próximo de uma situação de pleno emprego. Segundo ele, embora cada país tenha um mercado de trabalho com características próprias, para que houvesse pleno emprego a taxa de desemprego teria de ser inferior a 4% da PEA. Mendonça também esclarecia que a taxa medida pelo Seade/Dieese é maior que a do IBGE, por incluir o desemprego oculto pelo trabalho precário e pelo desalento, e que tanto a PED como a PME apontavam para uma redução mais lenta da taxa de desemprego:

“Na série do Seade/Dieese, estamos, em termos numéricos, mais distantes do pleno emprego que o IBGE. De qualquer forma, a tendência é a mesma”, disse. [...] O que é evidente, ressaltava Mendonça, é a diminuição do ritmo de queda do desemprego se comparado a anos anteriores. (Warth, 2012).

De qualquer modo, a obsessão pelo pleno emprego continuou a permear o discurso de muitos analistas. Em abril de 2012, o professor da Universidade de São Paulo (USP), José Pastore, afirmou que o mercado de trabalho estava “apertado”, mas que havia grandes chances de a economia como um todo crescer no segundo semestre, o que permitiria “fechar o ano com pleno emprego”, com a taxa anual de desemprego situada entre 5,5% e 6% da PEA. Isto é, “todos os trabalhadores que aceitarem receber os salários oferecidos no mercado estarão empregados”⁶. Para ele, a baixa geração de empregos na indústria brasileira se devia ao fato do custo do trabalho ter crescido acima da produtividade. A desoneração da folha de pagamento e as medidas de incentivo à atividade econômica adotadas pelo Governo Federal permitiriam retomar a criação de postos de trabalho. No entendimento de Pastore, uma reforma trabalhista que reduza encargos sociais e diminua o custo do trabalho no Brasil é condição essencial para alcançar e manter o pleno emprego.

Por sua vez, Roberto Padovani, economista-chefe da Votorantim Corretora, em artigo publicado em março de 2012, confessou sua dificuldade de interpretar os indicadores macroeconômicos, uma vez que o crescimento brasileiro vinha sendo marcado por “duas velocidades”: por um lado, forte consumo doméstico; por outro, um desempenho industrial fraco. Para ele, este cenário configurava “um ambiente paradoxal de baixo crescimento associado a

5 Saraiva, A. “Brasil não vive ainda momento de pleno emprego, ressaltava IBGE”. *O Estado de São Paulo*, 26/01/2012.

6 Assis, F. C. de. “Emprego vai reagir a medidas do governo no 2º semestre, diz Pastore”. *O Estado de São Paulo*, 19/04/2012.

pleno emprego”⁷. Na verdade, esta dificuldade deriva da insistência em aplicar à economia brasileira a ideia difundida em universidades norte-americanas de que uma taxa média de desemprego num patamar entre 5% e 6% está muito próxima ao nível de equilíbrio de longo prazo, ou seja, uma situação de “pleno emprego”.

3 Aspectos teóricos do debate

Na seção anterior, ficou evidente que tem havido um recorrente debate em torno do entendimento das tendências recentes do mercado de trabalho brasileiro. Também ficou claro o caráter polissêmico de “pleno emprego”, uma vez que o termo tem sido usado com distintos significados e propósitos. Convém, então, examinar mais detalhadamente os pressupostos dos argumentos apresentados.

Na teoria econômica, a expressão “pleno emprego” foi usada, inicialmente, para descrever uma situação em que o sistema opera em equilíbrio e com a utilização máxima dos recursos disponíveis (capital, trabalho e matérias primas). O desemprego era visto como um fenômeno voluntário (quando o trabalhador recusa o salário resultante do equilíbrio entre a oferta e a procura) ou como um sintoma do funcionamento desequilibrado do mercado de trabalho ocasionado por interferências indevidas do governo e dos sindicatos na definição dos salários. Esta formulação foi criticada duramente por Keynes⁸, uma vez que o sistema econômico pode operar normalmente abaixo de sua capacidade produtiva ótima (sem o pleno emprego dos fatores produtivos). Nesta visão, o desemprego involuntário resulta de uma insuficiência no nível da demanda efetiva e não de uma suposta rigidez salarial.

Depois da II Grande Guerra, o termo passou a ser aplicado em sentido mais restrito, circunscrito à força de trabalho, para descrever uma situação em que o número de vagas a serem preenchidas é sempre maior do que o número de pessoas desempregadas. Neste caso, pode persistir uma taxa residual de desemprego (abaixo de 3%) porque a correspondência entre a oferta e a demanda por trabalho não é um processo automático e instantâneo. Para Lord Beveridge⁹, cabe ao governo nacional a responsabilidade de adotar políticas macroeconômicas compromissadas com a manutenção do pleno emprego, assim como criar mecanismos que assegurem um bom funcionamento do mercado de trabalho (tais como o salário mínimo, a jornada de trabalho legal, o seguro-desemprego, a qualificação profissional e a intermediação de mão de obra).

Posteriormente, economistas influentes passaram a argumentar que o pleno emprego (ou o nível ótimo da atividade econômica) deveria ser entendido como a situação em que se verifica uma “taxa natural de desemprego”¹⁰, isto é, aquela consistente com a estabilidade dos preços (ou com uma taxa de inflação

7 Padovani, R. “Brasil: pleno emprego com baixo crescimento”. *Exame*, 26/03/2012.

8 Keynes, J. M. 1973 [1936]. *The general theory of employment, interest and money*. London: MacMillan.

9 Beveridge, W. 1945 [1944]. *Full employment in a free society*. New York: W.W. Norton.

10 Phelps, E. S. (1967). “Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time”. *Economica* 34; Friedman, G. (1968). “The role of monetary policy”. *American Economic Review* 58.

baixa e constante). Na abordagem monetarista, (i) a taxa de desemprego é imune a uma regulação da demanda agregada no longo prazo, pois a taxa tende a retornar ao seu nível natural; (ii) o custo de tentar obter alguma redução no curto prazo da taxa de desemprego abaixo da taxa natural é a aceleração da inflação; e (iii) o desemprego só pode ser efetivamente reduzido por medidas microeconômicas que aumentem a flexibilidade do mercado de trabalho.

No final do século XX, num período em que o desemprego havia se tornado um problema crônico em muitas partes do globo e predominava a crença de que o crescimento econômico não era mais capaz de gerar empregos em volume suficiente, a Organização Internacional do Trabalho insistiu na necessidade de resgatar o pleno emprego como um tema prioritário na agenda política¹¹. Para a OIT, o conceito formulado na Convenção 122¹² (adotada em 1964) continuava válido, mas as mudanças no mercado de trabalho (em especial, o aumento da participação das mulheres, a redução do emprego na grande empresa, a maior concorrência entre os trabalhadores, a flexibilização da jornada de trabalho e a difusão de formas atípicas de trabalho) tornavam necessária uma atualização do conceito. Continuava prevalecendo a ideia de que deve existir uma oferta de vagas (ou oportunidades) para contemplar todos aqueles que estão disponíveis e aptos para trabalhar e que tomam providências para tal. Contudo, a definição de pleno emprego poderia ser interpretada de maneiras diferentes, dependendo das características do mercado de trabalho em cada país. Inclusive, deveriam ser levadas em consideração as diferenças estruturais do mercado de trabalho entre os países industrializados, os países em desenvolvimento e aqueles que tinham feito a transição para uma economia de mercado. Em alguns países, o nível socialmente aceitável de desemprego manteve-se no patamar entre 2% e 2,5%, mas em outros subiu para um patamar entre 4% e 5%, ao passo que em muitos casos a preocupação maior era com a redução do subemprego. Assim, não seria correto estabelecer uma única taxa de desemprego capaz de indicar o limiar para uma situação de pleno emprego, qualquer que seja o país¹³.

Portanto, nas últimas décadas, o uso da expressão “pleno emprego” passou a evocar distintos significados e compromissos. E não causa estranheza o fato do termo, atualmente, remeter a diferentes definições. Para uns, o pleno emprego ocorre quando todos os trabalhadores empregados recebem salários de equilíbrio nos respectivos segmentos e o desemprego residual é voluntário, ou seja, parcela pequena dos trabalhadores se recusa a aceitar o salário oferecido no mercado. Para outros, ocorre quando a existência de trabalhadores sem emprego é explicada por fricções no funcionamento do mercado de trabalho (desemprego

11 Cf. *El empleo en el mundo 1996/97*. Ginebra: OIT, 1996.

12 A Convenção n. 122 da OIT, relativa à política de emprego, estabelece que os Estados membros devem adotar uma política ativa para a promoção do pleno emprego, com trabalho produtivo e de livre escolha, o que requer ações eficazes no sentido de garantir uma oferta adequada de mão de obra e de superar tanto o desemprego como o subemprego.

13 Dada a variedade de situações de trabalho observadas em diversos países, a OIT argumentou que um progresso no sentido do pleno emprego deve ser medido por meio de uma combinação de indicadores. Estes incluem a taxa de crescimento do emprego no setor moderno, a evolução do rendimento médio real, as taxas de desemprego (aberto e oculto) e a presença de subemprego no setor informal. Visto desta forma, o pleno emprego fornece uma noção em torno da qual as políticas podem ser formuladas para aumentar tanto o volume como a qualidade do emprego e, assim, garantir um crescimento econômico equitativo e com redução da pobreza. Cf. *El empleo en el mundo 1996/97*, cap. II.

friccional), sendo normal que uma baixa porcentagem dos trabalhadores fique sem contrato de trabalho por um curto período de tempo (até dois meses), desde que a incidência do desemprego de longa duração seja insignificante. Há aqueles que dizem não ser desejável que a economia opere com um nível de desemprego muito baixo, uma vez que isto provoca pressão salarial generalizada e aceleração inflacionária, sendo mais indicado considerar que a manutenção do pleno emprego supõe a convivência com uma taxa natural de desemprego compatível com o equilíbrio no longo prazo. E há os que procuram enfatizar o caráter substantivo do debate e vinculam o pleno emprego à qualidade das ocupações existentes. Além disso, não é fácil adaptar o conceito à realidade dos países em desenvolvimento, nos quais o desemprego muitas vezes ocorre de forma disfarçada, ou melhor, de um modo que não é captado pelo indicador convencional da condição de atividade econômica.

No Brasil, nos anos recentes, a redução na taxa média anual de desemprego ocorreu em simultâneo com uma maior escassez de mão de obra especializada em vários setores de atividade. Em paralelo, a preocupação com o controle da inflação também motivou o debate sobre a questão do pleno emprego, num período em que o crescimento econômico foi visto como ameaça à estabilidade monetária. De fato, o problema da falta de profissionais qualificados foi visto não apenas como um obstáculo ao aumento da produtividade e à sustentação do crescimento do PIB, mas como justificativa para a manutenção de uma política monetária austera, diante do perigo de aceleração inflacionária. Embora a questão do pleno emprego não se confunda com o problema da oferta de força de trabalho qualificada, muitos analistas enfatizaram a relação entre ambos, como mostra a matéria publicada na Exame:

A teoria econômica tem um nome para a nova dinâmica registrada no Brasil - pleno emprego. Trata-se do estágio em que a taxa de desemprego cai a níveis muito baixos e praticamente todas as pessoas qualificadas estão empregadas. Não existe um número que delimite exatamente quando isso ocorre. Devido ao grande número de desempregados ainda existente, não há consenso entre os especialistas se, afinal, o Brasil estaria ou não no pleno emprego. Quem defende que sim leva em consideração as dificuldades para o preenchimento das vagas. “Basta olhar o que está acontecendo: faltam babás, pedreiros, soldadores, técnicos, engenheiros, e a rotina das pessoas e das empresas já está sendo afetada pela escassez de gente”, diz Luiz Carlos Mendonça de Barros, sócio da Quest Investimentos. “Estamos vivendo o pleno emprego - com seus benefícios e problemas.” (Salomão; Gianini, 2011).

Contudo, num mercado de trabalho heterogêneo e marcado por profundas desigualdades regionais, a discussão teórica em torno da tendência ao pleno emprego ganha maior complexidade. Conforme esclarece um estudo divulgado pelo IPEA, em fevereiro de 2012, é necessário examinar com mais cuidado os fatores que influenciam a oferta de mão de obra no Brasil, assim como a sua

variação ao longo do ciclo econômico (mudanças na conjuntura podem estimular ou inibir a participação no mercado de trabalho):

Portanto, uma investigação que busque compreender o fenômeno do pleno emprego na economia brasileira deve buscar também os determinantes da movimentação da população em idade ativa entre as situações de inatividade e atividade no mercado de trabalho, isto é, o comportamento da oferta de mão de obra não é independente do comportamento da demanda por mão de obra, a qual, por sua vez, varia de acordo com o ciclo econômico. [...]

Por diversas razões, existe um elevado contingente de pessoas, no Brasil, que alterna momentos de inserção no mercado de trabalho (quer seja como ocupados - muitas vezes em situações precárias, do ponto de vista da execução de algum tipo de trabalho, bem como de irregularidade e instabilidade da remuneração - ou como desempregados) com momentos de inatividade, quer seja por decisões relacionadas a uma avaliação de que teria dificuldade de encontrar trabalho naquele momento ou naquela região, ou por circunstâncias pessoais (como, por exemplo, doença em família ou dificuldades de locomoção relacionadas a fatores logísticos da região em que habita, ou também por enfermidade). A própria existência desse fenômeno das oscilações das taxas de participação revela ser elevado o contingente da PEA que tem sua capacidade laborativa subutilizada. (Lameiras; Mattos; Acioly; Calixtre; Pires, 2012).

A oscilação da taxa de participação no mercado de trabalho brasileiro é entendida como consequência da heterogeneidade estrutural que predomina no mundo do trabalho. Nestas circunstâncias, a manutenção de uma trajetória sustentada de crescimento econômico é vista como condição importante e necessária, mas não suficiente, para que a taxa de desemprego continue se reduzindo em direção ao pleno emprego, ou para minimizar as disparidades existentes na estrutura ocupacional em âmbito nacional.

A heterogeneidade do mercado de trabalho brasileiro se expressa, de acordo com o estudo do IPEA, pela convivência de empregos formalmente registrados (e sob a proteção da legislação) com diversas modalidades de ocupação precária e de inatividade involuntária (não participação na PEA apesar da necessidade de trabalhar). Como no Brasil não há um sistema de seguro-desemprego que seja suficientemente abrangente e eficaz, nos momentos em que há uma insuficiente capacidade de geração de empregos, muitos trabalhadores recorrem a alguma estratégia de sobrevivência associada com as formas mais instáveis de trabalho informal ou se retiram temporariamente do mercado de trabalho, esperando uma oportunidade para se reinserir no futuro.

Portanto, aquelas teorias relativas ao funcionamento do mercado de trabalho formuladas no centro do capitalismo não deveriam ser aplicadas de maneira imediata no país. Ao explicitar as características estruturais que diferenciam o mercado de trabalho brasileiro e analisar as tendências recentes, o estudo elaborado por pesquisadores do IPEA procura questionar o discurso

mais afoito mencionado anteriormente e refutar a tese sobre a prevalência do pleno emprego. Além disso, afirma que não há uma pesquisa em âmbito nacional apropriada para acompanhar a evolução mensal do desemprego no país e subsidiar a discussão sobre o tema:

O que se encontra em curso na economia brasileira é uma mudança de patamar salarial em alguns setores ou em algumas profissões. Portanto, muitas das questões sobre o desemprego que foram discutidas aqui decorrem justamente da ausência de uma taxa nacional de desemprego que seja produzida mensalmente, razão pela qual seria necessário realizar alguns exercícios para avaliar a possibilidade de a economia brasileira estar diante de uma situação de pleno emprego. Isto ocorre porque, invariavelmente, a taxa de desemprego usualmente utilizada para a medição do pleno emprego representa, na verdade, uma taxa de desocupação, ou seja, uma taxa de desemprego aberto, aos moldes das habitualmente captadas nos compêndios internacionais para descrever a situação de mercados de trabalho em países desenvolvidos. No Brasil, tanto o IBGE quanto as PEDs metropolitanas calculam taxas de desemprego aberto, neste caso com metodologias e resultado semelhantes. Além de ser difícil e controverso estimar qual seria a taxa de pleno emprego, deve-se também ponderar que a opção por uma avaliação da dimensão do desemprego através da taxa de desemprego aberto acaba subestimando - conforme já mencionado no texto - a parcela de trabalho na sociedade que ainda poderia ser mobilizada pela atividade produtiva. Esta parcela se encontra, porém, com uma inserção produtiva e ocupacional disfarçada na forma da execução de diversas modalidades de subemprego, jornadas de trabalho parciais contra a sua própria vontade e necessidade econômica, para não dizer também das pessoas na condição de inatividade que, muitas vezes, constituem uma situação temporária e dependente do estágio em que se encontra o ciclo econômico, da composição familiar da renda, do número de membros da família e de outros diversos fatores. (Lameiras; Mattos; Acioly; Calixtre; Pires, 2012).

Em razão da complexidade do tema, parece prudente evitar afirmações apressadas. Para examinar a validade e os equívocos dos diferentes pontos de vista apresentados no debate, a seguir serão consideradas as informações disponíveis sobre o mercado de trabalho nacional, procurando entender melhor como as suas características estruturais, as desigualdades regionais e a recente redução do desemprego afetam a questão em foco neste artigo.

4 O excedente de mão de obra

A existência de uma oferta de força de trabalho muito maior do que a demanda de trabalhadores para ocupar as vagas ofertadas pelas empresas do setor privado e pelas instituições públicas (ou mesmo por organizações do terceiro setor) é uma característica estrutural bastante conhecida do mercado de trabalho brasileiro. Para ilustrar como se manifesta esta oferta excedente de trabalhadores, a Tabela 1 apresenta algumas informações disponíveis no *site* do IBGE.

Tabela 1 - Pessoas de 10 anos ou mais, por condição de atividade e de ocupação na semana: Brasil - 2010

Condição de Atividade e de Ocupação	Total		Áreas metropolitanas		Demais áreas	
	N	(%)	N	(%)	N	(%)
População em Idade Ativa (PIA)	161.981.299		66.970.727		95.010.572	
População Economicamente Ativa (PEA)	93.504.659	100,0	39.835.139	100,0	53.669.520	100,0
População Economicamente Desocupada	7.150.820	7,6	3.433.413	8,6	3.717.407	6,9
População Economicamente Ocupada	86.353.839	92,4	36.401.727	91,4	49.952.112	93,1
Ocupados com remuneração monetária	81.408.709	87,1	35.799.940	89,9	45.608.769	85,0
- Empregados	61.176.567	70,8	28.005.127	76,9	33.171.440	66,4
- Trabalhadores por conta própria	18.529.011	21,5	7.038.798	19,3	11.490.213	23,0
- Empregadores	1.703.130	2,0	756.016	2,1	947.114	1,9
Ocupados sem remuneração monetária	4.945.130	5,3	601.787	1,5	4.343.343	8,1
- Trabalho não remunerado	1.485.492	1,6	416.120	1,0	1.069.372	2,0
- Produção para consumo próprio	3.459.638	3,7	185.667	0,5	3.273.971	6,1

Fonte: IBGE - Censo Demográfico 2010.

De acordo com o Censo Demográfico, em 2010 a população economicamente ativa abrangia cerca de 93,5 milhões de pessoas (correspondendo a uma taxa de atividade de 57,7%). Aproximadamente 86,4 milhões de pessoas estavam ocupadas (taxa de ocupação de 92,4%) e 7,2 milhões estavam desocupadas (taxa de desocupação de 7,6%). Entre os que se declararam ocupados na semana da pesquisa, apenas 61,2 milhões estavam submetidos a uma relação de emprego (taxa de assalariamento de 70,8%), ao passo que havia 1,5 milhões de pessoas trabalhando sem receber remuneração monetária e outros 3,5 milhões de trabalhadores na produção para consumo próprio - ou seja, quase 5 milhões de trabalhadores ocupados, mas sem rendimento (o equivalente a 5,3% da PEA). Somando os desempregados com os ocupados fora de uma relação mercantil, havia mais de 12 milhões de pessoas sem um trabalho remunerado (12,9% da PEA), no Brasil, numa época em que o mercado de trabalho estava bastante aquecido em razão do intenso crescimento econômico¹⁴.

Analizando a divisão entre “Brasil metropolitano”¹⁵ e “Brasil não

14 Se fossem acrescentados os ocupados com remuneração inferior ao salário mínimo e que exercem trabalhos muito precários, a dimensão (absoluta e relativa) do excedente de mão de obra seria ainda maior.

15 O “Brasil metropolitano” inclui as áreas metropolitanas de 19 capitais estaduais (Porto Alegre, Florianópolis, Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Cuiabá, Goiânia, Vitória, Salvador, Aracaju, Recife, João Pessoa, Maceió, Natal, Fortaleza, São Luís, Belém e Manaus), mais o Distrito Federal e as regiões de Campinas-SP e Baixada Santista.

metropolitano”, nota-se que o excedente de mão de obra se manifesta de formas distintas nos dois espaços, uma vez que as atividades econômicas mais modernas e dinâmicas se concentram no conjunto das 22 principais áreas metropolitanas do país, ao passo que nas demais áreas a população trabalhadora encontra uma oferta mais estreita de oportunidades de emprego (em especial na zona rural e em pequenos municípios). Aproximadamente quatro em cada dez pessoas com idade acima de 10 anos residem no conjunto metropolitano, onde a taxa de assalariamento (77%) é bem maior do que nas demais áreas (66%).

Nas áreas metropolitanas, o desemprego ocorre com maior intensidade: em 2010, estavam desocupados 8,6% da PEA (cerca de 3,4 milhões de pessoas). Por outro lado, entre os que se declararam ocupados, apenas 1,7% trabalhavam sem receber remuneração monetária ou trabalhavam na produção para consumo próprio - ou seja, cerca de 600 mil pessoas que estavam ocupadas, mas não tinham rendimento. Somando os desempregados com os ocupados fora de uma relação mercantil, havia 10,1% da PEA (mais de 4 milhões de pessoas) sem um trabalho remunerado.

Por sua vez, no caso das demais áreas, o desemprego afetava 6,9% da PEA e os ocupados sem remuneração monetária correspondiam a 8,1% da PEA - ou seja, mais de 8 milhões de pessoas (15% da PEA) -, o que dá uma ideia da limitada oferta de oportunidades ocupacionais no mercado de trabalho não metropolitano. É importante ressaltar que a proporção de trabalhadores na produção para consumo próprio (6,1% da PEA) era quase tão elevada quanto a proporção de desempregados (pessoas que declararam estar procurando trabalho).

Também é importante esclarecer que o mercado de trabalho nacional é marcado por diferenças regionais profundas. Na Tabela 2, é fácil constatar que a proporção de trabalhadores desocupados é maior na maioria dos estados das regiões norte e nordeste (alcançando 11,9% no Amapá e 11,1% em Pernambuco), o mesmo ocorrendo em relação à proporção de trabalhadores na produção para o próprio consumo (12,5% no Piauí). Por outro lado, as menores porcentagens de trabalhadores procurando trabalho se encontram nos estados da região sul (3,8% em Santa Catarina), ao passo que as menores porcentagens de trabalhadores na produção para o próprio consumo se acham na região sudeste (0,4% em São Paulo e Rio de Janeiro).

Somando as participações relativas dos três indicadores, nota-se claramente que o excedente de mão de obra, em 2010, era maior no nordeste (23,3% da PEA em Alagoas, 22,9% no Piauí e Maranhão) e menor no sul (7,9% em Santa Catarina e 9,1% no Paraná). Deve-se mencionar, ainda, que a porcentagem de ocupados fora de uma relação mercantil (b+c) era menor em São Paulo, Rio de Janeiro e no Distrito Federal (apenas 1,4% da PEA).

Tabela 2 - Proporção de trabalhadores (10 anos ou mais) desocupados ou ocupados sem rendimento: Brasil, Região e UF - 2010 (%)

Grande Região e Unidade da Federação	Trabalhadores desocupados (a)	Trabalhadores não remunerados (b)	Produção para o próprio consumo (c)	(b)+(c)	(a)+(b)+(c)
Brasil	7,6	1,6	3,7	5,3	12,9
Norte	8,7	2,4	7,2	9,7	18,4
Rondônia	5,5	2,8	5,8	8,5	14,0
Acre	8,0	2,6	8,1	10,7	18,7
Amazonas	9,7	2,2	8,7	10,9	20,6
Roraima	7,7	1,8	7,7	9,4	17,2
Pará	9,2	2,7	7,3	10,0	19,2
Amapá	11,9	1,8	3,6	5,4	17,3
Tocantins	7,4	1,8	6,4	8,2	15,6
Nordeste	9,7	2,2	8,5	10,7	20,4
Maranhão	8,7	3,0	11,3	14,3	22,9
Piauí	7,9	2,5	12,5	15,0	22,9
Ceará	7,7	2,2	7,3	9,4	17,1
Rio Grande do Norte	9,9	1,7	5,8	7,5	17,5
Paraíba	8,6	2,2	10,8	13,0	21,6
Pernambuco	11,1	1,7	6,5	8,3	19,4
Alagoas	10,7	2,2	10,3	12,5	23,3
Sergipe	10,3	2,0	6,4	8,4	18,7
Bahia	10,9	2,2	8,3	10,5	21,3
Sudeste	7,5	1,1	1,1	2,2	9,7
Minas Gerais	6,8	1,3	3,0	4,3	11,1
Espírito Santo	7,3	1,5	2,0	3,5	10,8
Rio de Janeiro	8,5	1,0	0,4	1,4	9,9
São Paulo	7,6	1,0	0,4	1,4	9,0
Sul	4,7	1,7	2,8	4,5	9,2
Paraná	5,0	1,7	2,4	4,1	9,1
Santa Catarina	3,8	1,5	2,5	4,1	7,9
Rio Grande do Sul	4,9	1,9	3,3	5,2	10,1
Centro-Oeste	6,6	1,5	1,8	3,3	9,9
Mato Grosso do Sul	6,2	1,7	2,3	4,0	10,2
Mato Grosso	6,3	1,9	3,0	4,9	11,2
Goiás	6,3	1,4	1,6	3,1	9,4
Distrito Federal	8,2	0,9	0,5	1,4	9,6

Fonte: IBGE - Censo Demográfico 2010.

As diferenças regionais também se manifestam quando se examina o conjunto das áreas metropolitanas (Tabela 3). Em geral, as metrópoles das regiões norte e nordeste (exceto Fortaleza) são as que apresentam as maiores taxas de desocupação (alcança 13,8% em Recife e Salvador), ao passo que as da região sul são as que registram as menores taxas de desocupação (4,3% em Florianópolis e 4,9% em Curitiba). É interessante notar que, com poucas exceções, o desemprego se manifesta com maior frequência na área metropolitana das capitais do que no interior dos estados.

Por outro lado, a proporção de trabalhadores ocupados, mas privados de um rendimento monetário (b+c), era mais expressiva em Manaus (3,5%) e em João Pessoa e Cuiabá (3%), sendo menor na Baixada Santista (1%), São Paulo, Campinas e Vitória (1,1%). Somando os três indicadores, o excedente de força

de trabalho alcançava mais de 15% da PEA em Recife e Salvador, contra apenas 6,4% em Florianópolis e 7,1% em Curitiba, ficando em 10% na média das áreas metropolitanas, em 2010.

Tabela 3 - Proporção de trabalhadores desocupados ou ocupados sem rendimento: Brasil metropolitano - 2010 (%)

Região Metropolitana	Trabalhadores desocupados	Trabalhadores não remunerados	Produção para o próprio consumo	(b)+(c)	(a)+(b)+(c)
(a)	(b)	(c)			
Manaus	10,8	1,6	1,8	3,5	14,2
Belém	10,8	1,4	0,4	1,8	12,6
São Luís	11,8	1,6	1,2	2,8	14,6
Fortaleza	8,2	1,2	0,7	2,0	10,1
Natal	10,4	1,0	1,1	2,1	12,5
João Pessoa	10,4	1,3	1,7	3,0	13,4
Recife	13,8	0,9	0,5	1,4	15,2
Maceió	12,6	1,1	0,6	1,6	14,2
Aracajú	11,9	1,3	0,8	2,1	14,0
Salvador	13,8	1,0	0,6	1,6	15,3
Belo Horizonte	7,2	0,9	0,5	1,4	8,7
Vitória	8,3	0,8	0,3	1,1	9,4
Rio de Janeiro	8,6	1,0	0,2	1,2	9,8
São Paulo	8,3	1,0	0,1	1,1	9,4
Baixada Santista	9,8	0,9	0,1	1,0	10,9
Campinas	6,8	0,8	0,2	1,1	7,8
Curitiba	4,9	1,2	0,9	2,1	7,1
Florianópolis	4,3	1,1	1,1	2,1	6,4
Porto Alegre	5,9	0,8	0,7	1,5	7,4
Cuiabá	6,9	1,7	1,4	3,0	9,9
Goiânia	5,7	1,3	0,5	1,8	7,4
Distrito Federal	8,2	0,9	0,5	1,4	9,6
Conjunto Metropolitano	8,6	1,0	0,5	1,5	10,1

Fonte: IBGE - Censo Demográfico 2010.

Em suma, o retrato do mercado de trabalho brasileiro em julho de 2010 fornecido pelo Censo Demográfico mostra claramente que o problema do desemprego é mais visível nas áreas metropolitanas, ao passo que nas áreas não metropolitanas o expressivo excedente de mão de obra se manifesta mais frequentemente na forma de trabalhos realizados fora de uma relação mercantil. Além disso, as maiores taxas de desocupação pertencem às metrópoles das regiões norte e nordeste, enquanto as menores taxas de desocupação se encontram nos estados da região sul, com destaque para Santa Catarina e Paraná.

Não obstante, as informações do Censo Demográfico não permitem acompanhar a evolução da taxa de desemprego ao longo do tempo. Para discutir a tendência ao pleno emprego, é necessário analisar um indicador mais adequado, que corrija o efeito da sazonalidade na oferta e na procura por trabalho. No Brasil, a taxa de desemprego costuma se elevar nos primeiros meses do ano (pico entre março e maio) e declinar no segundo semestre (dezembro tem geralmente a menor taxa).

5 Desemprego aberto e desemprego oculto

As informações fornecidas pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do IBGE, referentes às seis metrópoles brasileiras mais populosas, indicam que a taxa de desemprego aberto voltou a cair a partir de 2010, depois de superada a crise econômica mais aguda. Neste conjunto, a taxa anual média aumentou levemente entre 2008 e 2009, mas depois se reduziu de forma expressiva (Tabela 4).

Tabela 4 - Taxa de desemprego aberto (média anual e média trimestral):

Regiões metropolitanas - 2008-2011 (%)						
RM	Ano	1o trimestre	2o trimestre	3o trimestre	4o trimestre	Média anual
Recife	2008	10,3	8,8	9,1	8,8	9,3
	2009	9,4	10,4	10,5	9,1	9,9
	2010	8,5	9,1	9,3	7,8	8,7
	2011	7,5	6,8	6,5	5,4	6,5
Salvador	2008	12,1	11,8	11,7	10,3	11,5
	2009	11,4	11,9	11,2	10,7	11,3
	2010	11,4	11,7	11,4	9,2	11,0
	2011	10,5	10,3	9,2	8,5	9,6
Belo Horizonte	2008	7,2	7,0	6,3	5,5	6,5
	2009	6,6	6,8	6,7	5,7	6,4
	2010	6,3	5,6	5,1	5,0	5,5
	2011	5,6	4,9	4,8	4,2	4,9
Rio de Janeiro	2008	6,7	6,7	7,0	6,7	6,8
	2009	6,6	6,6	5,8	5,5	6,1
	2010	5,8	6,0	5,5	5,2	5,6
	2011	5,0	5,2	5,3	5,4	5,2
São Paulo	2008	9,1	8,7	8,1	7,7	8,4
	2009	10,0	9,8	8,9	8,1	9,2
	2010	8,1	7,6	6,8	5,6	7,0
	2011	6,5	6,8	6,3	5,1	6,2
Porto Alegre	2008	6,5	6,3	5,7	5,2	5,9
	2009	6,0	6,0	5,5	4,9	5,6
	2010	5,1	5,0	4,5	3,5	4,5
	2011	4,5	4,8	4,9	3,7	4,5
Total das 6	2008	8,4	8,1	7,8	7,3	7,9
	2009	8,6	8,6	7,9	7,2	8,1
	2010	7,4	7,3	6,6	5,7	6,7
	2011	6,3	6,3	6,0	5,2	6,0

Fonte: IBGE - PME.

Observando a evolução trimestral da taxa de desemprego, notam-se diferenças significativas entre as regiões metropolitanas (em razão do comportamento sazonal do desemprego, convém comparar a taxa estimada para um trimestre com a estimada para o mesmo trimestre de anos anteriores). Em Porto Alegre, onde a taxa média é mais baixa, não houve redução entre 2010 e 2011 (manteve-se em 4,5%), sugerindo que o avanço se torna mais difícil à medida que a taxa cai abaixo de 5%, sendo importante ressaltar que no segundo semestre de 2011 as taxas foram um pouco maiores do que no mesmo período de 2010. Por sua vez, em Salvador, embora a taxa anual tenha diminuído quase 2 pontos percentuais entre 2009 e 2011, a proporção de pessoas desempregadas

permanecia relativamente muito elevada (9,6%). A redução mais expressiva ocorreu em Recife, onde a taxa anual passou de 9,9% em 2009 para 6,5% em 2011. No mesmo sentido, deve-se destacar a redução de 3 pontos percentuais ocorrida em São Paulo (9,2% para 6,2%). Estas duas metrópoles haviam sido as mais afetadas pela crise econômica, em termos de aumento do desemprego. Por sua vez, o Rio de Janeiro chama atenção por ter mantido uma tendência clara de redução do desemprego em 2009 (nos dois primeiros trimestres a taxa se manteve no mesmo patamar de 2008, mas no segundo semestre houve reduções significativas). Por fim, em Belo Horizonte a evolução recente também indica uma tendência de progressiva redução do desemprego aberto, com a taxa anual fechando 2011 abaixo de 5%.

Em complemento, a Tabela 5 apresenta a evolução da taxa de desemprego aberto na região metropolitana de Curitiba, estimada pelo Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IparDES) com base na metodologia da PME. Percebe-se que houve uma redução significativa da taxa entre 2009 e 2011, indicando uma tendência para alcançar uma taxa média anual em torno de 3%, o que permite supor que o mercado de trabalho na região está de fato caminhando para uma situação de “pleno emprego”.

Tabela 5 - Taxa de desemprego aberto (média anual e média trimestral):
Região Metropolitana de Curitiba - 2008-2011 (%)

Ano	1o trimestre	2o trimestre	3o trimestre	4o trimestre	Média anual
2008	5,5	6,2	5,2	4,5	5,4
2009	6,0	5,6	5,4	4,4	5,4
2010	5,5	5,0	4,1	3,2	4,5
2011	3,8	4,1	3,6	3,3	3,7

Fonte: IPARDES/IBGE - PME.

Mas, no caso do mercado de trabalho brasileiro, a taxa de desemprego aberto não é capaz de mensurar plenamente a insuficiência na geração de empregos (ou na capacidade de absorção da mão de obra disponível para trabalhar). Por isso, o Dieese e a Fundação Seade desenvolveram uma metodologia que adota uma definição de desemprego mais abrangente. Nesta definição, o desemprego aberto (quando o trabalhador diz que não trabalhou na semana, mas procurou trabalho nos últimos 30 dias) é a situação mais visível do problema, mas também devem ser consideradas duas outras situações: por um lado, a necessidade de obter um rendimento ou contribuir para o núcleo familiar obriga muitas pessoas a trabalhar de forma eventual, esporádica, realizando “bicos” ou uma atividade não remunerada; por outro lado, a dificuldade de obter um trabalho e os gastos requeridos para tentar uma vaga podem levar muitas pessoas a desistir momentaneamente de procurar emprego. Estas duas situações correspondem ao que tem sido denominado “desemprego oculto por trabalho precário” (quando o trabalhador é classificado como ocupado, embora tenha trabalhado poucas horas na semana ou de forma irregular) e “desemprego oculto por desalento” (quando o trabalhador é classificado como inativo, uma vez que não tomou a iniciativa de procurar trabalho nos últimos 30 dias, embora

estivesse disponível para trabalhar).

Na Tabela 6, pode-se perceber que a taxa de desemprego aberto mensurada pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) é maior que a taxa estimada pela PME, em todas as regiões metropolitanas contempladas (a pesquisa não é realizada no Rio de Janeiro, mas inclui Fortaleza e o Distrito Federal). De qualquer modo, a PED indica a mesma tendência que a PME: o desemprego vem se reduzindo gradualmente nas áreas metropolitanas brasileiras.

Tabela 6 - Taxas de desemprego, por tipo de desemprego:
Regiões metropolitanas - 2009-2011 (%)

RM	Ano	Desemprego Total	Desemprego Aberto	Desemprego Oculto		
				Total	Trabalho precário	Desalento
Fortaleza	2009	11,4	7,0	4,4	2,1	2,3
	2010	9,4	5,9	3,6	1,8	1,8
	2011	8,9	6,1	2,8	1,2	1,6
Recife	2009	19,2	11,6	7,6	4,5	3,1
	2010	16,2	9,8	6,4	3,9	2,5
	2011	13,5	8,5	5,0	2,8	2,2
Salvador	2009	19,4	12,1	7,3	5,1	2,2
	2010	16,6	11,0	5,6	3,8	1,8
	2011	15,3	10,4	4,9	3,4	1,5
Distrito Federal	2009	15,8	10,6	5,3	2,7	2,6
	2010	13,6	9,3	4,4	2,2	2,2
	2011	12,4	8,8	3,6	2,0	1,6
Belo Horizonte	2009	10,3	8,0	2,3	1,1	1,2
	2010	8,6	6,9	1,7	0,9	0,8
	2011	7,1	6,1	1,0	0,7	0,5
São Paulo	2009	13,8	9,9	3,9	2,8	1,0
	2010	11,9	8,8	3,1	2,3	0,8
	2011	10,5	8,3	2,2	1,6	0,6
Porto Alegre	2009	11,1	8,6	2,5	1,8	0,7
	2010	8,7	7,0	1,7	1,3	0,4
	2011	7,3	6,2	1,1	0,9	0,2
Total das 7	2009	14,0	9,7	4,3	2,8	1,5
	2010	11,9	8,5	3,4	2,3	1,1
	2011	10,5	7,9	2,6	1,7	0,9

Fonte: Dieese - Seade. Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED).

Do ponto de vista da discussão priorizada neste artigo, importa fazer duas observações. Primeiro, ressaltar que a incidência do desemprego oculto vem diminuindo nos últimos anos, em razão da melhoria nos mercados de trabalho metropolitanos aqui examinados. Por exemplo, em Recife, onde o desemprego oculto é relativamente maior, essa redução foi de 2,6 pontos percentuais (de 7,6% para 5% da PEA) entre 2009 e 2011. De fato, é muito satisfatório que a redução da proporção de pessoas desempregadas seja acompanhada, em simultâneo, por uma queda no número de pessoas submetidas a um trabalho precário e por um aumento na taxa de atividade, em especial nas áreas mais pobres.

Por outro lado, é necessário frisar que a taxa de “desemprego total” estimada pela PED permanece ainda em patamares bem acima do “pleno emprego” (10,5% para o conjunto das 7 áreas em 2011). Neste sentido, chama atenção a elevada taxa de desemprego registrada no Distrito Federal (12,4%),

ao passo que a taxa em Fortaleza (8,9%) destoa das mensuradas nas outras duas metrópoles nordestinas. Mais uma vez, o destaque positivo fica por conta das taxas estimadas em Belo Horizonte e em Porto Alegre (7,1% e 7,3%, respectivamente). Em São Paulo, a proporção de trabalhadores classificados como desempregados (10,5%), adotando-se este critério mais abrangente, sugere que ainda são muito grandes os desafios no campo das políticas de combate ao desemprego, apesar da melhoria verificada nos últimos anos.

6 Grupos mais atingidos pelo desemprego

Outro aspecto relevante para o debate sobre o pleno emprego diz respeito à distribuição do risco de ficar desempregado, uma vez que alguns grupos de trabalhadores estão mais expostos. Interessa, em particular, verificar a idade e o grau de instrução, que estão associados com a maior ou menor experiência e qualificação profissional. A análise a seguir procura colocar em evidência alguns aspectos do perfil dos desempregados nas regiões metropolitanas pesquisadas pelo IBGE para verificar se o desemprego se concentra entre aqueles que têm poucas chances de competir por uma vaga no mercado de trabalho.

A primeira anotação a fazer diz respeito à diferença por sexo (Tabela 7). Em geral, a taxa de desemprego feminina é bem maior do que a masculina. No Rio de Janeiro, em 2011, a taxa de desemprego aberto entre as mulheres era quase o dobro da taxa entre os homens (7,0% contra 3,7%). Note-se que, em Salvador, onde o desemprego é relativamente maior, o diferencial entre as proporções de mulheres e homens desempregados, em 2011, era de 5,4 pontos percentuais. Ademais, no primeiro quarto de 2012 os diferenciais por sexo permanecem, mas as médias trimestrais são menores do que as médias anuais nas regiões do nordeste e um pouco maiores no Rio de Janeiro.

Tabela 7 - Taxa de desemprego aberto por sexo:
Regiões metropolitanas - 2011-1º trimestre de 2012 (%)

RM	2011			1º trim. 2012		
	Homem	Mulher	Total	Homem	Mulher	Total
Recife	5,2	8,2	6,5	4,6	6,9	5,7
Salvador	7,0	12,4	9,6	6,0	10,4	8,1
Belo Horizonte	3,8	6,1	4,9	3,9	5,7	4,8
Rio de Janeiro	3,7	7,0	5,2	4,3	7,5	5,7
São Paulo	5,2	7,4	6,2	5,0	7,3	6,0
Porto Alegre	3,5	5,6	4,5	3,5	5,4	4,4
Total das 6	4,7	7,5	6,0	4,6	7,2	5,8

Fonte: IBGE - PME.

No que se refere à faixa etária, a Tabela 8 indica claramente que o desemprego atinge com maior frequência os trabalhadores mais jovens (menos de 18 anos) e se manifesta com baixa intensidade nos trabalhadores mais velhos (50 anos ou mais). Para os trabalhadores com idade entre 25 e 49 anos - a faixa etária de maior peso quando se analisa a força de trabalho -, a taxa média de desemprego aberto, em 2011, era inferior a 5% nas metrópoles do sul

e do sudeste (destaque para Belo Horizonte e Porto Alegre, com 3,6%), mas relativamente alta em Salvador (8,2%). Por sua vez, entre os trabalhadores com idade entre 18 e 24 anos, que em geral possuem pouca experiência profissional, a taxa de desemprego aberto era mais elevada, verificando-se um padrão similar de diferenças regionais (em 2011, a taxa nesta faixa etária em Salvador era mais do que duas vezes maior do que em Porto Alegre). Chama atenção, ainda, a pequena diferença regional entre os mais jovens no primeiro trimestre de 2012.

Tabela 8 - Taxa de desemprego aberto por faixa etária:
Regiões metropolitanas - 2011-1º trimestre de 2012 (%)

RM	Grupos de idade	2011	1o trim. 2012
Recife	15 a 17 anos	21,4	15,6
	18 a 24 anos	15,9	14,8
	25 a 49 anos	5,5	4,6
	50 anos ou +	1,8	1,4
Salvador	15 a 17 anos	31,7	24,1
	18 a 24 anos	20,6	19,4
	25 a 49 anos	8,2	7,1
	50 anos ou +	4,0	2,9
Belo Horizonte	15 a 17 anos	22,4	22,7
	18 a 24 anos	10,6	9,3
	25 a 49 anos	3,6	3,6
	50 anos ou +	1,5	1,8
Rio de Janeiro	15 a 17 anos	19,0	24,7
	18 a 24 anos	12,8	14,4
	25 a 49 anos	4,6	5,0
	50 anos ou +	2,2	2,0
São Paulo	15 a 17 anos	24,2	25,4
	18 a 24 anos	13,6	13,4
	25 a 49 anos	4,8	4,9
	50 anos ou +	2,4	2,0
Porto Alegre	15 a 17 anos	18,9	22,9
	18 a 24 anos	9,3	9,1
	25 a 49 anos	3,6	3,7
	50 anos ou +	1,6	1,1
Total das 6	15 a 17 anos	23,0	24,1
	18 a 24 anos	13,4	13,2
	25 a 49 anos	4,9	4,8
	50 anos ou +	2,3	2,0

Fonte: IBGE - PME.

Em acréscimo, nota-se na Tabela 9 que uma parcela expressiva dos desempregados nas áreas metropolitanas tem menos de 25 anos. No Rio de Janeiro, a proporção era de 36%, em 2011, ao passo que em Belo Horizonte alcançava 49%. Mas, também é interessante apontar as diferenças na porcentagem dos desocupados que não tinham experiência anterior, ou seja, que estavam procurando seu primeiro emprego. Em São Paulo, na média para 2011, um em cada seis desempregados nunca trabalhou. Por sua vez, em Salvador, um em cada quatro não tinha experiência anterior.

Tabela 9 - Proporção dos desocupados que nunca trabalharam e proporção dos desocupados com menos de 25 anos: Regiões metropolitanas - 2011 (%)

RM	10 a 17 anos	18 a 24 anos	Nunca trabalhou
Recife	4,0	36,6	22,7
Salvador	6,0	31,4	24,6
Belo Horizonte	12,3	36,9	18,1
Rio de Janeiro	4,4	31,3	20,1
São Paulo	9,1	35,5	15,8
Porto Alegre	11,0	32,8	17,1
Total	7,7	34,2	18,6

Fonte: IBGE - PME.

Quanto aos diferenciais na taxa de desemprego aberto por grau de instrução, duas constatações chamam a atenção (Tabela 10). Primeiro, em algumas regiões metropolitanas, a taxa entre trabalhadores sem instrução ou que não concluíram o ensino fundamental (menos de 8 anos de estudo completo) se situa no mesmo patamar da taxa entre trabalhadores que concluíram ou ultrapassaram o ensino médio (11 anos ou mais). Segundo, em todas as metrópoles pesquisadas, o grupo de trabalhadores que concluíram o ensino fundamental, mas não chegaram a completar o ensino médio (8 a 10 anos de estudo), apresenta uma taxa de desemprego mais elevada que os demais. Provavelmente, essas diferenças ocorrem por causa da segmentação do mercado de trabalho, uma vez que o grau de instrução é um dos critérios que delimita quais os trabalhadores aptos a competir por determinadas vagas.

Tabela 10 - Taxa de desemprego aberto por grau de instrução: Regiões metropolitanas - 2011-1º trimestre de 2012 (%)

RM	Anos de estudo	2011	1o trim. 2012
Recife	menos de 8	5,3	3,5
	8 a 10	8,4	6,3
	11 ou +	6,6	6,4
Salvador	menos de 8	9,0	8,1
	8 a 10	12,8	11,3
	11 ou +	9,1	7,3
Belo Horizonte	menos de 8	4,0	3,8
	8 a 10	7,2	6,8
	11 ou +	4,5	4,5
Rio de Janeiro	menos de 8	4,9	4,1
	8 a 10	6,5	7,3
	11 ou +	4,9	5,8
São Paulo	menos de 8	4,6	4,3
	8 a 10	8,8	8,5
	11 ou +	6,0	5,9
Porto Alegre	menos de 8	4,2	4,0
	8 a 10	6,1	6,2
	11 ou +	4,0	3,9
Total das 6	menos de 8	5,0	4,4
	8 a 10	8,1	7,8
	11 ou +	5,8	5,8

Fonte: IBGE - PME.

Em 2011, os trabalhadores com pelo menos o ensino médio completo tinham uma taxa anual de desemprego aberto que variava de 4% em Porto

Alegre a 9,1% em Salvador. De modo análogo, aqueles sem instrução ou com o ensino fundamental incompleto apresentavam uma taxa mais baixa em Belo Horizonte (4%) e mais elevada em Salvador (9%). Ou seja, a segmentação do mercado de trabalho se adiciona às desigualdades regionais, compondo um quadro bastante diversificado do risco de ficar desempregado.

Observando a Tabela 11, nota-se claramente que a maioria dos desempregados nas áreas metropolitanas analisadas, em 2011, possuía ao menos o ensino médio completo (11 anos de estudo completo). Em São Paulo, 61% dos desocupados tinham alcançado pelo menos esse grau de instrução e apenas 15% não haviam concluído o ensino fundamental, ao passo que em Porto Alegre essas proporções eram de 49% e 23%, respectivamente. Desse modo, percebe-se que o desemprego não é uma questão que afeta apenas aqueles trabalhadores com uma formação escolar insuficiente.

Tabela 11 - Distrib. desocupados por anos de estudo: Reg. metropolitanas - 2011 (%)

RM	Menos 8 anos	8 a 10 anos	11 anos ou mais	Total
Recife	20,3	20,2	59,5	100,0
Salvador	20,0	20,6	59,4	100,0
Belo Horizonte	21,1	27,7	51,2	100,0
Rio de Janeiro	20,4	22,2	57,5	100,0
São Paulo	15,4	23,7	60,9	100,0
Porto Alegre	23,4	27,9	48,7	100,0
Total das 6	18,4	23,4	58,2	100,0

Fonte: IBGE - PME.

Por fim, também é interessante analisar a distribuição relativa das pessoas desempregadas de acordo com o tempo de procura por trabalho (Tabela 12). Convém esclarecer que estas proporções podem variar ao longo do ano, mas o importante aqui é analisar a média anual. Para o conjunto das seis metrópoles pesquisadas pelo IBGE, um quarto dos desocupados estava procurando trabalho havia no máximo um mês, metade estava desempregada havia no máximo seis meses e outro quarto estava desempregado havia mais de seis meses. Em outras palavras, o problema do desemprego de longa duração afetava 23%, ao passo que 26% dos desempregados estavam nesta situação havia poucas semanas. Certamente, quanto menor for o peso do desemprego de longa duração e quanto maior for a porcentagem de recém-desempregados, melhor será a situação geral do mercado de trabalho.

Tabela 12 - Distribuição dos desempregados segundo o tempo de procura por trabalho: Regiões metropolitanas - 2011 (%)

RM	até 30 dias	31 dias até 6 meses	7 até 12 meses	mais de 1 até 2 anos	mais de 2 anos	Total
Recife	55,0	34,4	3,1	4,1	3,3	100,0
Salvador	19,0	37,5	10,8	13,7	19,2	100,0
Belo Horizonte	52,7	38,3	3,4	3,9	1,7	100,0
Rio de Janeiro	13,7	51,0	10,0	14,7	10,7	100,0
São Paulo	22,7	60,1	6,4	6,6	4,3	100,0
Porto Alegre	29,5	53,7	5,9	7,0	3,9	100,0
Total das 6	25,9	51,0	7,2	8,8	7,2	100,0

Fonte: IBGE - PME.

Na comparação entre as metrópoles, o destaque positivo fica por conta de Recife e Belo Horizonte, onde mais da metade dos desempregados estavam procurando trabalho havia no máximo um mês. Em Belo Horizonte, o desemprego de longa duração atingia apenas 9% dos desempregados, em média, em 2011. Por outro lado, no Rio de Janeiro, apenas 14% estavam procurando trabalho havia poucas semanas, enquanto mais de um terço (35%) estavam procurando trabalho havia mais de seis meses. Mas, o quadro mais grave estava em Salvador, onde o desemprego de longa duração atingia, em média, 44% dos desempregados e quase um em cada cinco desempregados estava procurando trabalho havia mais de dois anos.

7 Considerações finais

No debate teórico, o termo “pleno emprego” ganhou definições distintas, ou mesmo divergentes, as quais estão associadas com diferentes alternativas de política econômica. Além disso, é importante registrar que a diversidade dos mercados de trabalho nacionais requer que o uso do termo para descrever uma situação concreta seja mediado pela análise de uma série de parâmetros. Em adição, quando se estabelece o pleno emprego como um objetivo a ser alcançado ou uma situação a ser mantida, há muita divergência quanto às metas propostas.

Por exemplo, nos EUA, um índice de desemprego de 5,75% tem sido considerado pelos especialistas como um contexto próximo do pleno emprego¹⁶, ao passo que uma taxa neste patamar é considerada elevada no México. Por sua vez, na Alemanha e em outros países europeus prevalece a opinião de que o pleno emprego seria alcançado com uma taxa entre 4% e 5%¹⁷. Aliás, antes da eclosão da crise internacional, em 2008, a meta do governo espanhol para atingir o pleno emprego apontava para uma taxa de desemprego de 5%¹⁸. Por outro lado, em países onde a taxa anual de desemprego se situa atualmente num nível próximo de 3%, como é o caso da China (Hong Kong) e da Noruega, estabelece-se um patamar mais baixo para o pleno emprego¹⁹.

No campo político, o debate é geralmente confuso e, com frequência, permeado por interesses divergentes. Nos últimos anos, em razão da crise econômica em curso, o desemprego se tornou um problema central na agenda política em muitas nações desenvolvidas. Neste contexto instável, a corrente mais progressista tem reivindicado um retorno ao compromisso com o pleno emprego como uma via para a recuperação econômica e a integração social, ao passo que a corrente liberal-conservadora tem procurado evitar que o desemprego atinja um nível socialmente perigoso e ao mesmo tempo tem reduzido o custo do trabalho como forma de aumentar a competitividade da economia nacional.

No caso do Brasil, o debate ganhou cores um pouco distintas. O desemprego tem se reduzido em direção a um patamar relativamente baixo, o que provocou

16 Cf. Lazzaro, J. “How long is America’s road back to full employment?”. *Daily Finance*, 01/11/2011.

17 Cf. Marsh, S. “Germany eyes full employment”. *Reuters*, 04/08/2010.

18 Cf. “Zapatero se marca un farol: España logrará pleno empleo en 2012 pese a la crisis”. *Libertad Digital*, 04/03/2008.

19 Cf. Tao, L. “HK’s labor market in state of full employment”. *China Daily*, 22/02/2012; Mediaas, L. M. “Full employment must always be our main project”. *Policy Network*, 18/06/2012.

uma polêmica que pode ser resumida simplificada nos seguintes termos: de um lado, analistas que olhavam com preocupação a tendência ao pleno emprego, uma vez que esta representava custos maiores para as empresas e poderia comprometer o esforço de combate à inflação; de outro, aqueles que ressaltavam as melhorias verificadas no mercado de trabalho nacional, colocando a tendência ao pleno emprego como uma conquista do Governo Federal.

A análise das informações disponíveis sobre o excedente de mão de obra, sobre a evolução recente das taxas de desemprego e sobre a composição dos grupos de desempregados buscou contribuir para a discussão sobre a validade e o equívoco do uso do termo “pleno emprego” no Brasil.

Em primeiro lugar, pode-se dizer que as características do mercado de trabalho nacional (em especial a enorme proporção de pessoas ocupadas em atividades não remuneradas ou em trabalhos informais muito precários) não oferecem respaldo para as teses encontradas nos manuais de economia do trabalho. Em segundo lugar, é preciso tomar cuidado para não interpretar o problema da escassez de profissionais em algumas áreas ou segmentos como um sintoma inquestionável da prevalência do pleno emprego. De modo análogo, é importante não interpretar a elevação dos salários médios pagos na economia brasileira como resultado de único fator, a escassez de profissionais. E, em terceiro lugar, convém frisar que a segmentação do mercado de trabalho se sobrepõe às desigualdades regionais, compondo um quadro caleidoscópico da condição dos trabalhadores brasileiros. Em particular, cabe ressaltar que a maioria dos que se declaram desempregados tem pelo menos o ensino médio completo e tem mais de 24 anos de idade, sendo minoritária a participação dos que nunca trabalharam.

Não obstante, também é preciso reconhecer que existem razões para falar em pleno emprego em algumas áreas específicas, onde o excedente de mão de obra não é tão grande. Considerando só o Brasil metropolitano, onde se concentram os setores econômicos mais modernos, nota-se que poucas capitais nucleiam um mercado de trabalho menos heterogêneo e melhor estruturado. Não é o caso de São Paulo ou do Rio de Janeiro, as duas mais populosas. Na verdade, é na região sul que se encontram as metrópoles com melhores indicadores. Embora não tenham sido analisadas as especificidades regionais, os dados destacaram as regiões metropolitanas de Florianópolis, Curitiba e Porto Alegre. Contudo, é preciso ter em mente que o maior dinamismo econômico em uma região costuma atrair fluxos migratórios, trabalhadores em busca de oportunidades de emprego melhores do que as existentes em áreas estagnadas. Pensando de forma holística, à medida que o desemprego se reduz, os principais desafios no campo das políticas de emprego se referem à qualidade das ocupações geradas e ao combate à informalidade, mas também é preciso garantir uma oferta adequada de uma força de trabalho qualificada.

Por fim, é necessário mencionar que, apesar do baixo crescimento do PIB em 2011 e no início de 2012, os indicadores disponíveis apontam melhorias graduais no mercado de trabalho nacional. Os resultados divulgados para o primeiro trimestre de 2012 indicam a continuidade na tendência à redução da

taxa de desemprego no conjunto das regiões metropolitanas pesquisadas pelo IBGE. Mas, como a pressão inflacionária cedeu, nos últimos meses, o tema do pleno emprego parece ter sido deixado de lado pela grande imprensa. De qualquer modo, pode ser recuperado a qualquer momento como um argumento contra a redução da taxa básica de juros, uma vez que a ameaça inflacionária sempre provoca perturbações na política macroeconômica do Governo Federal.

Referências

- Assis, F. C. de. (2012). “Emprego vai reagir a medidas do governo no 2º semestre, diz Pastore”. *O Estado de São Paulo*, 19 de abril.
- Beveridge, W. (1945)[1944]. *Full employment in a free society*. New York: W.W. Norton.
- Brasil Econômico. (2010). “Lula afirma que país está em padrão de pleno emprego”, *Brasil Econômico*, 20 de dezembro.
- Conz, C. (2011). “Entre o pleno emprego e a falta de qualificação”. *Brasil Econômico*, 25 de maio.
- Daniel, P. (2011). “O Brasil perto do pleno emprego”. *Carta Capital*, 30 de agosto.
- Friedman, G. (1968). “The role of monetary policy”. *American Economic Review* 58: 1-17.
- Keynes, J. M. (1973)[1936]. *The general theory of employment, interest and money*. London: MacMillan.
- Lameiras, M. A. P.; Mattos, F.; Acioly, L.; Calixtre, A.; Pires, M. (2012). “Considerações sobre o pleno emprego no Brasil”. *Comunicados do IPEA* n. 135.
- Lazzaro, J. (2011). “How long is America’s road back to full employment?”. *Daily Finance*, 01 de novembro.
- Libertad Digital. (2008). “Zapatero se marca un farol: España logrará pleno empleo en 2012 pese a la crisis”. *Libertad Digital*, Madrid, 04 de março.
- Marsh, S. (2010). “Germany eyes full employment”. *Reuters*, 04 de agosto.
- Mediaas, L. M. (2012). “Full employment must always be our main project”. *Policy Network*, London, 18 de junho.
- Moraes, M. (2011). “Em baixa recorde, desemprego ‘deve voltar a subir em 2012’”, *BBC Brasil*, 24 de novembro.
- Organización Internacional del Trabajo. (1996). *El empleo en el mundo 1996/97*. Ginebra: OIT.
- Padovani, R. (2012). “Brasil: pleno emprego com baixo crescimento”. *Exame*, 26 de março.
- Phelps, E. (1967). “Phillips curves, expectations of inflation and optimal unemployment over time”. *Economica* 34: 254-281.
- Salomão, A.; Gianini, T. (2011). “Um país em busca de gente”. *Exame*, 01 de abril.

- Saraiva, A. (2012). “Brasil não vive ainda momento de pleno emprego, ressalta IBGE”. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 26 de janeiro.
- Tao, L. (2012). “HK’s labor market in ‘state of full employment’”. *China Daily*, Hong Kong, 22 de fevereiro.
- Warth, A. (2012). “Para Dieese, desemprego deve diminuir em 2012”. *O Estado de São Paulo*, 26 de janeiro.
- Zero Hora. (2012). “Lupi prevê pleno emprego no Brasil em 2012”. *Zero Hora*, Porto Alegre, 01 de outubro.

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

**Desenvolvimento, distribuição e
emprego ou o mercado de trabalho
brasileiro à luz de Raúl Prebisch**

*Igor Zanoni Constant Carneiro Leão**

*Newton Gracia da Silva***

Resumo: O texto examina o problema do emprego na atualidade brasileira levando em consideração dados recentes do mercado do trabalho e a visão de um autor como Raúl Prebisch sobre emprego, distribuição de renda e desenvolvimento na América Latina. Esclarecemos que a heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho latino-americano impede que o tema do “pleno emprego” seja analisado nos mesmos moldes do que ocorre nos EUA ou na Europa. Assim, há alguns segmentos ou ramos de atividade onde podem faltar trabalhadores especializados (em algumas regiões mais dinâmicas), ao passo que existe um imenso “exército industrial de reserva” na forma de desempregados, trabalhadores informais de baixa renda e até trabalhadores sem remuneração.

Palavras-chave: Emprego; Desenvolvimento; Raúl Prebisch.

Classificação JEL: E20; E24; O11.

* Doutor em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor associado do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: igor@ufpr.br.

** Graduando em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Bolsista do PET-Economia/UFPR. Endereço eletrônico: newton.gracia@gmail.com.

1 Introdução

A partir de 2003 a boa conjuntura internacional¹, aliada à retomada dos gastos públicos e a lenta queda da taxa de juros real, fez com que a dramática questão do emprego no Brasil assumisse uma forma mais benigna, com queda significativa da taxa de desemprego aberto. É comum a preocupação de vários profissionais na área de mercado do trabalho com a escassez de trabalhadores qualificados para vagas que não podem ser preenchidas, mesmo numa situação caracterizada pelos entendidos em macroeconomia como de pleno emprego ou quase pleno emprego. As mudanças no mercado de trabalho foram significativas a ponto de se afirmar a existência de pleno emprego? O método a ser utilizado consiste na apresentação de alguns indicadores sobre o mercado de trabalho atual (Seção 2), analisados à luz do pensamento de Raúl Prebisch sobre o processo de desenvolvimento latino-americano (Seção 3). Por fim, algumas considerações são elaboradas a respeito do ‘modelo brasileiro’ de mercado de trabalho, num contexto em que o subdesenvolvimento é um dado estrutural desta economia.

Em primeiro lugar é preciso recordar que a preocupação com o pleno emprego no após-guerra nos países desenvolvidos conviveu com formas de produção caracterizadas pelo fordismo, por tecnologia estável, ascensão de uma nova classe média, pela construção de um avançado estágio de bem-estar social e pelo intervencionismo público na defesa do crescimento econômico. Isto pôde acontecer no contexto de acordos internacionais que soldaram a expansão das economias do centro e deram brecha para o desenvolvimento industrial de economias subdesenvolvidas como a Argentina, o Chile, Brasil e o México.

O objetivo do pleno emprego nas economias maduras teve, pois, uma série de condicionantes que já não existem, ou vêm sendo desconstruídos. Os trabalhadores de colarinho branco reduziram fortemente sua participação no emprego, levando a mudanças importantes na antiga e afortunada classe média. As novas tecnologias e novas formas de produção pós-fordistas criaram um grande contingente de desempregados que dificilmente voltará a ter lugar no mundo do trabalho. Finalmente, as crises sucessivas desde o final do século XX levaram a uma retomada de políticas conservadoras centradas na austeridade fiscal e monetária, no desmonte de partes significativas do *Welfare State*, tudo isso convergindo para novos problemas relativos ao desenvolvimento econômico e social.

No caso do Brasil, mesmo as elevadas taxas de crescimento até o final dos anos setenta e a construção de um incipiente estado de bem-estar, e de uma mimada classe média, são temas hoje em questão. Mesmo naquele período o mercado de trabalho sempre se caracterizou por aguda heterogeneidade e desigualdade, por um setor informal significativo e por salários de base medíocres.

¹ Apesar do início da recuperação do produto em 2003, o ano foi marcado por uma tentativa de estabilização da taxa de câmbio, inflação, risco país (Embi+) e pela queda acentuada na taxa de juros (8,5 p.p. de resultado líquido), o que ainda caracteriza o período como pouco favorável ao crescimento.

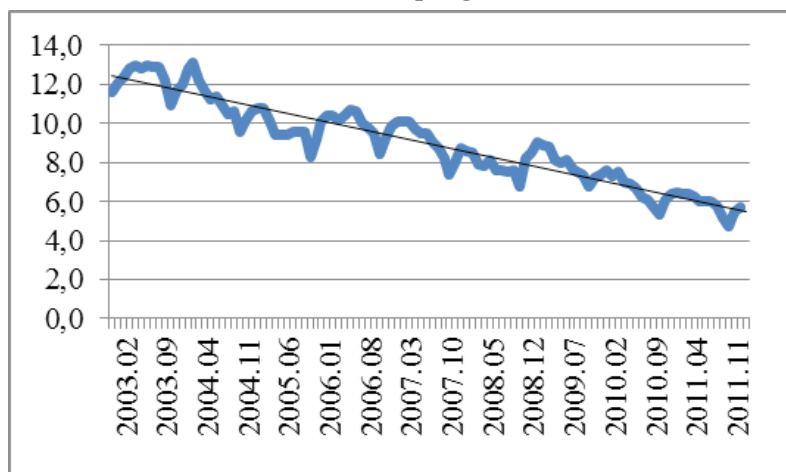
2 Trabalho e desenvolvimento no Brasil atual

Voltando ao debate contemporâneo sobre o Brasil, a ascensão da chamada classe C significa o predomínio no mercado de trabalho de trabalhadores com cerca de dois salários mínimos de renda mensal, o que sempre foi um piso baixo desse mercado. Inclusive porque o salário mínimo é muito reduzido e, por enquanto, a tentativa governamental de recuperação do salário mínimo caminha a passos lentos, se considerado o patamar vigente nos anos de 1960/70 como referência. Segundo o DIEESE, o salário mínimo deveria ser algo em torno de 2.400,00 reais, em janeiro deste ano, para que o trabalhador pudesse suprir suas necessidades básicas (alimentação, moradia, transporte, educação, vestuário, saúde, previdência e lazer). Ou seja, um salário 3,86 vezes superior ao mínimo que vigora seria necessário. Apesar de o rendimento médio real nas seis regiões metropolitanas que compõe a ‘pesquisa mensal do emprego’ ter alcançado o patamar dos R\$ 2.089,04 em dezembro de 2011 e R\$ 1.699,70 (em fevereiro de 2012), cerca de 50 milhões de brasileiros tem o salário mínimo como renda mensal. Se considerada a dinâmica do *rendimento médio habitual real* da população ocupada de fevereiro de 2003 a 2012, o último mês da série foi apenas 22% maior que o primeiro, totalizando um valor de R\$ 1.699,70. Na ‘Síntese dos Indicadores Sociais’ do IBGE (2010), se observa que sob a perspectiva do rendimento familiar *per capita*, o intervalo entre mais de meio e dois salários mínimos compreendia 33,1% das famílias brasileiras em 2009. Numa análise regional, o rendimento médio real habitual dos trabalhadores, na comparação entre fevereiro de 2011 e de 2012, apresentou aumento em Salvador (+18,6%), Belo Horizonte (+7%), Recife (+6,7%), São Paulo (+5,4%), Rio de Janeiro (+0,4%) e declínio em Porto Alegre (-2,4%). Deslocando a questão dos rendimentos para uma perspectiva ainda mais agregada, se observa que o aumento de 14,68% na massa de rendimento médio real habitual² da população ocupada, por região metropolitana de 2009 a 2012 (comparação janeiro-janeiro), certamente tem como impulso o incremento de 27,72% do salário mínimo real no mesmo período. De fato, o aumento de 67,8% do salário mínimo real de 2002-3 a 2011-3 (março) foi em grande parte responsável pelo aumento de 42,13% na massa de rendimento médio real no mesmo período. Em termos absolutos o indicador representa R\$ 38.051 bilhões (janeiro de 2012) e, no período de doze meses entre fevereiro de 2011 e de 2012, essa massa de rendimento cresceu 5,8%.

A taxa de desemprego nas seis regiões pesquisadas pelo IBGE diminuiu dos 7,2% (janeiro de 2010) para 5,5% no início deste ano, mas não apresenta uma trajetória (de alta ou baixa) bem definida nesse horizonte de 24 meses. Por outro lado, se considerados os dez anos de 2002 a 2012 a trajetória é nitidamente de queda, saindo de uma taxa de desemprego (em percentual da PEA) acima dos 12% para os 5,8% em outubro de 2011, conforme o gráfico a seguir:

2 O indicador é calculado através da soma ponderada (levando em consideração os pesos amostrais) de todos os rendimentos das pessoas ocupadas da amostra.

Gráfico 1 - Taxa de desemprego: 2003.02 - 2012.02



Fonte: Elaboração própria com base em IPEA (2012b).

É interessante destacar que nas regiões metropolitanas de Belo Horizonte e Porto Alegre o desemprego encerrou o ano passado abaixo dos cinco por cento, o que incentiva o debate a respeito do pleno emprego brasileiro. Para as mesmas seis regiões, a Tabela 1 abaixo demonstra a ocupação de maio (2010) a fevereiro (2012):

Tabela 1 - Nível de ocupação nas RMS pesquisadas

2010.5	53%	2011.4	53,4%
2010.6	52,9%	2011.5	53,6%
2010.7	53,2%	2011.6	53,5%
2010.8	53,4%	2011.7	53,6%
2010.9	53,7%	2011.8	53,9%
2010.10	53%	2011.9	54,0%
2010.11	54%	2011.10	54,0%
2010.12	54%	2011.11	54,3%
2011.1	53%	2011.12	54,0%
2011.2	53,2%	2012.1	53,5%
2011.3	53,3%	2012.2	53,6%

FONTE: Elaboração própria com base em IPEA (2012b).

Da população desocupada nas seis regiões metropolitanas investigadas pela Pesquisa Mensal do Emprego Fev-2012 (IBGE), 56,6% é do sexo feminino, 34% têm idade na faixa etária entre 18 a 24 anos, quase 63% tem 11 ou mais anos de estudo e 51,6% está procurando um emprego a 31 dias no mínimo, chegando até os seis meses no máximo. Por outro lado, na população ocupada 54,8% são do sexo masculino, apenas 13,5% têm idade na faixa de 18 a 24 anos, 62,3% têm 11 ou mais anos de estudo, 31,2% trabalham em empreendimentos com uma até cinco pessoas e 67,6% está há dois anos ou mais no emprego. De uma perspectiva setorial, ao se efetuar a combinação entre (a) percentual de empregados com carteira assinada em relação a (b) grupamento de atividade, se observa que: nos ‘serviços prestados a empresa, aluguéis, atividades imobiliárias e intermediação financeira’ 71,5% dos seus ocupados trabalham com carteira assinada e 10,5% sem carteira; seguida pelo agrupamento da ‘indústria extrativa,

de transformação e distribuição (eletricidade, gás e água)' que tem 70,8% dos seus ocupados trabalhando com carteira assinada e 9,6% sem carteira; e em terceiro lugar, o agrupamento do 'comércio, reparação de veículos automotores e de objetos pessoais e domésticos e comércio a varejo de combustíveis' possui 53,7% dos seus ocupados trabalhando com carteira assinada, 12% sem carteira e 26% são trabalhadores por conta própria.

Ao se analisar o nível de ocupação segundo as características dos postos de trabalho, o 'Boletim Mercado de Trabalho - conjuntura e análise' (IPEA, 2012a) destaca que na comparação entre 2010 e 2011, os setores de intermediação financeira e construção tiveram desempenho favorável com aumento de 6,4% e 3,8% respectivamente. Por outro lado, os setores que apresentaram declínio foram os de serviços domésticos e outras atividades com -3,7% e -0,5% respectivamente. A publicação ainda destaca que o setor industrial (conhecido pela relativa qualidade superior dos postos de trabalho) apresentou uma queda na população ocupada no 1º trimestre de 2011, seguida por um crescimento no segundo, enquanto no terceiro trimestre voltou a apresentar uma deterioração que se estendeu ao quarto trimestre, indicando perda de dinamismo no setor, pois o indicador se ajusta ao ocorrido nos níveis de produção industrial. No que diz respeito ao grau de informalidade, medido pelo contraste entre os resultados dos grupos de empregados com e sem carteira assinada, se verifica que o nível de informalidade médio da população ocupada em 2011 teve uma queda de 1,99 p. p. em relação a 2010, ficando num patamar de 35%.

As poucas evidências trazidas neste artigo demonstram que: (1) existe ociosidade do fator trabalho na economia brasileira; (2) quando o trabalhador se encontra desocupado, não há indícios de que seja uma opção voluntária por mais ócio e menos trabalho - à medida que a pesquisa revela que os desocupados buscam um emprego por dias e meses seguidos; (3) questões tradicionais como a recuperação do salário real, a relativa fragilidade dos jovens e os anos de estudo do trabalhador ainda se colocam em evidência como pontos de rigidez do mercado de trabalho brasileiro. Mesmo que se coloque o pleno emprego em termos mais imprecisos como 'um nível de desemprego cujos trabalhadores estão voluntariamente desempregados', ou 'nível de desemprego no qual todo aquele que deseja um emprego consegue facilmente', a situação brasileira se configura distinta desses conceitos. Isso para não tratar de um conceito tradicional de pleno emprego como 'uma curva de oferta agregada vertical (ou quase), na qual os incrementos na quantidade demandada resultariam numa elevação de preços'. Em outras palavras, um conceito em que o menor aumento da atividade econômica seria o suficiente para causar uma elevação nos níveis de preços.

Ao mesmo tempo, a política econômica atual acha-se dominada por preocupações de ordem monetária e fiscal, como resposta à crise internacional e como forma de assegurar baixa inflação. Entretanto, a ligação entre moeda, taxa de juros e nível de preços no regime de metas de inflação é resultado de uma regra, cujos coeficientes que determinam a importância relativa do desvio do produto e nível de preços são arbitrariamente definidos (Taylor, 1993,

p. 202)³; o que permite (por exemplo) a realização de uma política *consistente no tempo* à custa da presunção de uma função social de perdas dos agentes racionais que valorizam a estabilidade de preços acima de qualquer objetivo macroeconômico. No Brasil, o debate sobre câmbio e juros tem dominado a agenda dos novo-desenvolvimentistas⁴, notando com justiça que o país insiste em uma taxa de câmbio irreal que tem levado à desindustrialização do parque produtivo e onerado as exportações. Mas a desindustrialização pode também ser relacionada ao nosso atraso tecnológico desde a última revolução industrial nos anos oitenta em diante.

Destarte, os dados expostos acima foram um exercício para delinear os contornos do mercado de trabalho atual (buscando os indícios de pleno emprego) em termos de seus preços (salários e rendimentos) e quantidades (emprego e ocupação), assim como o perfil da mercadoria (trabalho) quando ocupada ou não. Entretanto, colocar o mercado de trabalho nesses termos é irrelevante e pouco explicativo se considerado que sua origem e natureza são fenômenos que correspondem ao (sub) desenvolvimento econômico do país ao longo da história. Nesse sentido, a discussão sobre pleno emprego ou pressão sobre o mercado favorável aos trabalhadores torna-se risível.

3 Raízes do subdesenvolvimento: o trabalho na América Latina

Retomando um texto de Raúl Prebisch, de 1963, *Dinâmica do Desenvolvimento Latino-Americano*, vejamos brevemente como o autor sistematiza os problemas do crescimento, da distribuição e do emprego. A principal característica das economias latino-americanas seria uma insuficiência dinâmica entorpecendo o progresso técnico e seus rebatimentos sobre o desenvolvimento econômico e social. Assim, a estrutura social da região é marcada pela falta de mobilidade social, pelo privilégio na distribuição do emprego e da renda e pelo consequente ritmo débil de acumulação de capital, a não ser em formas exageradas do consumo nas camadas superiores da sociedade contrastando com a precária existência das massas populares.

A capacidade de imprimir maior ritmo de desenvolvimento é uma pré-condição para melhorar progressivamente a distribuição de renda. Uma condição aí para o autor é a compressão do consumo dos grupos de rendas elevadas, traduzindo-se em acréscimo contínuo do capital acumulado. Isto ocorre porque os problemas da acumulação de capital, bem como da distribuição de renda, colocam-se em termos muito diversos dos relativos à evolução capitalista dos países mais adiantados.

Outro ponto importante são as restrições à importação por parte dos Estados Unidos, influndo de forma diversa sobre as exportações latino-

³ No artigo, o autor afirma que “*The policy rule in equation 1 has the general properties of the rules that have emerged from recent research, and the coefficients are round numbers that make for easy discussion*”.

⁴ Sobre a agenda política e os fundamentos econômicos desta ideologia novo-desenvolvimentista ver Sicsú *et al.* (2005) e Bresser-Pereira (2006).

americanas, o mesmo ocorrendo com o então mercado comum europeu. Nesse contexto, o mercado comum latino-americano é um objetivo importante dependendo de um esforço convergente de grandes dimensões. O desenvolvimento fechado da região precisa ser superado através de cooperação internacional tanto no campo de intercâmbio quanto no campo do financiamento.

Por outro lado, havia estrangulamentos internos que limitavam ou impediam a força expansiva da acumulação de capital, como a insuficiente produção agrícola. Solucionar isto exige a brecha entre a renda média rural e urbana para o que é preciso que a agricultura possa reter o fruto de seu progresso técnico e ainda que o avanço tecnológico possa ser inserido numa política que não despeje sobre as cidades uma massa de população agora sem acesso à terra.

Para o autor, a tecnologia nos países desenvolvidos veio se introduzindo no processo produtivo à medida que se acumulava o capital necessário. Os países subdesenvolvidos, por sua vez, tendem a assimilar uma tecnologia já elaborada com incessantes inovações que nela ocorrem requerendo um elevado capital por pessoa, que os países do centro alcançaram dentro do seu regime histórico.

Estes dados fazem com que a política do desenvolvimento tenha que se basear em uma interpretação autêntica da realidade latino-americana. Em primeiro lugar é preciso conquistar novos graus na industrialização de nossos países. Além disso, é preciso redimensionar a inflação em termos teóricos para que não seja visto apenas como fruto da política monetária inflacionista, mas como fenômeno inerente à estrutura social. O planejamento deve se expandir como uma área central na teoria e nos problemas do desenvolvimento. É preciso também estar atento ao fato de a técnica produtiva contemporânea permitir também uma enorme concentração de poder econômico em mãos de poucos homens. O mesmo se observa nas técnicas de informação e difusão maciça de ideias. Isso coloca problemas sérios ao nosso desígnio de controlar consciente e deliberadamente as forças do desenvolvimento econômico e social.

A partir desse panorama teórico, vamos destacar os fatores estruturais internos do desenvolvimento latino-americano. O primeiro é a baixa taxa de crescimento da renda por habitante, sintoma da insuficiência dinâmica desse desenvolvimento. Uma proporção significativa do aumento da população ativa não se absorve de modo satisfatório no processo produtivo, permanecendo antes à margem do desenvolvimento econômico. Este fenômeno é mais visível na população que se desloca do campo para as cidades, onde encontram más condições de habitação e trabalho no conjunto de serviços pessoais de renda ínfima com períodos de desemprego total. Também nas cidades, além dos desocupados, existe um conjunto grande de mão de obra de salários muito inferiores originários de atividades urbanas que se modernizam.

As atividades que podem absorver essa população são a indústria, o comércio e o transporte, bem como os serviços pessoais qualificados e os serviços públicos. Destacam-se aí o papel da indústria e das atividades conexas como peças-chave na dinâmica da mão de obra. Para isso é preciso um ritmo mínimo de desenvolvimento com um ritmo adequado de acumulação de capital. A medida que aumenta a produtividade com o progresso técnico, tende a aumentar o coeficiente

necessário no investimento para absorção da mão de obra. Caracteriza-se assim um quadro muito heterogêneo no setor serviços, demonstrando um excesso de população capaz de encontrar emprego.

A insuficiência dinâmica do sistema reside no desequilíbrio entre a produtividade e os investimentos. O capital requerido para absorver a mão de obra excedente provocada pela maior produtividade é superior à poupança que poderia viabilizar uma maior acumulação de capital, no pensamento de Prebisch. Do ponto de vista do empresário, eles adotam em seus investimentos as técnicas mais convenientes dados o custo do trabalho e do capital. No conjunto da economia essa lógica privada implica numa insuficiente absorção de mão de obra. Embora seja certo que não se possa retroceder na técnica produtiva, é possível optar por certo emprego de mão de obra, não como uma solução espontânea do mercado, mas como um objetivo da política econômica e do planejamento propriamente dito.

Outro problema importante reside em que o consumo nas camadas superiores da sociedade dirige-se mais frequentemente a produtos de indústrias intensivas em capital, enquanto que no resto da população ocorre o contrário. Fica claro, portanto, que a dinâmica do mercado de trabalho está relacionada intimamente com a distribuição da propriedade e da renda. Podemos pensar também no baixo crescimento da produção agrária latino-americana, que sugeria a urgência de políticas agrárias e agrícolas voltadas para o setor primário.

Fica claro também que é necessário obter um ritmo mínimo de desenvolvimento por habitante adequado; aliado a uma política firme de distribuição de renda a fim de contribuir para a correção do estrangulamento na balança comercial. A reforma agrária é desde logo essencial, mas apenas com ela não se resolveria o problema do baixo nível material de vida da população rural e das grandes massas no conjunto da economia. O aumento da produtividade agrícola com a mecanização da agricultura leva à eliminação da mão de obra, o que desperdiçaria o capital da comunidade. E isto implicava uma tarefa prévia de pesquisa tecnológica e de difusão dos seus resultados ou, em outros termos, uma atividade previsora do Estado.

Nesse estilo de argumentação a estrutura social e política da América Latina encontra-se na raiz da sua dinâmica econômica, da mesma forma como na origem da inflação latino-americana e do seu estrangulamento externo. Em particular, é no poder de certos grupos da sociedade para arbitrar sua renda que está a origem da inflação latino-americana, e não em fatores fiscais e monetários. Ao contrário, a estabilização monetária só é possível ligada a uma política de desenvolvimento econômico e equidade social. Podemos lembrar também na discussão a necessidade de estabelecer um progressivo equilíbrio entre a capacidade técnica e econômica da iniciativa latino-americana com a estrangeira, bem como a modernização da administração pública de modo a tornar eficiente a ação planejadora e o funcionamento das políticas públicas.

Façamos neste ponto alguns comentários sobre o texto de Raúl Prebisch aqui apresentado de forma breve e incompleta. Desde logo ele se ressentia do tempo que medeia entre a sua publicação e o nosso início de século XXI. Podemos notar

um viés teórico neoclássico, ou melhor, da síntese neoclássica (elaborada por John Hicks), quando coloca a poupança como condição para o investimento⁵. Todavia, há muito sabemos dessa utilização da teoria convencional pela primeira CEPAL adaptando-a às nossas necessidades e condições. Estas últimas ainda são as que o texto apreende: (i) a desigualdade, (ii) o êxodo rural, (iii) a heterogeneidade social, incluso o mercado de trabalho, (iv) a modernização do campo a expensas de qualquer cuidado profundo com custos humanos e ambientais. A seu modo e ao seu tempo, Raúl Prebisch, entre outros autores, soube pensar nossa falta de autonomia em conquistar a justiça e equidade junto com um desenvolvimento econômico mais bem estruturado e sustentado. Assim, ficam longe de um autor como este as especulações macroeconômicas como uma instância primeira na questão do desenvolvimento. Ao contrário, esta questão é pensada a partir da nossa herança cultural e colonial, modelando nossas instituições e os contornos do nosso contingente humano.

4 Considerações finais

Indicamos neste artigo que as preocupações com a industrialização e a modernidade característicos da CEPAL estão em baixa, e a discussão é tímida, vindo a reboque de uma interminável macroeconomia sobre câmbio e juros. É verdade que o governo tem procurado conter o afluxo de dólares, bem como baixar os juros. Mas o essencial é reconstruir um discurso sério que leve em conta a nossa história e estrutura social e econômica, recriando autonomia para nossos centros de decisão e construindo nexos de solidariedade que nos devolvam o conceito perdido de nação.

Um autor como Raúl Prebisch, mesmo com um instrumental macroeconômico que hoje considerariamos limitado, soube ver questões de justiça social como a do emprego graças a um profundo conhecimento das estruturas econômicas e sociais da América Latina e de sua gênese histórica, reposta pelas decisões políticas que mantém, em um país como o Brasil, uma sociedade heterogênea e desigual, na qual um grande contingente humano se encontra em grande medida à margem da dinâmica econômica, vivendo de expedientes ou em grande pobreza. A dinâmica do mercado de trabalho talvez o atinja apenas incidentalmente e sua incorporação aos padrões de civilização material atingidos por outros grupos e classes sociais demanda políticas públicas específicas, não apenas o crescimento econômico, mas profunda redistribuição de propriedade, renda e poder político.

5 Se fosse possível traduzir o entendimento de Prebisch sobre o investimento em termos de uma equação, essa seria algo como $I = f(S) + \alpha$, na qual *alfa* representaria algumas condições institucionais para a inversão, tais como: preferência pela liquidez sob incerteza, taxa de juros, eficiência marginal do capital na economia e um ambiente público favorável.

Referências

- Bresser-Pereira, L. (2006). “O novo-desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional”. *São Paulo em Perspectiva* 20(1).
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2012). *Pesquisa Mensal do Emprego*. Brasília, fevereiro. URL [on-line]: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/pme_201202pubCompleta.pdf. Acesso em: 15 de março de 2012.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2012). *Síntese dos Indicadores Sociais 2010*. Brasília. URL[on-line]: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/indicadoresminimos/sinteseindicsoais2010/SIS_2010.pdf. Acesso em: 15 de março de 2012.
- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. (2012). *Boletim Mercado de Trabalho: conjuntura e análise*. Brasília, n. 50, fev. URL [on-line]: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho>. Acesso em: 10 de abril de 2012.
- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. (2012). IPEA DATA. Brasília. URL [on-line]: www.ipeadata.gov.br. Acesso em: 20 de março de 2012.
- Prebisch, R. *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*. (1964). Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Sicsú, J; Paula, L; Michel, R. (2005). *Novo-desenvolvimentismo: um projeto nacional de crescimento com equidade social*. Rio de Janeiro: Manole: Fundação Konrad Adenauer.
- Taylor, J. (1993). “Discretion versus policy rules in practice”. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39.

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

Crescimento, emprego e renda no Brasil: rumo ao pleno emprego produtivo

*João Basílio Pereira**

*Ricardo Nascimento***

Resumo: Com recordes positivos em relação às menores taxas de desemprego já registradas, e com um aumento real nos salários da população, a economia brasileira entra em um debate sobre a possível existência de uma situação de pleno emprego. O presente artigo faz uma breve revisão sobre as teorias por trás da ideia do pleno emprego, relacionando mercado de trabalho, crescimento, inovação e progresso tecnológico na produção, bem como apresenta uma síntese de dados que mostram questões como a evolução demográfica, o grau de informalidade, a qualidade da mão de obra e seus rendimentos no Brasil. Defende-se que a condição de pleno emprego é real quando temos em mente a ideia do pleno emprego produtivo, mas que o mercado de trabalho brasileiro ainda precisa avançar em termos qualitativos para atingir um pleno emprego social.

Palavras-chave: Crescimento; Mercado de Trabalho; Emprego.

Classificação JEL: E24; J21; O1.

* Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor adjunto do Departamento de Economia da UFPR e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento da UFPR. Vice-Chefe do Departamento de Economia e editor da Revista Economia & Tecnologia (RET). Endereço eletrônico: joaobasilio@ufpr.br.

** Graduando em Economia pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Supervisor técnico da Revista Economia & Tecnologia (RET). Endereço eletrônico: ricardonascimento.ric@gmail.com.

1 Introdução

A economia brasileira ingressou a partir de 2004 num ciclo de crescimento econômico o qual teve como uma das consequências aproximar a economia, pela primeira vez em sua história, de uma situação de pleno emprego. A taxa agregada de desocupação caiu para seu nível mais baixo da série histórica iniciada em 2002, atingindo 4,7% em dezembro de 2011, subindo um pouco para 5,8% em maio de 2012, com uma população desocupada¹ estimada em 1,13 e 1,41 milhões de pessoas nos respectivos meses, segundo dados do IBGE. Embora haja um contingente muito grande de população ainda não absorvido pela economia formal e vivendo em situação de pobreza, há também uma dificuldade crescente do setor produtivo em encontrar oferta de trabalho qualificado em diversos setores da economia. Até mesmo setores com baixa produtividade da mão de obra, como construção civil, não conseguem preencher a demanda, refletindo-se em aumentos salariais. Este fenômeno se repete em outros setores, especialmente com mão de obra qualificada. Uma tal proximidade do pleno emprego já está mudando as relações salariais que desde sempre foram altamente concentradoras de renda, com salário muito baixo, geradoras de altíssimas taxas de lucros, engendrando um regime de crescimento econômico puxado por lucros (*profit-led*). O aumento real de rendimentos do trabalho informal em 40% desde 2003 é um sintoma de como o capitalismo brasileiro é viciado em altos lucros e possui uma grande margem para absorver aumentos de salários. E mais ainda, que este aumento de salários foi uma das bases de sustentação do crescimento recente, puxado pela demanda (*wage-led*).

Apesar da crise de 2008 e sua segunda fase recessiva de 2011/2012 mudar o cenário conjuntural brasileiro para baixo crescimento, estes dois episódios não encobrem uma mudança até certo ponto estrutural e de curso longo do mercado de trabalho que é a aproximação do pleno emprego. Se o Brasil voltar a crescer num ritmo superior a 3,0% a.a. nos próximos anos, as restrições pelo lado do mercado de trabalho ficarão cada vez mais evidentes.

O rol de evidências positivas que favorecem a tese da proximidade do pleno emprego gira em torno, essencialmente: i) da redução sistemática da taxa geométrica de crescimento da população²; ii) da taxa média de crescimento do PIB nos últimos 10 anos de 3,76% a.a.; iii) do aumento significativo da população ocupada nas regiões metropolitanas; iv) do aumento do rendimento médio efetivo do trabalhador formal e informal; e por fim v) na taxa de informalidade.

Em que pese as diferenças setoriais e regionais do mercado de trabalho, e o longo caminho que o país ainda precisa percorrer para criar uma economia

¹ IBGE, Pesquisa Mensal do Emprego. Taxa de desocupação é calculada tomando-se pessoas de 10 anos ou mais de idade, desocupadas na semana de referência da pesquisa, em seis regiões metropolitanas do Brasil: Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

² Em 2011, estimada em 0,86% a.a., pelo IBGE.

socialmente mais justa, são muitas as evidências de uma mudança no mercado de trabalho brasileiro, principalmente pela dificuldade de contratação de mão de obra na quantidade e qualidade desejada. O mercado de trabalho até então caracterizado por oferta ilimitada a salários muitos baixos começa a apresentar novas dinâmicas, exigindo mudança no regime de crescimento do país, o qual, até o momento, foi sustentado quase que exclusivamente por acumulação de capital e trabalho e pouca inovação.

Nas seções seguintes deste artigo revisamos alguns aspectos teóricos macroeconômicos sobre mercado de trabalho, emprego e crescimento, mostramos evidências descritivas de que o país rumo para o pleno emprego e as consequências que isto terá para o modelo de crescimento da economia.

2 Emprego nas teorias econômicas

A ciência econômica tem tratado o tema do emprego ou seu outro lado, o desemprego, com diferentes perspectivas, abordagens teóricas e métodos. Podemos agrupar o problema do emprego em três perspectivas distintas e complementares: a primeira envolve as teorias de crescimento e desenvolvimento econômico com uma visão de longo prazo, onde o emprego é analisado em conjunto com a ocorrência de mudança estrutural, com efeitos sobre o aumento ou deterioração da qualidade do emprego; a segunda perspectiva é a da teoria macroeconômica e de ciclos de negócios e envolve ajustes no mercado de trabalho e relações entre desemprego e inflação; por fim a terceira perspectiva envolve a teoria microeconômica do mercado de trabalho, a qual trata das condições de oferta e demanda de mão de obra e os mecanismos de seleção, contratos, barganhas, remuneração, qualificação etc. Enquanto as duas abordagens macroeconômicas tratam as mudanças e oscilações no mercado de trabalho a partir dos saldos líquidos de criação e destruição de emprego, a abordagem microeconômica dedica-se, entre outras coisas, a descrever separadamente o processo de criação, destruição e realocação do emprego.

2.1 Desenvolvimento, crescimento e emprego

O problema do emprego é tratado de diferentes maneiras nas teorias de crescimento e desenvolvimento econômico. No caso das teorias dualistas de desenvolvimento de Arthur Lewis (1954) e Harry e Todaro (1970), afirma-se que nos primeiros estágios de crescimento, uma economia predominantemente agrícola que começa a se industrializar conviverá com um longo período de crescimento com oferta ilimitada de mão de obra, devido a migração populacional do setor agrícola para o industrial. Enquanto isso permanecer, o salário médio do setor agrícola ou atrasado será determinado pelo nível de subsistência e o

salário médio do setor industrializado será um pouco maior a ponto de atrair o trabalho do campo, mas não tão alto a ponto de comprometer as altas taxas de lucros que se observa no setor industrial. A economia convive, portanto, com uma alta taxa estrutural de desemprego e uma população dividida entre um setor de salários próximos ao nível de subsistência e um setor industrial com salários um pouco acima deste nível. Nesta fase do desenvolvimento econômico, a participação dos salários na renda é baixa, comparativamente a participação dos lucros. A mudança estrutural numa economia que se industrializa e absorve cada vez mais mão de obra é tal que no início, quando todos ou quase todos estão no campo (ou no setor atrasado), a desigualdade de renda é baixa. Todos são pobres. Na medida em que a migração entre os setores ocorre, a desigualdade aumenta até atingir um ponto de máximo a partir do qual começa a cair. Isto ocorrerá próximo ao ponto em que mais da metade da população estiver sendo empregada no setor industrial, produzindo um fenômeno que ficou conhecido como a curva em formato de “U-invertido”, depois de descrito por Simon Kuznets (1955). Analisando a relação entre desigualdade e renda *per capita*, Kuznets encontrou evidências nos dados de que esta relação é não linear na forma de um U-invertido, quando se compara a variável desigualdade (eixo vertical) com a renda *per capita* (eixo horizontal). Espera-se que a desigualdade diminua quando um certo nível de rendimento médio é atingido e os processos de industrialização, democratização e o surgimento do estado de bem-estar permitirem distribuir os benefícios do rápido crescimento, aumentando a renda *per capita* de forma mais equitativa. Embora Kuznets não tenha tratado do mercado de trabalho, sua abordagem é compatível com a teoria dualista.

Na chamada teoria moderna do crescimento³, o emprego aparece como um fator de produção numa função de produção que admite substituição de capital por trabalho e que apresenta retorno decrescente ao nível do fator e retornos constante de escala. Assumindo que as economias são competitivas com mercados completos, a teoria moderna do crescimento afirma que a remuneração dos fatores de produção capital e trabalho será determinada pelo produto marginal de cada um dos fatores. O salário, em termos unitários, será igual a produtividade da mão de obra e o retorno do capital será igual ao produto marginal do capital. Assim, numa economia primitiva, com baixa relação capital-trabalho (K/L), a escassez de capital faz com que o produto marginal do capital seja maior que o produto marginal do trabalho e a economia então passe a acumular capital numa velocidade maior que o aumento de trabalho. Com altas taxas de investimento em capital ($\Delta K = I = sY$), proporcionada por uma taxa de poupança (s) relativamente elevada, em relação ao estoque de capital existente, a relação capital-trabalho cresce até atingir um valor de equilíbrio de longo

³ Cuja base são os modelos e métodos de Solow (1956), Swan (1956), Ramsey (1928), Cass (1965) e Koopmans (1965).

prazo, quando então o estoque de capital estará crescendo a uma taxa igual ao crescimento da força de trabalho. Durante o período de transição, mesmo não havendo progresso tecnológico e aumento de produtividade, a renda *per capita* pode crescer porque a expansão do capital físico incorporará um contingente de trabalhadores que até então não participavam do processo produtivo, os quais terão um aumento de renda e porque a renda total estará crescendo numa velocidade maior que aumento populacional. Esta nova renda, comparada à renda de subsistência anterior, se traduz em maior nível de renda agregada e ao mesmo tempo em maior renda *per capita*.

No entanto, se certos limites estiverem presentes, especialmente os retornos decrescentes ao nível do fator capital e trabalho, o estoque de capital físico não poderá aumentar indefinidamente, nem mesmo a relação capital-trabalho. A medida que o estoque de capital físico cresce numa velocidade maior que a força de trabalho, em algum ponto do tempo a economia convergirá para uma relação capital-trabalho limite, chamada de “estado estacionário” (*steady-state*). Neste ponto do tempo, a taxa de crescimento da renda *per capita* será zero. Isto se deve ao fato de que, a partir deste momento, a taxa de crescimento da renda agregada em nível será igual a taxa de crescimento do estoque de capital, que por sua vez será igual a taxa de crescimento da população em idade ativa. Formalmente, esta relação pode ser mais facilmente demonstrada se tomarmos uma função de produção genérica, por enquanto sem progresso tecnológico, representando-a como $Y(t) = F[K(t), L(t)]$, onde $Y(t)$ é o nível de renda agregada, $K(t)$ o estoque de capital e $L(t)$ a população em idade ativa, todos variando no tempo. Esta última atingirá o máximo quando a economia crescer o suficiente para absorver o total de mão de obra disponível na economia. A função de produção pode ser representada em termos de taxas percentuais de variação por $\dot{y}/y = \dot{K}/K - \dot{L}/L = g - n$, onde \dot{y}/y é a taxa de crescimento da renda *per capita*⁴.

Este resultado é importante para as implicações que o mercado de trabalho tem sobre o crescimento econômico. O que a equação de crescimento da renda *per capita* mostra é que quando $K(t)$ e $L(t)$ atingirem sua relação (K/L) limite então o crescimento da renda *per capita* será zero, pois ambos estarão variando na mesma velocidade. E mais ainda, se a taxa de crescimento populacional, ou população em idade ativa, for zero, então não haverá nem mesmo crescimento

4 Se tomarmos uma função de produção genérica $Y(t) = F[K(t), L(t)]$ e dividirmos por $L(t)$ com o objetivo de calcular a renda *per capita* ($y = Y/L$) teremos: $y(t) = F\left[\frac{K(t)}{L(t)}, 1\right]$.

Se aplicarmos uma transformação logarítmica na equação da renda *per capita* teremos uma expressão linear: $\ln y(t) = \ln K(t) - \ln L(t)$ e, por fim, tomando a derivada desta equação, agora em logaritmos, em relação ao tempo t temos as taxas de variação: $\frac{dy(t)}{y(t)} = \frac{dK(t)}{K(t)} - \frac{dL(t)}{L(t)}$ ou simplesmente $\dot{y}/y = \dot{K}/K - \dot{L}/L$ ou $\dot{y}/y = g - n$.

da renda (ou do PIB) em nível, a não ser que haja inovação ou aumento de produtividade⁵. O processo de acumulação de capital chegará ao seu fim e as sociedades estagnarão. Aumentos na taxa de poupança e investimento poderão temporariamente deslocar este limite para um nível de renda maior, mas isso não poderá acontecer sempre. Há limites para expandir a taxa de poupança e investimento e novamente o ponto de estagnação é alcançado. Esta relação capital-trabalho de equilíbrio pode ser entendida como sendo uma situação de pleno-emprego, na teoria moderna do crescimento.

Quando uma economia se aproxima da sua relação capital-trabalho de equilíbrio, ou do pleno emprego, a única maneira de expandir a renda *per capita* é através da inovação, pondo em marcha então o segundo estágio ou processo de expansão da renda *per capita*. A inovação pode afetar a produção e a renda *per capita* de formas tão diversas como aumento de produtividade, novos processos produtivos, novas matérias-primas ou criação de novos produtos. Este último implica em novos bens na cesta do consumidor realimentando a demanda agregada. Os efeitos positivos da inovação, qualquer que seja ela, são contrabalançados com os efeitos destrutivos sobre o capital antigo e sobre a mão de obra que o acompanha. Para começar a agir, a inovação, como de fato ocorre na prática, nem mesmo espera que a sociedade atinja seu estado-estacionário ou a relação K/L de equilíbrio, a qual configura uma situação de pleno emprego como dito. A concorrência schumpeteriana, motivada pela possibilidade de apropriação de lucros de monopólio obtidos pela vantagem em inovar, põe em movimento um processo criativo-destrutivo mesmo que a economia esteja abaixo de pleno emprego, o que torna o problema do emprego uma questão mais complexa, pois não há garantias de que o efeito criativo das inovações sobre o mercado de trabalho seja maior que o efeito destrutivo, um problema que a abordagem de fluxos do mercado de trabalho tem tentado resolver (Davis; Haltiwanger, 1992). Além disto, discernir estatisticamente e de modo suficientemente claro a criação, destruição e realocação de mão de obra que decorre da introdução de inovação ou da oscilação de ciclos de negócios não é uma tarefa trivial e permanece um problema a ser resolvido.

2.2 Mercado de trabalho, ciclos de negócios e inflação

Na abordagem macroeconômica de curto prazo, o problema do emprego aparece ora como uma consequência das flutuações do produto e renda e ora uma das causas da inflação por aumentos de salários nos casos de expansão da demanda de trabalho acima da oferta.

⁵ Veremos na próxima seção que a transição demográfica no Brasil é tal que a taxa de crescimento da população em idade ativa (PIA) será igual a zero em 2020, e a da população como um todo será zero em algum ponto entre 2035 e 2040, segundo estudos do IBGE.

Durante um ciclo de negócios, expansionista ou contracionista, o mercado de trabalho sofre ajustes mais rapidamente que outras formas de fatores. Durante transições ao longo de um ciclo as empresas aumentam ou diminuem a quantidade de trabalho por meio de horas extras, abertura ou fechamento de turnos e contratação ou demissão, de forma que variações na demanda agregada podem impactar com relativa facilidade a demanda de mão de obra. O mercado de trabalho será considerado mais ou menos flexível a depender de como ele está organizado institucionalmente e responde aos ciclos. Este grau de flexibilidade é o que distingue duas correntes teóricas importantes na macroeconomia: a abordagem clássica (Pigou, 1933) e novo-clássica (Sargent, 1973) de um lado; e a abordagem keynesiana de outro. Grosso modo, a essência que distingue estas duas escolas é o grau de rigidez dos preços e salários admitidos por cada uma. Nenhuma rigidez no caso da primeira, muita rigidez no caso da segunda. O grau de rigidez por sua vez determinará as condições de equilíbrio no mercado de trabalho e é um importante determinante do nível de emprego a cada instante.

No caso da flexibilidade plena, o mercado de trabalho restaura o equilíbrio e o pleno emprego com rapidez, ao passo que a rigidez, especialmente de salários nominais, pode conduzir a equilíbrios com desemprego. No mundo *flex*, digamos assim, tanto o mercado de trabalho quanto o mercado de bens são suficientemente flexíveis para que o salário nominal (W) e o preço dos bens e serviços (P) se ajustem de tal forma que o salário real e o nível de emprego sejam mantidos constantes, implicando em pleno emprego automático, permanente. Quando ocorre um aumento de demanda de bens e serviços, por exemplo, dois ajustes ocorrem simultaneamente. Para atender a demanda de bens e serviços as empresas aumentam a produção e a demanda por mão de obra. Os salários nominais tendem a aumentar por causa disto, pois são flexíveis, e isto atrairia mais oferta de mão de obra (primeiro ajuste). Mas ao mesmo tempo, dado o retorno decrescente do trabalho para um dado nível do fator capital constante no curto prazo, o produto marginal do trabalho diminui. Isto implica em dizer que essa nova demanda de trabalho só seria viável para a empresa se ela oferecesse um salário nominal e real menor, o que não é factível, pois a demanda de mão de obra é maior. Para equilibrar seus lucros as empresas então aumentam preços dos bens e serviços em conjunto com o aumento do salário nominal (segundo ajuste). O salário nominal maior num primeiro momento tenderia a aumentar a oferta de trabalho, mas o aumento de preços garante que o salário real (W/P) retorne rapidamente ao seu nível de equilíbrio restabelecendo o equilíbrio no nível de pleno emprego.

O mecanismo *flex* funciona também no caso de uma queda da produção. A correlata queda na demanda de mão de obra que se segue reduz o salário nominal e com isso a própria oferta de mão de obra. Como muitos trabalhadores

não ofertam mão de obra com salário nominal e real mais baixo, os clássicos afirmam que o mercado de trabalho estaria ainda em equilíbrio, pois de fato não há oferta. Ninguém quer trabalhar. No entanto, a fim de tentar estimular suas vendas e mobilizar o capital ocioso, as firmas baixam preços de bens e serviços. O aumento no consumo que se segue permite que a empresa volte a contratar. A queda em W e P faz com que o salário real W/P volte ao nível anterior, e novamente a quantidade de mão de obra retorna ao nível de pleno emprego.

Nos dois casos, de aumento e queda de demanda, o ajuste do mercado de bens e do mercado de trabalho, segundo a explicação *flex*, ocorre essencialmente via preços e não via quantidades. Os choques são rapidamente dissipados pelo sistema de preços de tal forma que o mercado de trabalho retorna sempre, e rapidamente, ao equilíbrio de pleno emprego em termos quantitativos. O desemprego, quando a população ocupada é menor que a população em idade ativa, seria então resultado voluntário, gerado pelos trabalhadores que consideram sua utilidade de lazer mais compensadora do que o trabalho por baixo salário real. O que restar de desemprego na economia será devido apenas a ajustes e fricções no mercado de trabalho.

Esta noção de ajuste automático da oferta de mão de obra com base na flexibilidade dos salários nominais e preços, de forma a restaurar o pleno emprego e os salários reais (W/P), foi questionada a muito tempo por Keynes (1936, p. 45) quando afirmou que “isso não é exato, pois, se a oferta de trabalho não for uma função dos salários reais como sua única variável, seu argumento se desmorona por completo, deixando indeterminada a questão de qual será o nível efetivo de emprego”. O que de fato ocorre, segundo Keynes, é que nem os salários nominais são suficientemente flexíveis para restabelecer o pleno emprego, nem a quantidade trabalho de equilíbrio é uma função apenas do salário real. No que se refere ao salário nominal, este pode variar, é claro, mas num certo intervalo de tempo, ao longo da vigência do contrato, o salário nominal está dado, de forma que mesmo um aumento de preço que faça o salário real diminuir, não diminuirá a oferta de trabalho, pois não é razoável supor que os trabalhadores irão abandonar seu trabalho toda vez que haja uma elevação no preço dos bens-salário (Keynes, 1936, p. 52). E no que se refere a quantidade de trabalho de equilíbrio, a função de oferta de mão de obra com base no salário nominal estabelece apenas a quantidade máxima ou pretendida de unidades de trabalho a serem oferecidas pelos trabalhadores. A quantidade exata ou efetiva dependerá dos efeitos das variações de preços sobre a demanda efetiva. Somente depois de conhecida a demanda efetiva é que a taxa de desemprego será definida. Um aumento de preço, dado um salário nominal, embora reduza o salário real, não afetará a oferta de mão de obra. Mas terá um efeito negativo sobre a demanda efetiva a depender da propensão a consumir da sociedade (dos trabalhadores)

e um efeito positivo caso a maior taxa de lucro oriunda do aumento de preços se converta em mais investimentos, e cujo *timing* se concretiza num período de tempo maior do que o desequilíbrio no mercado de trabalho. Em síntese, é possível haver um equilíbrio com desemprego, abaixo da situação de pleno emprego que se observaria caso tudo fosse flexível.

Os mecanismos de correção de desequilíbrios no mercado de trabalho, assumindo certo grau de rigidez, são tais que há de fato uma relação entre variação dos salários e taxa de desemprego, produzindo a chamada curva de Phillips (1958), a qual estabelece uma curva negativamente inclinada entre salários nominais e taxa de desemprego. A curva de Phillips, uma constatação empírica de vários economistas, é mesmo assim objeto de controvérsia. A relação entre salários e mais recentemente inflação e desemprego é enfraquecida se for incorporada um termo expectacional (Phelps, 1967), e pode até mesmo desaparecer se os agentes formarem expectativas racionais, do tipo *forward looking* (Sargent, 1973).

A análise do pleno emprego, portanto, é muito sensível ao horizonte de tempo e ao tipo de mudança, se estrutural ou conjuntural, que se tenha em mente. Na análise de curto prazo, sobressaem-se flutuações do emprego ao longo do ciclo econômico, no qual as relações entre taxa de desemprego e inflação são o principal problema. Além disso, o nível de emprego flutua em torno de um estoque de capital e população assumido como constante no curto prazo, de forma que mudanças importantes, principalmente decorrentes da acumulação de capital e alterações demográficas, não estão contempladas.

Quando afirmamos que o mercado de trabalho brasileiro caminha rumo a uma situação de pleno emprego é porque temos em mente um conjunto de transformações que está além dos desequilíbrios de curto prazo e decorre do processo conjunto de crescimento econômico com transição demográfica. Evidentemente, ciclos econômicos são importantes e podem acelerar ou retardar a marcha para o pleno emprego. Se o ciclo for suficientemente agudo, como está sendo na Europa e EUA durante a crise financeira iniciada em 2007, pode até mesmo produzir alta taxa de desemprego. Pior ainda, se esta taxa persistir por muito tempo ela pode evoluir, por histerese (Cahuc, 2004, p. 476 e seguintes), para uma situação de desemprego estrutural elevado com graves consequências sociais. A economia se adapta, destruindo postos de trabalho para sempre, e a sociedade passa a conviver durante um período muito longo de tempo com uma alta taxa de desemprego crônica, que não existia antes.

3 Algumas evidências empíricas sobre população, emprego e renda

As transformações no mercado de trabalho na economia brasileira na última década resultam de uma combinação de ciclo de crescimento econômico baseado em acumulação de capital e trabalho iniciado em 2004 com significativa e rápida transição demográfica. Estas mudanças poderão ser mais bem compreendidas se levarmos em conta a tendência de crescimento da economia, mais que os ciclos. Evidentemente, o atual período de transição carrega consigo heranças passadas de graves desequilíbrios, como heterogeneidade regional e setorial e qualidade do emprego e do trabalhador. No entanto, a visão estática destas diferenças pode obscurecer as transformações estruturais em curso.

A fim de capturar mudanças estruturais, apresentamos nesta seção uma série de indicadores econômicos e demográficos que afetam a dinâmica do mercado de trabalho. O cálculo da taxa de desemprego, ou sua contrapartida, do pleno emprego, requer alguns cuidados metodológicos, pois a medida de desemprego pode variar conforme o conceito utilizado. Mas, em geral, todas as formas de cálculo de desemprego apontam significativa queda, especialmente desde 2004. Também deve-se levar em conta a diferença entre o setor formal e a imensa população subempregada no setor informal. Comumente assumimos que é possível haver pleno emprego produtivo, quando as empresas não conseguem contratar porque não existe mão de obra na quantidade e qualidade desejada, e ao mesmo tempo haver desemprego social, quando um grande contingente de pessoas não consegue acessar o mercado de trabalho e ofertar mão de obra por limitações de conhecimento e destreza.

3.1 Demografia e emprego

Uma das grandes transformações recentes da sociedade brasileira, com efeitos diversos sobre a qualidade de vida da população e em especial sobre o mercado de trabalho, é a queda intensa da taxa de crescimento populacional. A população brasileira continua a crescer, mas em ritmo mais lento: a taxa de fecundidade total em 2010 foi de 1,8 filhos por mulher, enquanto na década de 60 era de quase 6 filhos, segundo o IBGE. Se o número de pessoas em idade de trabalho cresce em relação à população, a produção dela advinda pode ser maior do que a sua necessidade, gerando maior poupança e conseqüente maior investimento, o que por sua vez tornaria sustentado o crescimento econômico acelerado durante algum tempo (Alves; Vasconcelos; Carvalho, 2010). Neste tempo a oferta se expande e encontra um escoamento natural devido ao aumento da demanda oriundo da absorção de trabalho e geração de renda. Tal

conformação populacional é conhecida pela literatura como *bônus demográfico*, e sua existência no Brasil vem sendo amplamente discutida. Para realmente ser um bônus, no entanto, tal condição precisa ser devidamente explorada. E uma das condições necessárias é a realização de investimentos em educação, como forma de qualificar a mão de obra num ambiente propenso à inovação, como é a sociedade moderna.

Como pode ser visto na Tabela 1, a população em idade ativa cresceu, no período analisado, num ritmo sempre superior ao da população, caracterizando aqui a geração do bônus da transição demográfica. Esse crescimento, no entanto, vem se desacelerando. Enquanto as taxas de crescimento populacional e da PIA estão diminuindo ao longo do tempo, o número de pessoal ocupado está aumentando e a taxa de desemprego diminuindo. Ao longo de 20 anos a variação acumulada da população é 28,6%, enquanto que do pessoal ocupado foi de 48,9% e do PIB 86,3%. É também significativo o fato de que nos últimos 20 anos o mercado de trabalho conseguiu incorporar todo o aumento da população em idade ativa. A taxa de crescimento acumulada da PIA foi de 46,8%. Levando em conta que no período houve também aumento de produtividade, pois o PIB aumentou 86,3%, não pode passar despercebido o fato de que o mercado de trabalho no Brasil, senão eliminou seus problemas históricos, deu significativos passos na absorção de mão de obra.

Tabela 1 - População, Emprego e Crescimento no Brasil

Ano	Pop.	PIA ¹	Pessoal ocup. ²	Pop.	PIA	Pessoal ocup.	Taxa desemp. ³	(PIB (% a.a.))
	(Δ% a.a.)			Milhares				
1992	1,64	2,43	-	151.547	113.633	15.269	-	-0,47
1993	1,61	2,39	0,56	153.986	116.399	15.354	-	4,67
1994	1,59	2,37	3,54	156.431	119.178	15.897	-	5,33
1995	1,56	2,29	1,99	158.875	122.003	16.214	-	4,42
1996	1,54	2,15	1,82	161.323	124.796	16.509	-	2,15
1997	1,52	2,07	-0,57	163.780	127.483	16.415	-	3,38
1998	1,51	1,99	-0,04	166.252	130.120	16.409	-	0,04
1999	1,50	1,92	1,07	168.754	132.709	16.585	-	0,25
2000	1,50	1,81	4,42	171.280	135.253	17.318	-	4,31
2001	1,48	1,71	0,65	173.808	137.706	17.430	-	1,31
2002	1,44	1,64	4,11	176.304	140.062	18.147	10,5	2,66
2003	1,38	1,61	4,39	178.741	142.365	18.944	10,9	1,15
2004	1,32	1,58	3,07	181.106	144.651	19.526	9,6	5,71
2005	1,26	1,55	2,06	183.383	146.938	19.928	8,3	3,16
2006	1,19	1,53	2,18	185.564	149.221	20.362	8,4	3,96
2007	1,12	1,51	2,55	187.642	151.506	20.882	7,4	6,09
2008	1,05	1,50	2,99	189.613	153.797	21.507	6,8	5,17
2009	0,99	1,49	1,43	191.481	156.099	21.815	6,8	-0,33
2010	0,93	1,48	2,91	193.253	158.427	22.450	5,3	7,53
2011	0,87	1,46	1,27	194.933	160.776	22.734	4,7	2,73
Acum	-	-	-	28,6%	46,8%	48,9%	-	86,3%

Fonte: Elaborado a partir de dados do IBGE.

Nota: (1) População em Idade Ativa (PIA), pessoas com 10 anos ou mais de idade; (2) Pessoal Ocupado nas Regiões Metropolitanas; (3) Taxa de Desemprego verificado no mês de dezembro nas Regiões Metropolitanas (nova metodologia da PME/IBGE, implantada a partir de 2002).

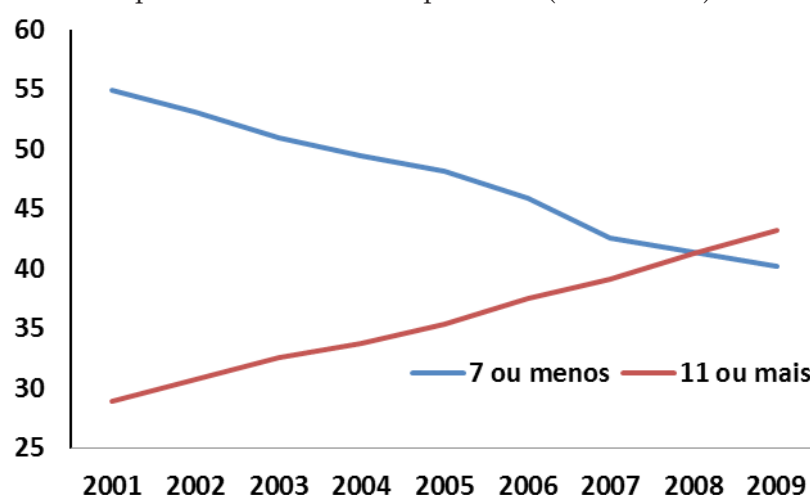
Além disto, a diferença entre aumento da população e pessoal ocupado claramente revela um movimento duradouro de crescimento do emprego bem acima do crescimento populacional impulsionado pelo crescimento do PIB. Se esta tendência permanecer por mais algum tempo, talvez bem menos do que uma década ou mesmo um lustro, o mercado de trabalho e o modelo de crescimento recente do Brasil, baseado em expansão da demanda, enfrentará novas restrições.

3.2 Oferta e demanda de mão de obra

A análise demográfica feita anteriormente mostra que a oferta de mão de obra vem se reduzindo no Brasil. O crescimento da economia, por sua vez, se não acompanhado paralelamente por aumento da produtividade, faz com que a demanda por mão de obra aumente. Segundo estudo do IPEA (2012c), a variação média anual da produtividade da economia brasileira entre 2000 e 2009 foi de apenas 0,9%, ao passo que o pessoal ocupado nesse mesmo período (Tabela 1) apresentou crescimento acumulado de 31,3%.

A demanda por mão de obra qualificada, contudo, vem aumentando. Em 2001, 55% da população ocupada tinha no máximo 7 anos de estudo, enquanto a população com 11 anos ou mais de estudo representavam menos de 30% desse contingente. Já em 2009, mais de 43% da população ocupada tinha ao menos 11 anos de estudo, sendo que aqueles com no máximo 7 anos de estudo eram cerca de 40% (IBGE), como mostrado no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Pessoas de 10 anos ou mais de idade ocupadas, por anos de estudo específicos (2011 -2009)



Fonte: Elaborado a partir de dados do IBGE.

Essa inversão da demanda por mão de obra qualificada indica que, por um lado, a própria população tornou-se mais escolarizada, e, por outro, que as

empresas e demais contratantes buscam cada vez mais uma força de trabalho com qualificação e que a solução de problemas sociais como o desemprego social dependerá, doravante, muito mais de programas de educação do que simplesmente aumento da demanda de mão de obra decorrente de uma economia em expansão.

A oferta e a demanda de mão de obra podem apresentar variação muito grande quando analisadas setorialmente. Segundo comunicado do IPEA (2011b), para o ano de 2011, uma estimativa do saldo entre oferta e demanda de mão de obra no Brasil era de que haveria um excesso de cerca de 1 milhão de trabalhadores, conforme visto na Tabela 2. No entanto, quando a estimativa é desagregada por setores da economia, há um único setor com déficit: a indústria. Para 2011 a estimativa foi de que faltariam cerca de 34,5 mil trabalhadores qualificados para tal ocupação. Faltam, portanto, trabalhadores qualificados na quantidade demandada pelas indústrias, o que acarreta que há um pleno emprego produtivo, uma vez que todos aqueles que, devidamente qualificados, procurarem emprego nesse setor, aceitando receber o salário proposto, encontrarão emprego. Em geral estes dados enfraquecem o argumento do pleno emprego no Brasil. No entanto, eles precisam ser vistos dinamicamente, e não de forma estática. Se o país apresentar uma taxa média de crescimento econômico próxima de 3,5% ou 4,0% a.a. nos próximos cinco anos, este saldo poderá exaurir-se rapidamente, com mais setores sofrendo restrições que, por ora, atingem somente a indústria. Alguns setores, principalmente serviços em geral, são o refúgio da mão de obra não qualificada e apresentam o maior excedente de oferta.

Tabela 2 - Estimativa de saldo entre oferta e demanda de mão de obra em 2011 por grandes regiões geográficas

Atividade	Região					
	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	Brasil
Administração pública	10.576	22.364	15.521	12.581	10.744	71.786
Agrícola	1.454	46.227	78.257	11.638	12.946	150.522
Alojamento e aliment.	-254	26.737	21.640	1.930	10.632	60.685
Comércio e reparação	22.319	81.245	-82.997	-660	30.377	50.283
Construção	15.287	16.612	9.518	9.743	16.176	67.336
Educ, saúde, serv. soc.	2.238	799	18.325	13.684	5.278	40.324
Indústria	10.811	25.849	-15.013	-51.590	-4.556	-34.499
Outros serviços	47.112	171.636	251.141	60.944	60.238	591.071
Transp, armaz, comun	1.605	13.577	32.140	-2.860	6.807	51.270
Total	111.149	405.046	328.534	55.410	148.640	1.048.779

Fonte: IPEA (2011b, p. 17).

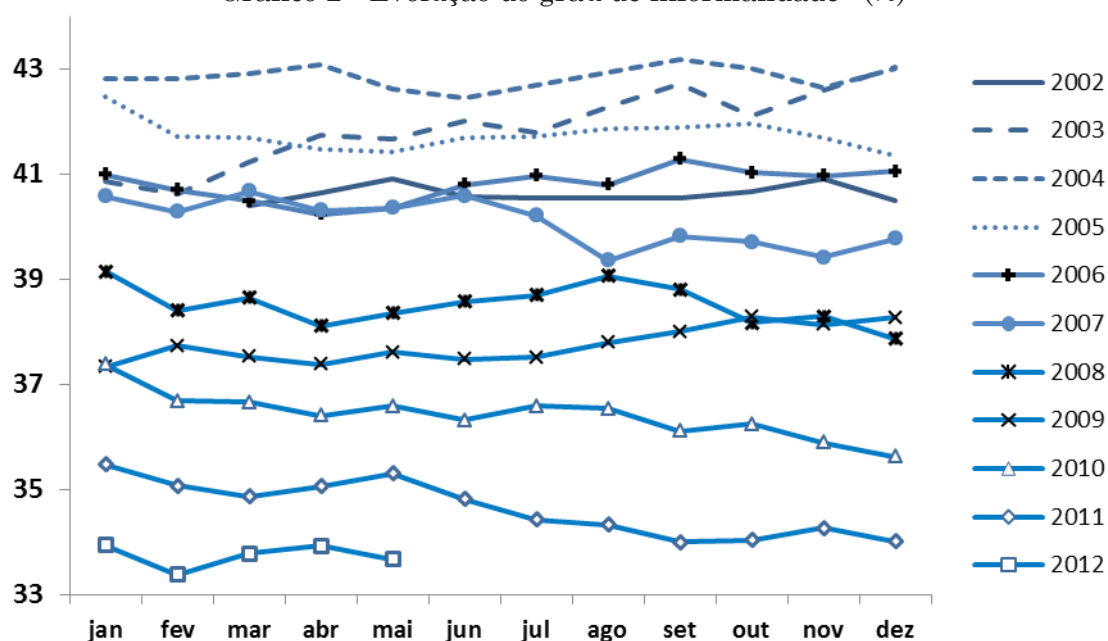
3.3 Trabalho formal e informal

A partir de uma visão dualista do crescimento econômico, podemos interpretar o setor informal da economia como sendo o setor atrasado, de baixo salário, com remuneração próxima ao nível de subsistência, o qual funciona

como “exército de reserva” de mão de obra barata. É sintoma dos estágios finais de um processo de crescimento e desenvolvimento econômico que tanto a informalidade caia quanto seus rendimentos aumentem a medida que a economia se encaminhe para este estágio mais evoluído.

Conforme pode ser visto no Gráfico 2, entre 2004 e 2012 a informalidade no Brasil se reduziu mais de 9 pontos percentuais, passando de 42,9% para 33,7% (na média até maio). Tal redução é, obviamente, louvável, mas o percentual de trabalhadores na informalidade é ainda grande: do total de quase 23 milhões de pessoas ocupadas em maio de 2012, cerca de 4 milhões não possuem carteira assinada (e outros 4 milhões trabalham por conta própria).

Gráfico 2 - Evolução do grau de informalidade* (%)



Nota: (*) Informalidade aqui considerada como a soma dos trabalhadores sem carteira assinada e por conta própria no total do pessoal ocupado.

Fonte: Elaborado a partir de dados da PME, IBGE.

No desagregado por ramos de atividade, percebemos que os trabalhos que exigem maior qualificação são justamente os com menor incidência de informalidade (Tabela 3): a administração pública possui, na média do período, 21% de seus trabalhadores na informalidade, e o conjunto educação, saúde e serviços sociais, 26%. Já o setor com maior grau de informalidade é o agrícola, com 88% das pessoas ocupadas com esse ramo de atividade encontrando-se na informalidade. Outro setor com alto grau de pessoas sem carteira assinada é o da construção (71%).

Dado interessante sobre a variação da informalidade no período é o da indústria: mais de 25% de redução, a maior dentre todos os ramos de atividade. Como observado na seção anterior, esse setor é o que possui o maior déficit entre

oferta e demanda de mão de obra, e os dados da Tabela 3 revelam que os novos postos de trabalho criados são, sobretudo, formais.

Tabela 3 - Evolução do grau de informalidade por ramo de atividade (%)

Ramo de atividade	Ano								Var.
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Agrícola	89,2	88,8	88,2	88,1	87,8	87,4	85,7	86,5	-3,1
Indústria	62,7	62,8	57,0	59,2	55,6	53,7	49,2	46,9	-25,2
Construção	74,1	75,4	73,0	72,6	71,6	71,0	66,2	65,4	-11,7
Comércio e reparação	56,9	56,1	56,2	54,1	52,6	52,3	49,1	48,1	-15,5
Alojamento e aliment.	62,4	62,6	61,8	59,6	57,8	57,0	56,3	55,6	-10,9
Transp, armazen, comun	49,2	48,8	47,6	46,3	46,4	45,0	42,9	42,1	-14,5
Administração pública	21,5	19,5	21,2	21,8	22,1	21,6	20,2	20,8	-3,5
Educ, saúde, serv. soc.	26,6	26,0	26,2	28,3	27,0	26,9	25,7	25,3	-4,8
Outros serviços	73,4	71,6	72,9	72,2	71,6	71,6	72,0	70,4	-4,1

Fonte: Elaborado a partir de dados das PNAD's.

3.4 Rendimentos do trabalho

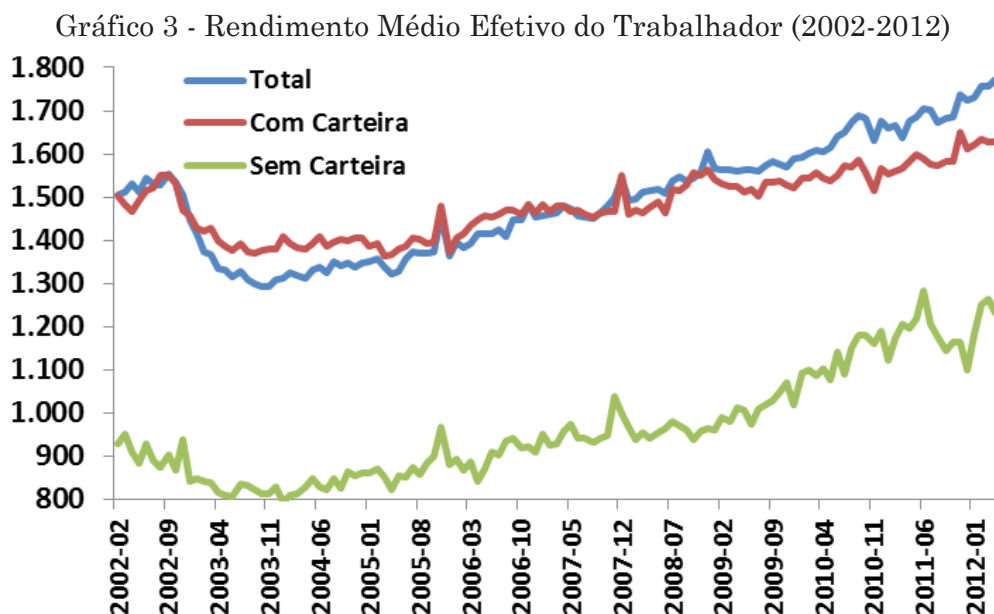
Sinais de pleno emprego, ou de aproximação de tal realidade, também aparecem no comportamento dos salários, os quais têm aumentado em termos reais e de forma contínua na última década. Há na teoria econômica do trabalho duas abordagens para as relações entre crescimento, emprego e remuneração do trabalho. A abordagem dualista de Arthur Lewis (1954) e Harris e Todaro (1970) e a abordagem chamada *job search*⁶. A abordagem dualista opera no longo prazo e considera que enquanto o setor atrasado da economia for grande, a expansão econômica do setor desenvolvido poderá absorver mão de obra pagando um salário relativamente baixo, superior a ponto de atrair trabalhadores, mas próximo ao salário vigente no setor atrasado, ou do setor informal, suficiente para garantir altos lucros. Os salários são baixos e constantes, mesmo no setor desenvolvido. O problema da mobilidade de mão de obra entre os setores não é um entrave, pois as mudanças ocorrem num intervalo de tempo suficientemente grande para haver adaptação da mão de obra atrasada às exigências do setor desenvolvido. Os salários começariam a subir somente quando a oferta de mão de obra deixasse de ser ilimitada.

Por outro lado, a teoria baseada em mecanismo de mercado de trabalho do tipo *job-search* explora a dinâmica do mercado de trabalho como uma busca de melhores resultados em termos de trabalho, remuneração e lazer, onde interação ofertantes (trabalhadores) e demandantes (firmas) em ambiente de incerteza. Segundo a abordagem *job-search* o mecanismo de busca e decisão dos agentes, trabalhadores e firmas, não é perfeito, e diferentes níveis de salários e desemprego podem emergir das relações de mercado, especialmente se o

6 Um bom resumo desta literatura encontra-se em: Kiefer, Nicholas M. e Neumann, George R. (1989).

mercado de trabalho for, de alguma forma, segmentado.

Em um trabalho publicado em 2011 intitulado “Expansão econômica e aumento da formalização das relações de trabalho: uma abordagem através das contratações”, Corseuil e Foguel (2011), usando a teoria baseada em *search models* (mecanismos de buscas), fornecem evidências empíricas de que o mercado formal, não necessariamente o mercado de trabalho ligado ao setor desenvolvido da economia, mas apenas o setor formal indistintamente, durante um ciclo expansionista, se alimenta primeiro de trabalhadores oriundos do grupo de desempregados e somente numa segunda fase de trabalhadores oriundos do grupo de trabalhadores informais. A razão se deve ao fato de que trabalhadores desempregados possuem salário de reserva menor que os trabalhadores informais, os quais bem ou mal possuem alguma renda. Daí a preferência das empresas por desempregados ao invés de trabalhadores informais. Assim, espera-se que quando o estoque de mão de obra desempregada (a primeira a ser demanda) for suficientemente baixo a demanda de mão de obra atingirá o setor informal e os rendimentos e salários começarão a aumentar ali. De fato, de acordo com o Boletim de Mercado de Trabalho do IPEA (2012a), as estatísticas do setor informal de trabalho no Brasil apontam para uma sistemática elevação dos rendimentos do setor informal, cujos rendimentos reais efetivos subiram 40% em termos reais, de R\$ 816,46 em 2003 para R\$ 1.140,59 em novembro de 2011 (IPEA, 2012a, tabela V. 4, p. A26). Ao mesmo tempo houve uma redução no índice de informalidade, de 58% em 1999 (IPEA, 2012a, gráfico 7, p. 37) para menos de 35% em 2011 (IPEA, 2012a, gráfico 6, p. 20). A elevação real dos rendimentos do trabalho desagrupados é mostrada no Gráfico 3, o qual mostra um aumento generalizado de rendimentos.



Fonte: Elaborado a partir dos dados da PME/IBGE.

Esta tendência, consolidada nos últimos 10 anos, evidencia que as transformações no mundo do trabalho formal têm se transmitido ao trabalho informal, inclusive no que se refere à remuneração.

4 Rumando para o pleno emprego

Uma das críticas recorrentes para a hipótese do pleno emprego reside no fato de que o mercado de trabalho no país é marcado por alto nível de informalidade, baixos salários e empregos precários; de fato, existe atualmente exército de mão de obra disfarçado em formas diversas de subemprego, jornadas de trabalho parciais e executadas, em grande parte, em funções de serviços terceirizados. Por outro lado, reforçando a hipótese do pleno emprego, existe a escassez de mão de obra qualificada, o que faz persistir a baixa competitividade e fraca eficiência das empresas brasileiras. Além disto, como os dados apontam, tem havido sistemática queda da taxa de informalidade e um aumento generalizado dos rendimentos do trabalho.

A caracterização do pleno emprego não é uma tarefa trivial para a economia, e, por incrível que pareça, ainda não dispomos de um indicador suficientemente claro que indique que uma economia chegou ou não no pleno emprego. A taxa de desemprego, embora sirva a muitos propósitos, é a melhor aproximação, mas é uma informação incompleta. Em geral, afirmações do tipo “a economia está em pleno emprego” são feitas a partir de impressões gerais ou conclusões subjetivas, mais que objetivas. Comumente a constatação de pleno emprego é feita com utilização simultânea de vários indicadores do mercado de trabalho, como foi realizado na análise acima. A análise incluiu variação na população economicamente ativa, pessoal ocupado, taxa de desemprego, taxa de informalidade, rendimentos. Todos indicando na mesma direção no Brasil e caso a economia continue crescendo num ritmo de 3,5 a 4,0% a.a. nos próximos períodos é certo que o pleno emprego será alcançado.

O fato de afirmarmos que o país caminha para o pleno emprego, e de que ele pode estar perto, talvez a menos de um lustro, não significa negar as grandes disparidades existentes. Da mesma forma, uma análise estática, centrada numa radiografia desta realidade, não seria capaz de capturar as mudanças. A diferença aqui é metodológica. Nossa análise sobre o pleno emprego é de quem assiste a um filme e não de quem contempla uma fotografia. E há verdade, evidentemente, nas duas formas de registro dos fatos. A tendência do mercado de trabalho brasileiro dos últimos 10 anos, se permanecer por mais algum tempo, nos permite ser otimistas.

E se o pleno emprego é uma realidade próxima para a sociedade brasileira, como afirmamos que o seja, então o país ingressará numa nova fase de dinâmica

econômica até o momento desconhecida tanto pelas empresas, quanto pelos trabalhadores e governo. Apenas sabemos o que é pleno emprego no Brasil por estudo da teoria econômica e sociológica; na prática, o país desconhece o que seja pleno emprego e a sociedade como um todo não está preparada para isso, muito menos as políticas públicas. Uma das grandes questões que serão levantadas doravante é o modelo de crescimento brasileiro, até o momento sustentado por acumulação de capital pura e simples, isto é, ampliação do estoque de capital físico e trabalho, e uma baixa contribuição do progresso tecnológico. No pleno emprego, a única forma de crescimento da renda *per capita* é via progresso tecnológico. E a política educacional e tecnológica do país neste ponto, comparativamente, está não apenas atrás do resto do mundo, como está muito aquém das novas realidades que se aproximam com velocidade. Nestes aspectos, especialmente o educacional, o país está atrasado em relação a si mesmo. Neste novo cenário, políticas macroeconômicas tradicionais têm pouco a oferecer, senão garantir estabilidade de preços, câmbio e do sistema financeiro.

Referências

- Alves, J. E. D.; Vasconcelos, D. de S.; Carvalho, A. A. de. (2010). “Estrutura etária, bônus demográfico e população economicamente ativa no Brasil: cenários de longo prazo e suas implicações para o mercado de trabalho”, *Textos para Discussão CEPAL - IPEA* n. 10, Brasília.
- Arbache, J. (2011). “Transformação demográfica e competitividade internacional da economia brasileira”, *Revista do BNDES* 36: 365-392.
- Ashenfelter, O. C.; Card, D. (1999). *Handbook of labor economics*, vol. 3C, North-Holland.
- Cahuc, P.; Zylberberg, A. (2004). *Labor Economics*. Cambridge: MIT Press.
- Cass, D. (1965). “Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation”, *Review of Economic Studies* 32: 233-240.
- Corseuil, C. H. L.; Foguel, M. N. (2011). “Expansão econômica e aumento da formalização das relações de trabalho: uma abordagem através das contratações”, *Texto para Discussão IPEA* n. 1571, Rio de Janeiro.
- Davis, Steven; Haltiwanger, John C. (1992). “Gross job creation, gross job destruction and employment reallocation”. *Quarterly Journal of Economics* 107(3): 819-63.
- Harris, J. R.; Todaro, M. P. (1970). “Migration, unemployment and development: a two-sector analysis”. *American Economic Review* 60: 126-142.
- IPEA (2011a). “Características da formalização do mercado de trabalho brasileiro entre 2001 e 2009”. *Comunicados do IPEA* n. 88, Brasília.
- IPEA (2011b). “Emprego e oferta qualificada de mão de obra no Brasil: projeções para 2011”. *Comunicados do IPEA* n. 89, Brasília.

- IPEA (2012a). *Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise*. n. 50, ano 17. IPEA e Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília.
- IPEA (2012b). *Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise*. n. 51, ano 17. IPEA e Ministério do Trabalho e Emprego, Brasília.
- IPEA (2012c). “Produtividade no Brasil nos anos 2000-2009: análise das Contas Nacionais”. *Comunicados do IPEA* n. 133, Brasília.
- Kiefer, Nicholas M.; Neumann, George R. (1989), *Search models and applied labor economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Koopmans, T. C. (1965). “On the concept of optimal economic growth”. In *Econometric Approach of Development Planning*. Amsterdã: North-Holland.
- Kuznets, Simon. (1955). “Economic growth and income inequality”. *American Economic Review* 45: 1–28.
- Lewis, Arthur. (1954). “Economic development with unlimited supplies of labour”, *The Manchester School* 22(2): 139-191.
- Phelps, Edmund S. (1967). “Phillips curve, expectations of inflation and optimal unemployment over time”, *Economica* 34(135): 254-281,
- Phillips, Arthur W. (1958). “The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957”, *Economica*, New Series 25(100): 283-299.
- Pigou, A. C. (1933). *Theory of Unemployment*. London: Macmillan.
- Ramsey, F. P. (1928). “A mathematical theory of saving”. *Economic Journal* 38(152): 543-559.
- Sargent, T. J.; Fand, D.; Goldfeld, S. (1973). “Rational expectations, the real rate of interest, and the natural rate of unemployment”. *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 429–480.
- Solow, R. M. (1956). “A contribution to the theory of growth”. *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94.
- Swan, T. W. (1956). “Economic growth and capital accumulation”. *The Economic Record* 32: 334-361.

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Rendimentos do trabalho e de outras rendas e a queda da concentração de renda no Paraná

*Solange de Cássia Inforzato de Souza**

*Carlos Roberto Ferreira***

Resumo: Este trabalho tem como objetivo estudar a influência do rendimento do trabalho e de outras rendas na queda da concentração de renda no estado do Paraná. A análise revela que houve (i) uma manutenção da estrutura das fontes de renda no estado, liderada pelo trabalho e pelas aposentadorias e pensões, (ii) aumento da participação dos rendimentos do trabalho e redução da importância das transferências condicionadas na renda domiciliar no quadriênio, contrariamente ao que se observa desde a década de 1990, (iii) e queda do índice de concentração de renda no estado.

Palavras-chave: Concentração de renda; Renda do trabalho; Renda das aposentadorias; Transferências de renda.

Classificação JEL: D33; I38; J26.

* Doutora em Educação: História, Política, Sociedade pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP). Professora associada da Universidade Estadual de Londrina (UEL). Endereço eletrônico: solangecassia@uol.com.br.

** Doutor em Ciências Econômicas pela Universidade de São Paulo (USP). Professor associado da Universidade Estadual de Londrina (UEL). Endereço eletrônico: robert@uel.br.

1 Introdução

As transformações da economia brasileira na última década, especialmente em sua segunda metade, refletiram sobre as condições de vida, de renda e de trabalho da sua população, materializadas no crescimento da renda das camadas mais pobres, na ascensão da classe média, na recuperação do mercado de trabalho e na redução da desigualdade da renda pessoal.

As experiências, no plano doméstico, do regime macroeconômico ancorado nas metas de inflação, responsabilidade fiscal e câmbio flutuante do pós-1999, do mecanismo robusto de transferência condicionada de renda pós-2003, da política de valorização do salário mínimo e formalização do emprego, aliadas ao plano externo favorável pelo crescimento das exportações e choque positivo dos termos de troca até 2008, em grande parte indicaram a relevância dos anos 2000 para a sociedade brasileira. As dificuldades enfrentadas pela crise financeira internacional de meados de 2008 abalaram os resultados econômicos e do mercado de trabalho em 2009, mas estes foram ainda melhores do que o temido no início da crise.

Apesar de ainda ostentar alto nível de concentração de renda, as medidas da desigualdade de renda no Brasil e, particularmente, no estado do Paraná, vêm apontando um declínio contínuo e acentuado desde 2001 (Soares, 2006; Hoffmann, 2005; Ferreira *et al.*, 2006; Neri, 2006; Neri; Son, 2006; Barros *et al.*, 2006a, 2006b; Ferreira; Souza, 2007).

A revisão da bibliografia, de modo geral, ora enaltece a importância de programas de transferência de renda, ora as mudanças no mercado de trabalho para a interpretação do comportamento da concentração de renda no Brasil. Neste sentido, a dimensão regional da desigualdade de renda é objeto relevante e particular de estudo, porque contempla as especificidades da unidade federativa.

Diante disso, este trabalho tem como objetivo estudar a influência do rendimento do trabalho e de outras rendas na queda da concentração de renda no estado do Paraná para os anos de 2006 e 2009. Mensura-se a participação desses rendimentos na renda domiciliar *per capita* e suas contribuições particulares para a melhoria da distribuição de renda, bem como a distribuição de cada um dos elementos formadores da renda domiciliar *per capita* em estratos de rendimento.

2 Metodologia

O presente estudo tem por base as informações coletadas na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) em 2006 e 2009. Os componentes do rendimento domiciliar são os provenientes do trabalho principal e de outros trabalhos, de aposentadorias e pensões, dos aluguéis, doações, e outros rendimentos, apresentados para as pessoas de dez anos ou mais de idade.

Os procedimentos da pesquisa contemplaram a estratificação do rendimento domiciliar *per capita* em 11 estratos de renda e a decomposição do índice de Gini para o Brasil e Paraná em 2006 e 2009 proposto por Pyatt, Chen

e Fei (1980).

No caso da decomposição, seja z_i o rendimento da i -ésima pessoa. Neste trabalho, considera-se que o rendimento domiciliar *per capita* é o resultado da soma de k parcelas:

$$z_i = \sum_{h=1}^k z_{hi} \quad (1)$$

Vamos admitir que os rendimentos z_i estão ordenados de maneira que $z_1 \leq z_2 \leq \dots \leq z_n$, sendo n o tamanho da população. Então i é a posição de ordem do rendimento z_i .

Pode-se verificar que o índice de Gini (G) da distribuição de z_i é:

$$G = \frac{2}{n\mu} \text{cov}(z_i, i) \quad (2)$$

onde μ é a média dos z_i .

Pyatt, Chen e Fei (1980) definem a razão de concentração do componente z_{hi} como:

$$C_h = \frac{2}{n\mu_h} \text{cov}(z_{hi}, i) \quad (3)$$

onde μ_h é a média dos z_{hi} .

A participação do h -ésimo componente no rendimento total é:

$$\phi_h = \frac{\mu_h}{\mu} \quad (4)$$

Pode-se deduzir que:

$$G = \sum_{h=1}^k \phi_h C_h \quad (5)$$

Note-se, na expressão (5), que se todas as razões de concentração C_h tivessem o mesmo valor, esse seria, também, o valor de G . Dessa forma, pode-se considerar que um componente z_{hi} contribui para aumentar a desigualdade (medida pelo índice de Gini) quando $C_h > G$.

3 Resultados da pesquisa

A medida da participação das diferentes fontes de rendimento domiciliar *per capita* nas regiões selecionadas permite separar dois componentes importantes: um relacionado ao trabalho (trabalho principal e outros trabalhos) e outro ao rendimento das transferências de renda (aposentadorias e pensões, e outras rendas). Há o predomínio da renda do trabalho, no Paraná, que representou 78,4% e 79,5% do rendimento total em 2006 e 2009, enquanto que as das transferências de renda somam 18,7% e 18,1% do total para os anos

referidos, conforme a Tabela 1.

Tabela 1 - Decomposição do valor médio (VM), em reais de abril de 2006 e 2009, e a participação percentual $[(\%) \phi_k]$ dos componentes do rendimento domiciliar *per capita* - Brasil e Paraná, 2006 e 2009

Parcelas	Valor médio e sua participação percentual							
	Brasil				Paraná			
	2006		2009		2006		2009	
	VM	%	VM	%	VM	%	VM	%
Trabalho principal	356,67	72,8	465,44	73,0	415,56	75,0	559,39	76,1
Outros trabalhos	15,52	3,2	20,31	3,2	18,61	3,4	25,01	3,4
Aposentadorias e pensões	95,28	19,4	128,35	20,1	91,20	16,5	124,67	16,9
Aluguéis	8,47	1,7	9,96	1,6	11,72	2,1	15,20	2,1
Doações	3,47	0,7	2,81	0,4	4,44	0,8	2,53	3,4
Juros etc.	10,63	2,2	10,79	1,7	12,45	2,2	8,67	1,2
Total	490,03	100,0	637,67	100,0	553,98	100,0	735,54	100,0

Fonte: Elaboração dos autores a partir da PNAD (2006 e 2009).

Ao operar a desagregação dos elementos que compõem o rendimento domiciliar *per capita*, pode-se perceber o que segue (ver Tabela 2). No estado do Paraná, em 2006 e 2009, os dois maiores componentes do rendimento não contribuem para a concentração de renda. Essa não é a realidade para o Brasil como um todo, evidenciando uma particularidade no estado, pois as aposentadorias continuam contribuindo para a concentração, ao contrário do Paraná.

Tabela 2 - Razão de concentração (C) na decomposição do índice de Gini do rendimento domiciliar *per capita* - Brasil e Paraná, 2006 e 2009

Componente do rendimento	Razão de Concentração (C)			
	Brasil		Paraná	
	2006	2009	2006	2009
Trabalho principal	0,555	0,534	0,505	0,487
Outros trabalhos	0,760	0,773	0,755	0,787
Aposentadorias e pensões	0,579	0,560	0,512	0,460
Aluguéis	0,792	0,774	0,742	0,734
Doações	0,445	0,391	0,467	0,382
Juros e outras transferências	0,122	-0,105	0,356	0,160
Gini total	0,560	0,539	0,516	0,493

Fonte: Elaboração dos autores a partir da PNAD (2006 e 2009).

Os rendimentos de outros trabalhos que não o principal representam a fonte de renda mais comprometida no país, pois que contribuem, juntamente com a renda dos aluguéis, para a concentração de renda.

O índice de Gini dos componentes do rendimento domiciliar *per capita* $[G(X_k)]$ pode ser visto na Tabela 3. O rendimento do trabalho principal tem índice de Gini de 0,565 (2006) e 0,547 (2009) no estado, e a proporção de pessoas em domicílio com rendimento dessa fonte igual a zero é de apenas 8,6 (2006) e 9,2 (2009). No Brasil, o índice de Gini do trabalho é 0,616 (2006) e 0,598 (2009), e a proporção de pessoas referidas é de 9,9 (2006) e 10,6 (2009).

No caso das aposentadorias no estado, o índice de Gini é 0,854, e 68,4%

é a proporção das pessoas em domicílios cujo rendimento em tela não existe. Por outro lado, o índice de Gini da renda de outros trabalhos é de 0,974, com 92,7% das pessoas em domicílios com esse rendimento igual a zero. Esses dados são interessantes também para o Brasil.

Tabela 3 - Índice de Gini dos componentes do rendimento domiciliar *per capita* [$G(X_k)$] e proporção das pessoas em domicílios com rendimento *per capita* igual a zero - Brasil e Paraná, 2006 e 2009

Componente do rendimento	$G(X_k)$				Proporção de pessoas em domicílios com rendimento <i>per capita</i> igual a zero (%)			
	Brasil		Paraná		Brasil		Paraná	
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009
Trabalho principal	0,616	0,598	0,565	0,547	9,9	10,6	8,6	9,2
Outros trabalhos	0,976	0,977	0,974	0,974	92,7	93,1	92,7	93,2
Aposentadorias e pensões	0,856	0,850	0,854	0,837	67,3	66,2	68,4	66,4
Aluguéis	0,985	0,986	0,979	0,980	96,1	96,4	94,7	94,9
Doações	0,991	0,993	0,992	0,995	97,1	97,8	97,8	98,7
Juros e outras transferências	0,903	0,889	0,946	0,951	71,3	74,9	77,8	84,3

Fonte: Elaboração dos autores a partir da PNAD (2006 e 2009)

Na análise da fonte de renda derivada do trabalho, é importante lembrar que se existe um quadro de ocupações cujo topo é estreito e sua base é larga, e se as ocupações do topo não absorvem toda a oferta de mão de obra, tem-se necessariamente um perfil concentrado para a distribuição dos rendimentos provenientes do trabalho, que é reforçado pela existência de um nível baixo de salários para a maior parte das pessoas pertencentes à base do mercado de trabalho.

Quanto menor o piso salarial do mercado de trabalho, maior tende a ser a desigualdade salarial possível de se verificar no sistema, uma vez que ela se estabelece em função da posição dos cargos e remunerações tão diferentes na estrutura produtiva.

Assim, é provável que esteja havendo uma retração na base ocupacional favorecendo a redistribuição de renda no Paraná. Os dados indicam que a política de valorização do salário mínimo federal, a política estadual de salário mínimo a partir de 2006 e a formalização do emprego podem ter influenciado o patamar menor de concentração de todas as rendas no Paraná, visivelmente menor do que a do Brasil.

A isso se acrescenta que não há contribuição da renda das aposentadorias e pensões nem das transferências condicionadas para a concentração da renda no estado, implicando em melhorias na distribuição desses rendimentos, conquanto as políticas sociais seguem em ampliação.

As Tabelas 4, 5 e 6 mostram a estratificação do rendimento domiciliar *per capita*. A Tabela 4 indica que a maior concentração percentual de domicílios na população do Brasil está no estrato de rendimento domiciliar *per capita* de mais de 0,5 a 1 SM, enquanto que a maior concentração percentual de pessoas na população está no estrato de mais de 0 a 0,5 SM. Ambos estão concentrados nos

estratos inferiores da distribuição, ou seja, nos estratos onde estão localizados os relativamente pobres.

Tabela 4 - Distribuição dos domicílios e das pessoas em estratos de rendimento domiciliar *per capita* - Brasil, 2006 e 2009

Estrato de rendimento domiciliar <i>per capita</i> , em SM	Domicílios				Pessoas				% do rendimento total	
	2006		2009		2006		2009		2006	2009
	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%		
0	492,0	0,92	762,7	1,34	1197,5	0,66	1706,4	0,92	0	0
Mais de 0 a 0,5	13417,4	25,10	13194,9	23,24	59274,3	32,51	55686,9	30,13	7,0	6,6
Mais de 0,5 a 1	15188,3	28,41	16366,6	28,83	52071,2	28,56	54254,8	29,36	15,2	16,0
Mais de 1 a 1,5	8221,3	15,38	9139,1	16,10	25652,9	14,07	27802,5	15,04	12,4	13,5
Mais de 1,5 a 2	4810,0	9,00	5611,9	9,89	13644,8	7,48	15299,4	8,28	9,3	10,5
Mais de 2 a 2,5	2740,8	5,13	3029,9	5,34	8024,3	4,40	8345,9	4,52	7,0	7,4
Mais de 2,5 a 3	1969,2	3,68	1945,3	3,43	5399,8	2,96	5224,1	2,83	5,8	5,7
Mais de 3 a 4	2091,7	3,91	2326,2	4,10	5847,6	3,21	6150,8	3,33	7,9	9,0
Mais de 4 a 8	3032,5	5,67	3029,0	5,34	7869,9	4,32	7436,1	4,02	17,0	16,1
Mais de 8 a 15	1073,8	2,01	989,5	1,74	2519,5	1,38	2226,6	1,20	10,5	9,3
Mais de 15	416,9	0,78	371,5	0,65	839,9	0,46	678,5	0,37	7,9	6,5
Total	53454,5	100,00	56767,1	100,00	18234,0	100,00	1.8488	100,00	100,0	100,0

Fonte: Elaboração dos autores a partir dos dados da PNAD (2006 e 2009).

Para o Brasil, se considerarmos os estratos de rendimento domiciliar *per capita* de 0 a 1,5 SM, os dados mostram que 69,81% (69,51%) dos domicílios e 75,8% (75,45%) das pessoas que estão nessa faixa de renda têm rendimento *per capita* médio de até R\$ 432,61(567,84), representando 34,6% (36,1%) do rendimento total. No estrato de mais de 4 a 15 SM, tem-se 7,68% (7,08%) dos domicílios e 5,7% (5,22%) das pessoas que detêm 27,5% (25,4%) do rendimento total, com rendimento *per capita* médio de até R\$ 3.705,24 (R\$ 4.858,70). Os números entre parênteses referem-se ao ano de 2009.

No Paraná, para as mesmas faixas de renda, os valores são aproximados. No primeiro intervalo (0 a 1,5 SM) estão 65,42% (63,31%) dos domicílios e 70,54% (68,78%) das pessoas que recebem 32,8% (33,0%) do rendimento total do estado. Na segunda faixa (mais de 4 a 15 SM), onde situam-se 7,92% (8,34%) dos domicílios e 6,25% (6,69%) das pessoas, estão 25,6% (27,2%) dos rendimentos totais (ver Tabela 5).

A análise da concentração de renda desagregada pelos componentes do rendimento domiciliar *per capita* é observada na Tabela 6. Vê-se que 33,73% (33,26%) dos rendimentos do trabalho principal no Paraná estão nos estratos inferiores (mais de 0 a 1,5 SM), enquanto que 24,5% (26,9%) deles estão nos estratos de mais de 4 a 15 SM. Também 28,85% (24,87%) dos rendimentos das aposentadorias e pensões estão nessa última faixa. Os dados revelam que a composição da renda sofreu ligeira modificação nesses dois anos: há pequena redução da participação dos rendimentos do trabalho principal nos estratos inferiores e aumento nos estratos superiores; e redução da participação das rendas das aposentadorias nos estratos superiores. A alta concentração de renda dos outros trabalhos é evidenciada na faixa de mais de 4 a 15 SM.

O recorte para a faixa dos rendimentos acima de 15 SM mostra que

estão nessa faixa 7,72% e 4,07% dos rendimentos do trabalho principal e 3,95% e 3,97% das aposentadorias e pensões, ao passo que também estão 20,67% e 12,12% dos rendimentos de outros trabalhos, respectivamente para 2006 e 2009.

Tabela 5 - Distribuição dos domicílios e das pessoas em estratos de rendimento domiciliar *per capita* - Paraná, 2006 e 2009

Estrato de rendimento domiciliar <i>per capita</i> , em SM	Domicílios				Pessoas				% do rendimento total	
	2006		2009		2006		2009		2006	2009
	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%	Nº(10³)	%		
0	17,3	0,55	43,6	1,29	32,8	0,32	95,5	0,91	0	0
Mais de 0 a 0,5	557,4	17,67	483,9	14,26	2316,2	22,49	1955,2	18,58	4,6	3,9
Mais de 0,5 a 1	915,1	29,01	968,1	28,52	3079,1	29,89	3179,8	30,21	14,3	14,3
Mais de 1 a 1,5	573,7	18,19	652,9	19,24	1837,5	17,84	2008,1	19,08	13,9	14,8
Mais de 1,5 a 2	340,5	10,80	402,6	11,86	984,4	9,56	1099,0	10,44	10,6	12,0
Mais de 2 a 2,5	194,7	6,18	232,1	6,84	577,1	5,60	639,8	6,08	8,0	8,6
Mais de 2,5 a 3	127,3	4,04	136,4	4,02	353,8	3,43	368,2	3,50	6,0	6,0
Mais de 3 a 4	152,6	4,84	172,5	5,08	423,5	4,11	438,8	4,17	9,0	9,0
Mais de 4 a 8	189,6	6,01	224,4	6,61	512,6	4,98	571,9	5,43	17,2	19,0
Mais de 8 a 15	60,1	1,91	58,8	1,73	131,1	1,27	133,0	1,26	8,4	8,2
Mais de 15	25,2	0,80	18,5	0,55	52,1	0,51	35,0	0,33	8,0	4,8
Total	3153,9	100,00	3394,1	100,00	10300,8	100,00	10524,7	100,00	100,0	100,0

Fonte: Elaboração dos autores a partir dos dados da PNAD (2006 e 2009).

Tabela 6 - Distribuição de componente do rendimento domiciliar em estratos de rendimento domiciliar *per capita* - Brasil e Paraná, 2006 e 2009

Estrato de rendimento domiciliar <i>per capita</i> em SM	Rendimentos (%)													
	Todos os trabalhos		Trabalho principal		Outros trabalhos		Aposentadorias e pensões		Aposentadorias		Pensões		Aluguéis, doações, outras rendas	
	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009	2006	2009
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mais de 0 a 0,5	4,63	3,75	4,79	3,90	1,10	0,35	3,91	3,64	3,06	2,94	5,42	5,00	7,45	20,38
Mais de 0,5 a 1	13,83	13,56	14,25	14,01	4,40	3,57	16,58	18,33	15,42	18,02	20,84	19,54	14,92	25,83
Mais de 1 a 1,5	14,42	14,98	14,69	15,35	8,34	6,77	13,38	15,01	12,90	14,87	14,99	16,86	8,11	8,76
Mais de 1,5 a 2	10,59	11,30	10,80	11,53	5,80	6,00	11,69	12,37	11,72	12,12	12,44	14,55	6,55	4,96
Mais de 2 a 2,5	8,22	8,68	8,29	8,76	6,64	6,77	7,40	8,32	7,88	8,87	6,72	7,74	5,86	2,79
Mais de 2,5 a 3	6,20	6,23	6,22	6,32	5,77	4,16	5,79	5,31	5,42	4,61	6,83	7,25	3,59	1,90
Mais de 3 a 4	9,00	9,27	8,73	9,16	15,04	11,87	8,45	8,17	8,13	7,84	8,64	10,18	10,27	2,63
Mais de 4 a 8	17,02	19,09	16,75	18,82	23,07	24,92	17,95	18,38	19,70	19,38	13,10	12,96	17,02	7,19
Mais de 8 a 15	7,82	8,74	7,76	8,08	9,18	23,48	10,90	6,49	11,43	7,91	8,24	2,48	9,30	4,74
Mais de 15	8,27	4,42	7,72	4,07	20,67	12,12	3,95	3,97	4,34	3,46	2,80	3,44	16,93	20,82
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria, utilizando dados do IBGE - PNAD (2006 e 2009).

No estado do Paraná, duas são as considerações a se fazer. A primeira é a de que nos estratos inferiores da renda se encontram a maior parte dos domicílios e das pessoas, e aproximadamente 32% dos rendimentos são derivados do trabalho principal e 34% das aposentadorias e pensões. Na faixa mais alta dos estratos superiores (mais de 15SM) nitidamente o Paraná mostra que seus domicílios e pessoas estão distribuídos como no país, conforme mostra a literatura, mas o componente da renda aposentadorias e pensões para essa faixa é significativamente menor no estado.

O mercado formalizado, os maiores vínculos previdenciários para os assalariados, a redução da taxa de desemprego, o aumento do rendimento das ocupações e a política de transferência de renda intensificada, sinalizam que os benefícios em termos de redução de desigualdades são intensos no estado do Paraná.

4 Considerações finais

Os dados confirmam a manutenção da estrutura das fontes de renda no estado, liderada pelo trabalho e pelas aposentadorias e pensões. No entanto, a queda da participação do trabalho desde o início dos anos 1990, apontada pelos estudiosos, é verificada, mas ocorre uma inversão dessa tendência quando se compara os anos de 2006 e 2009. O rendimento das aposentadorias e pensões, cuja participação fora incrementada naquela década, segue seu curso no período 2006-2009, e as rendas advindas das transferências condicionadas perdem espaço na renda domiciliar *per capita* no estado.

A decomposição do índice de Gini revelou queda acentuada da concentração de renda no estado e confirmou que os rendimentos do trabalho principal e das transferências de renda (aposentadorias e pensões e outras transferências) não colaboram para essa concentração. Essa não é a realidade para o Brasil como um todo, captada pela literatura, evidenciando uma particularidade importante no estado.

A última consideração a se fazer é a de que, no Paraná, a maior parte dos domicílios e das pessoas se encontra nos estratos inferiores da renda, cujas rendas são derivadas do trabalho principal (em média 32%) e das aposentadorias e pensões (em média 34%). Na faixa mais alta dos estratos superiores (mais de 15 SM), nitidamente o Paraná mostra que seus domicílios e pessoas estão distribuídos como no país, mas o componente da renda das aposentadorias e pensões para essa faixa é menor no estado.

Referências

- Barros, R.; Carvalho, M.; Franco, S.; Mendonça, R. (2006a). *Consequências e causas imediatas da queda recente da desigualdade de renda brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA.
- Barros, R.; Carvalho, M.; Franco, S.; Mendonça, R. (2006b). *Uma análise das principais causas da queda recente na desigualdade de renda brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA.
- Ferreira, C. R.; Souza, S. C. I. (2007). “O comportamento da desigualdade de renda no Paraná de 2001 a 2005”. *Revista Paranaense de Desenvolvimento* 112: 31-45.
- Ferreira, F.; Leite, P.; Litchfield, J.; Ulyssea, G. (2006). “Ascensão e queda da desigualdade de renda no Brasil”. *Econômica* 8(1): 147-169.
- Hoffmann, R. (2005). “As transferências não são a causa principal da redução na

desigualdade”. *Econômica* 7(2).

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2006, 2009). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (CD). Rio de Janeiro.

Neri, M. (2006). “Rendas, bolsas e queda da desigualdade”. *Conjuntura econômica*, julho.

Neri, M.; Kakwani, N.; Son, H. (2006). “Ingredientes trabalhistas na culinária da estagnação”. *Conjuntura econômica*, agosto.

Pyatt, G.; Chen, C.; Fei, J. (1980). “The distribution of income by factor components”. *The Quarterly Journal of Economics* 95(3): 451-473.

Soares, S. S. D. (2006). *Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004*. Rio de Janeiro: IPEA.

Mercado de trabalho, desemprego e discriminação: Bahia 2001-2008

*Luís Abel da Silva Filho**

*Silvana Nunes de Queiroz***

*Maria do Livramento Miranda Clementino****

Resumo: A discussão acerca da seletividade no mercado de trabalho perpassa o arcabouço teórico e consolida-se nas evidências empíricas. O desemprego atinge sobremaneira os grupos sociais minoritários. Perante esse fato, este artigo tem como proposta central de investigação avaliar o mercado de trabalho e o perfil do desempregado no estado da Bahia. Os dados são da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), e foram tabulados para os anos entre 2001 a 2008. Os principais resultados mostram redução na taxa de desemprego do primeiro ao último ano analisado, assim como aumento da participação de ocupados protegidos no trabalho de 4,1 pontos percentuais. No que concerne à caracterização do desemprego baiano, os registros mostram taxas mais elevadas para mulheres, não brancos e jovens, ratificando a literatura. Todavia, em relação ao desemprego segundo a escolaridade, as taxas de desemprego foram mais elevadas para a população com escolaridade entre 9 e 11 anos de estudo, sendo experimentadas as menores taxas por aqueles com escolaridade de 0 a 4 anos, contrariando o fenômeno observado no final dos anos de 1990.

Palavras-chave: Mercado de trabalho; Seletividade; Bahia.

Classificação JEL: J2; J20; J21.

* Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Professor do Departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri (URCA) e pesquisador do Observatório das Metrópoles, núcleo da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Endereço eletrônico: abeleconomia@hotmail.com.

** Mestre em Economia pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Professora Assistente do Departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri (URCA), doutoranda em Demografia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP) e bolsista FUNCAP. Endereço eletrônico: silvanaqueiroz@nepo.unicamp.br.

*** Doutora em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professora Titular do Departamento de Políticas Públicas da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN) e coordenadora da rede de Observatório das Metrópoles, núcleo do UFRN. Endereço eletrônico: clement@ufrnet.br.

1 Introdução

As transformações econômicas mundiais do final do século XX e início do XXI permitiram modificações estruturais em economias emergentes e acentuaram problemas, em muitos casos, relacionados às questões sociais. Os principais achados, sobretudo nos países latino-americanos, denunciam, ainda, a elevada segregação sócio-ocupacional em suas várias formas de manifestação.

A discriminação por sexo, idade e raça/cor tornou-se premente no mercado de trabalho, sobretudo em economias subdesenvolvidas (Ozorio de Almeida; Alves; Graham, 1995; Marcoullier; Ruiz de Castilla; Woodruff, 1997; Márquez; Pagés, 1998). As manifestações do desemprego maximizaram os problemas em grupos sociais minoritários e ocasionaram a elevação das diferenças no tecido social.

No Brasil, a discriminação no mercado de trabalho se manifesta com elevada magnitude, através de inúmeras formas de expressão. Nesse cenário destaca-se a diferença salarial por sexo, raça/cor, idade e por região (Miro; Suliano, 2010; Silva Filho, 2011; Silva Filho; Amon-Há, 2011; Silva Filho; Queiroz, 2011).

No Nordeste, as diferenças no mercado de trabalho constatadas em estudos recentes são ainda mais acentuadas quando comparado com as demais regiões do país (Arraes *et al.*, 2008; Silva Filho; Queiroz, 2011). Vale destacar que o diferencial elevado na estrutura produtiva do país contribui para a segregação social e regional.

O estado da Bahia - “terra de todos os santos”- não ficou incólume a esse processo. O mercado de trabalho baiano registra marcante diferença nos seus postos de trabalho e ratifica a hipótese central desse estudo - de que o desemprego afeta com maior veemência os grupos minoritários: mulheres, negro (a)s, jovens e idosos (Silva Filho; Amon-Há, 2011).

Para atingir os objetivos propostos pelo estudo, o artigo está estruturado da forma que se segue: além da introdução, a segunda seção apresenta o cenário recente do mercado de trabalho no estado da Bahia, tendo como recorte temporal os anos entre 2001 e 2008; a terceira seção apresenta o perfil do desemprego recente por sexo, raça/cor, idade e escolaridade - foco central da investigação; e, por último, tecem-se algumas considerações finais.

2 Dinâmica do mercado de trabalho no estado da Bahia nos anos 2000

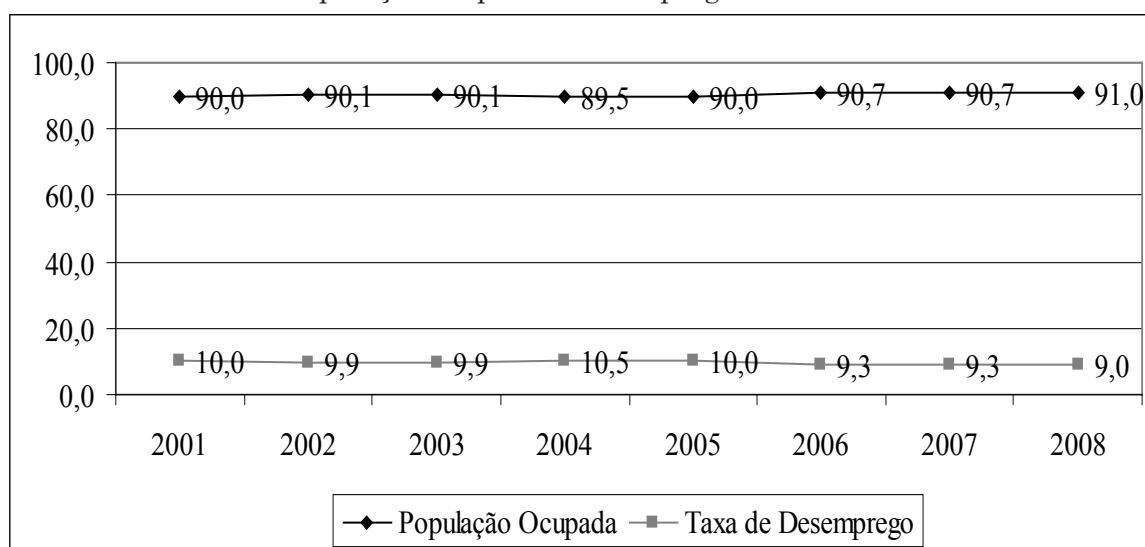
A evolução das formas de produção e a industrialização das regiões menos desenvolvidas sempre ocuparam lugar central nos discursos regionalistas das

políticas de desenvolvimento no Brasil. O crescimento da formação bruta de capital fixo regional vinculou-se a um modelo de industrialização nordestina pautado em incentivos fiscais, à luz dos dogmas neoliberais assistidos em todo o mundo, a partir dos anos de 1990, e com mais intensidade nas economias menos desenvolvidas.

O estado da Bahia, com privilegiada localização geográfica e agressiva política de isenção fiscal, conseguiu atrair investimentos pesados em tecnologia, além de atividades industriais trabalho/intensivo. Porém, a forte concentração produtiva na Região Metropolitana de Salvador (RMS) e em cidades de maior porte favoreceu um crescimento da produção em poucas localidades do estado. O desemprego, sobretudo, no tecido metropolitano (Silva Filho; Amon-Há, 2011) denuncia um mercado de trabalho segregacionista e desestruturado.

Mesmo que se tenha assistido a uma leve redução do desemprego aberto nos anos 2000, resultante de uma política desenvolvimentista nacional, o desemprego baiano ainda é significativo e pouco se modificou na estrutura observada no período em análise. No ano de 2001, o desemprego aberto no estado atingiu 10,0% da População Economicamente Ativa (PEA), sendo que a partir de 2005 a redução foi constante, com melhor desempenho do mercado de trabalho registrado no ano de 2008 (9,0%). Ou seja, entre 2001 e 2008, observa-se redução de somente 1 ponto percentual.

Gráfico 1 - População ocupada e desemprego na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

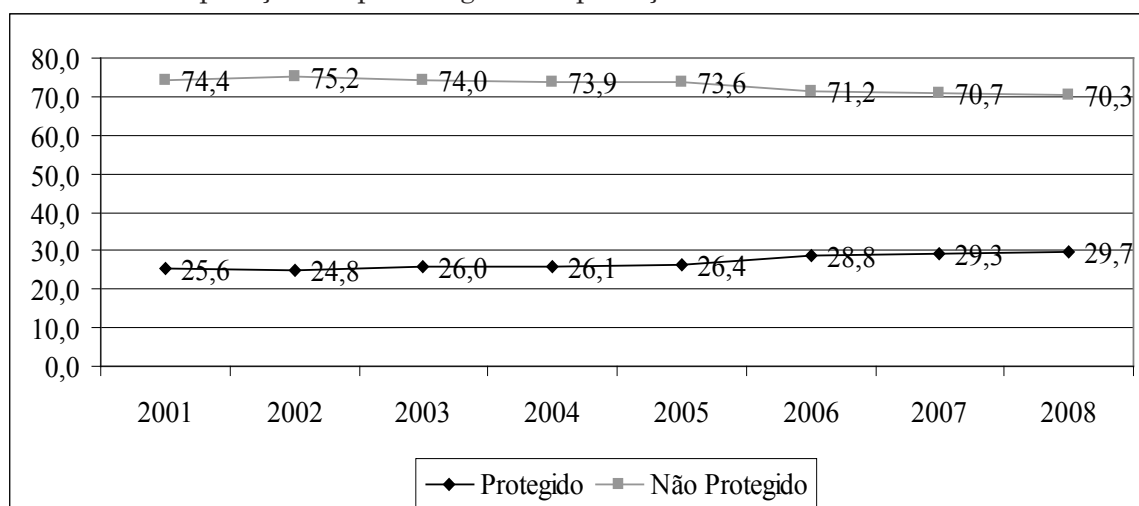
Considerando-se a totalidade do estado, a taxa de desemprego é inferior à observada na RMS. Isto porque a RMS detém as maiores taxas de desemprego metropolitano da região Nordeste, no mesmo período em questão (Silva Filho,

2011). Porém, vale frisar que a qualidade dos postos de trabalhos tanto em nível estadual quanto metropolitano reflete os resultados observados em outras unidades federadas da região Nordeste.

Além das informações postadas no Gráfico 1, relacionadas à taxa de desemprego aberto, é de suma importância enfatizar que a qualidade dos postos de trabalho também contam com a agravante proteção social dos ocupados. Esse critério de análise revela informações significativas no que tange ao registro e formalização da força de trabalho ocupada¹.

Em tal contexto, pode-se observar no Gráfico 2 que mais de 70,0% dos postos de trabalho, em todos os anos observados, apresentaram-se na informalidade no estado da Bahia. Sabendo-se que há elevado nível de vulnerabilidade no emprego informal, atesta-se, diante dos dados aqui expostos, a forte reprodução da informalidade no estado, que permaneceu praticamente inalterada ao longo do período em tela.

Gráfico 2 - População ocupada segundo a proteção no trabalho na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

Além disso, a informalidade do mercado de trabalho traduz-se em um fenômeno de elevado nível de desregulamentação das relações de trabalho e de ausência do estado, no que concerne à formalização de postos de trabalho na periferia do capitalismo (Pochmann, 1998; 1999; 2001). Diante disso, o estado baiano reflete, com elevado nível de veracidade, a ausência de organizações sindicais de grande envergadura e a falta de ação estatal em uma das regiões mais vulneráveis à expansão do emprego informal, mesmo no contexto de crescimento econômico nordestino nos anos 2000.

O elevado nível de informalidade nos postos de trabalho baianos

¹ Para fins desse estudo, consideram-se formais os postos de trabalho com carteira assinada, militares e estatutários.

permitiu que somente 25,6% dos ocupados, em 2001, satisfizessem as condições de formalidade nos postos de trabalho aqui definidas. Com isso, 74,4% dos ocupados em todo o estado não gozavam de proteção no trabalho naquele ano. A partir de 2003, assistiu-se ao movimento contínuo de elevação da formalidade nos postos de trabalho. Contudo, no último ano aqui observado (2008), haveria apenas 29,7% dos ocupados com registros formais no trabalho.

Diante de tal contexto, infere-se o grande poder do mercado em contratar mão de obra alheio ao regime determinado pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), concomitantemente o reduzido poder do estado e dos órgãos sindicais atuantes em defesa do trabalhador (Dedecca, 1998; 2005).

Na seção que se segue, tem-se a abordagem empírica do desemprego no estado da Bahia, diante das características socioeconômicas e demográficas aqui definidas.

3 Perfil do desemprego baiano - período de 2001 a 2008

Uma gama de estudos aponta para a vulnerabilidade socioeconômica e demográfica no mercado de trabalho, a partir da discriminação por sexo, raça/cor, idade e escolaridade no mercado de trabalho de economias em desenvolvimento². No Brasil, estudos de Leoni e Baltar (2010); Remy *et al.* (2011); Dedecca (2009), dentre outros, têm demonstrado o diferencial de gênero nos postos de trabalho e seus efeitos na remuneração dos ocupados.

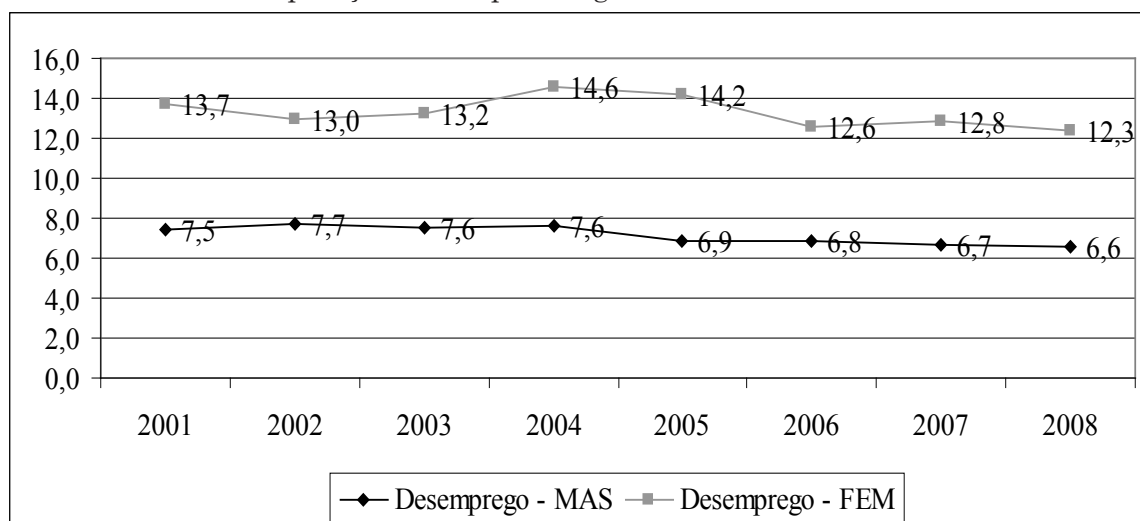
No Nordeste, Silva Filho e Queiroz (2011) encontraram diferenças acentuadas para a força de trabalho ocupada quando comparada por sexo. Além disso, no Rio Grande do Norte, o emprego industrial têxtil revela diferenças acentuadas entre homens e mulheres, no que se refere à rotatividade, escolaridade e remuneração, sendo elas detentoras de menores salários, ainda que possuam mais anos de estudos na comparação com o sexo masculino (Silva Filho, 2010).

Adicionalmente, o desemprego feminino é mais elevado no Brasil (Leone; Baltar, 2010; Bastos, 2010) e no Nordeste, sobretudo o metropolitano (Silva Filho, 2011). Diante de tal achado, o Gráfico 3 indica a inserção da Bahia no contexto ora apresentado. Em 2001, o desemprego feminino atingiu 13,7% da PEA contra 7,5% dos homens.

Além disso, o desemprego feminino chegou a 14,6% em 2004, afetando apenas 7,65% da PEA masculina. No último ano observado, a taxa de desemprego para as mulheres baianas foi inferior ao observado em 2001, mas ainda com participação de 12,3% delas no desemprego. Já para os homens, o desemprego registrado pela PNAD foi de 6,6% no mesmo ano.

² Ver, por exemplo, Funkhouser, 1996; Freije, 2001; Hirata, 2009, dentre outros.

Gráfico 3 - População desocupada segundo o sexo na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

Diante disso, mesmo com o ligeiro aumento nos registros de mulheres no mercado de trabalho, e diante de um quadro de mudanças culturais e sociais, que requer maior participação feminina nas ocupações (Leone, 2003; Arrais *et al.*, 2008; Silva Filho; Queiroz, 2009; Leone; Baltar, 2010), elas ainda enfrentam elevadas taxas de desemprego e são mais atingidas no mercado de trabalho nacional, regional e estadual no que se refere ao desemprego aberto e condições de trabalho.

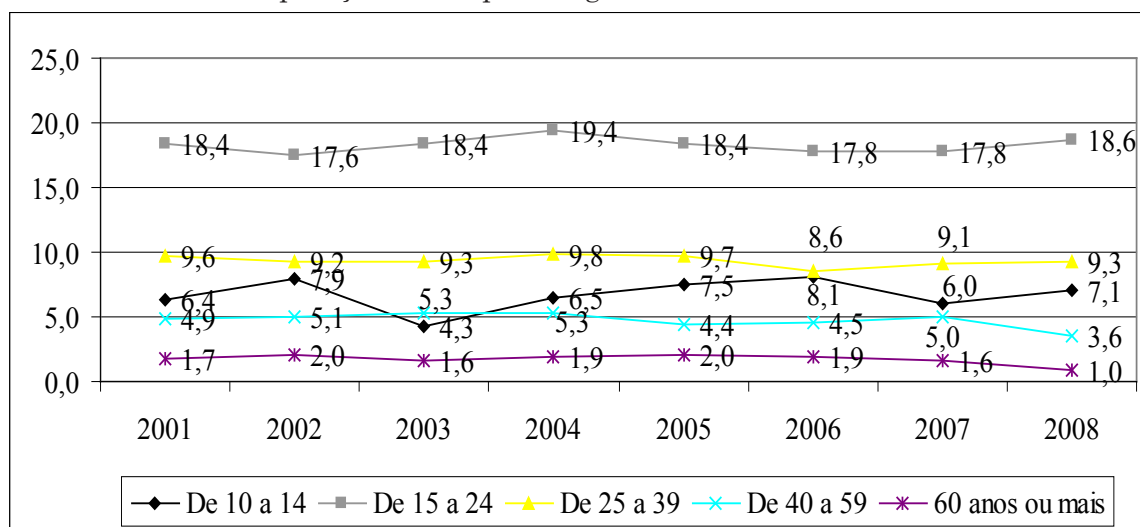
Em relação à idade, os resultados ratificam a literatura latino-americana (Funkhouser, 1996; Marcoullier *et al.*, 1997; Márquez; Pagés, 1998; Freije, 2001) e mostram maiores taxas de desemprego juvenil e de jovens com idade entre 15 e 24 anos, em detrimento das demais faixas. Adicionalmente, a mão de obra jovem adulta, com idade entre 25 e 39 anos, enfrenta elevadas taxas de desemprego no estado da Bahia.

Cabe destacar ainda as menores taxas de desemprego para a força de trabalho com idade de 60 ou mais anos. Porém, estudos recentes (Silva Filho, 2011) têm mostrado maior incidência de informalidade para eles. Assim, ocupam eles postos de trabalhos mais precários, seja pela necessidade de manterem-se na ativa para complemento da renda familiar, seja pelo fato de não conseguirem melhores empregos e sujeitarem-se a ocupar qualquer posto de trabalho que lhes for oferecido.

As faixas etárias mais atingidas pelo desemprego enfrentaram taxas de 18,4% e 9,6%, em 2001, para aqueles com idade entre 15 e 24 anos e 25 e 39 anos, respectivamente. Em 2008, eleva-se o desemprego para os primeiros (18,6%) e reduz-se levemente para aqueles com idade entre 25 e 39 (9,3%). Esse resultado evidencia desemprego maior para as faixas etárias que concentram

maiores participações de pessoas ativas no mercado de trabalho.

Gráfico 4 - População desocupada segundo a idade na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

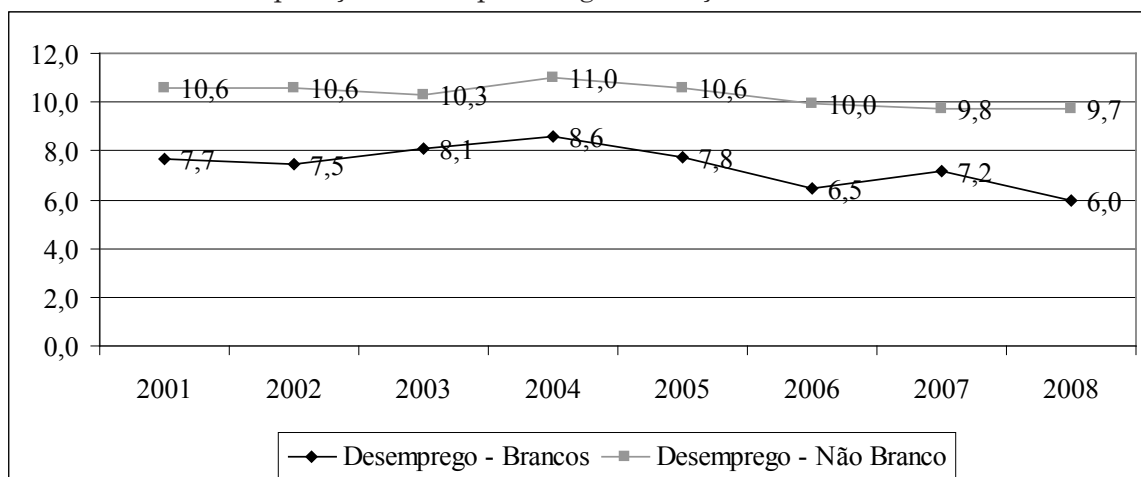
Além da variável idade, há outra característica vulnerável ao desemprego baiano: raça/cor. Essa característica demográfica é determinante para o desemprego em estudos já realizados e mostra o nível de empregabilidade, sobretudo em países periféricos (Funkhouser, 1996; Marcoulier *et al.*, 1997; Márquez; Pagés, 1998; Freije, 2001). Desta feita, em toda a série, contata-se que a população não branca³ apresenta maiores taxas de desemprego em relação à população branca.

Em 2001, quando a PNAD foi a campo, encontrou 10,6% da PEA não branca desempregada, com 7,7% do desemprego registrado para os brancos. Mesmo com a redução do desemprego para os não brancos, registrou-se ainda 9,7% deles desempregados em 2008. Para aqueles que se declararam brancos à pesquisa, a taxa de desemprego foi de 6,0% no mesmo ano.

Diante dos resultados observados no Gráfico 5, tem-se que o desemprego no estado da Bahia não foge ao perfil do registrado em países da América Latina e, mesmo sendo esse estado caracterizado demograficamente por elevada participação de não brancos em seu território, o desemprego afeta com mais cólera essa população comparativamente às demais. Além disso, sabe-se que a variável raça/cor, em pesquisas domiciliares, a exemplo da PNAD, é ainda subavaliada, o que pode esconder resultados mais agravantes no desemprego na Bahia.

³ Consideram-se não brancos os pretos e pardos. Os amarelos e índios foram excluídos da amostra por apresentarem pouca representatividade.

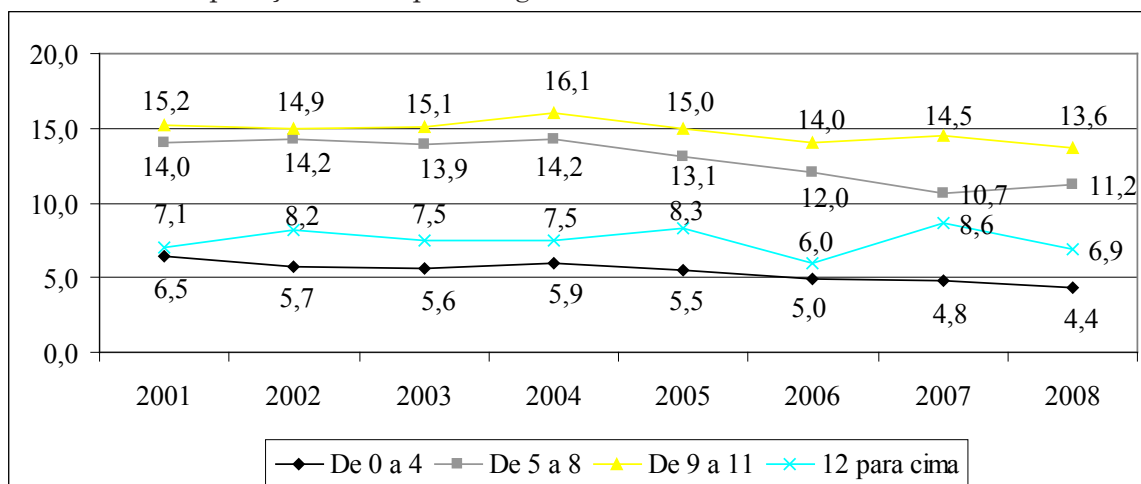
Gráfico 5 - População desocupada segundo raça/cor na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

No que concerne ao desemprego, segundo a escolaridade da PEA desocupada, os resultados revelam divergências acentuadas ao longo dos anos. Cabe aqui destacar que as menores taxas de desemprego aberto foram encontradas para a PEA com escolaridade entre 0 e 4 anos. Foram registradas taxas de 6,5 e 4,4% em 2001 e em 2008, respectivamente.

Gráfico 6 - População desocupada segundo os anos de estudo na Bahia - 2001-2008



Fonte: PNAD, 2001 - 2008 / IBGE.

Além da faixa citada acima, aqueles com escolaridade acima de 12 anos também experimentaram baixas taxas de desemprego em relação às demais. Em 2001, a PEA com a quantidade de anos de estudo acima estabelecida vivenciou desemprego de 7,1%, reduzindo-se no ano de 2008 a 6,9 pontos percentuais.

Diante do exposto, cabe mencionar os extremos da escolaridade da PEA

como condicionante da redução no desemprego. Por um lado, a taxa de ocupação dos menos escolarizados pode estar relacionada ao aquecimento da economia do país e à importância acentuada da construção civil na geração de postos de trabalho; e, por outro, as taxas de desemprego menores para a PEA mais escolarizada refletem apenas a importância da educação como condicionante para a aquisição de vagas no mercado de trabalho.

Não se pode, portanto, ter a mesma interpretação para a faixa de escolaridade com 9 a 11 anos de estudo. Para esses, registraram-se as maiores taxas de desemprego aberto ao longo dos anos. Em 2001, constatou-se taxa de desemprego de 15,2%, reduzindo-se para 13,6% no ano de 2008. Além desses, os que tinham escolaridade entre 5 e 8 anos também experimentaram desemprego elevado no mesmo período, a saber, 14,0% em 2001 e 11,2% em 2008.

No contexto em que se insere a análise, faz-se pertinente levar em consideração que o nível de escolaridade não é mais determinante de garantia de vagas no mercado de trabalho, sobretudo no Nordeste (Santos; Moreira, 2006). Sabe-se, por exemplo, que a mão de obra mais vulnerável é menos seletista na escolha de trabalho, o que não garante que esses ocupados tenham qualquer nível de qualidade na ocupação. A ocupação deles pode estar relacionada a maiores taxas de desemprego da PEA com escolaridade de 9 a 11 anos, fazendo-os preferir ‘esperar’ por mais tempo melhores oportunidades de trabalho, ante a conjuntura do cenário econômico baiano.

4 Considerações finais

O artigo teve como objetivo avaliar o mercado de trabalho na Bahia nos anos de 2001 a 2008. A hipótese central do estudo reconhece a discriminação no mercado de trabalho, com maior vulnerabilidade ao desemprego registrado de mulheres, jovens, não brancos e menos escolarizados. Os dados são oriundos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios e refletiram o resultado esperado para a maioria das variáveis componentes da investigação.

No que tange ao desemprego, constatou-se relativa estabilidade nas taxas registradas ao longo dos anos. Porém, no que se refere à formalidade dos postos de trabalho, apreciou-se a baixa performance ao longo dos anos. Entre 2001 e 2008, mais de 70,0% dos postos de trabalhos na Bahia eram informais. Tal desempenho corrobora a baixa participação sindical no poder de admissão de mão de obra, além da baixa capacidade de fiscalização do estado em acompanhar o processo de contratação de trabalhadores em obediência ao regime da CLT.

Nesse sentido, os resultados encontrados corroboram os achados na literatura internacional, nacional e regional, segundo o qual a força de trabalho feminina está mais exposta ao desemprego aberto. Além disso, a mão de obra

jovem, entre as faixas etárias de 15 a 24 anos e 25 a 39 anos, é relativamente maioria no desemprego na Bahia.

A variável raça/cor mostrou resultado semelhante ao observado na literatura. A PEA não branca experimentou maiores taxas de desemprego ao longo dos anos analisados, ratificando a hipótese de que o desemprego afeta os grupos minoritários. Mesmo sabendo-se que o estado da Bahia comporta a maioria absoluta de sua população da raça/cor não branca, os resultados mostraram segregação racial no mercado de trabalho.

Diferentemente do esperado, o desemprego aberto na Bahia atingiu a PEA com escolaridade mais elevada, em comparação àqueles com menos anos de estudo. Provavelmente o melhor desempenho das ocupações para os menos escolarizados decorre de elevados investimentos, em anos recentes, tanto do setor público quanto privado na construção civil, além de atividades no comércio e serviços.

Diante disso, os resultados ratificam parcialmente a seletividade no mercado de trabalho baiano e a discriminação por grupos sociais. Assim, torna-se pertinente uma política de estado voltada a atuar com mais eficácia no mercado de trabalho, regulamentando as relações trabalhistas e dando maiores oportunidades àqueles menos favorecidos pelos fatores socioeconômicos e demográficos.

Referências

- Arraes, A. K. M.; Queiroz, S. N.; Alves, C. L. B. (2008). “Mercado de trabalho formal na indústria: comparativo entre as regiões Nordeste e Sudeste nos anos de 1994 e 2004”. *Anais do II Encontro Internacional Trabalho e Formação de Trabalhadores*. Fortaleza: LABOR/UFC.
- Bastos, R. L. A. (2010). “Desemprego metropolitano no Brasil -1999-2007”. *Anais do Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Populacionais - ABEP*. Caxambú - MG.
- Dedecca, Cláudio Salvadori. (2005). *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*. 2ª ed. Campinas: Unicamp, IE.
- Dedecca, Claudio Salvadori. (1998). “Reestruturação produtiva e tendências do emprego”. In Oliveira, Marco Antonio de. (Org.). *Economia e trabalho*, cap. 10, p. 163-185, Campinas: IE/Unicamp.
- Dedecca, C. S. (2007). “Regime de trabalho, uso de tempo e desigualdade entre homens e mulheres”. URL[on-line]: <http://www.fcc.org.br/seminario/Dedecca.pdf>. Acesso em: 07 de outubro de 2009.
- Freije, S. (2001). “El empleo informal en America Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política”. Banco Interamericano de Desarrollo, *Primer Seminario Tecnico de Consulta Regional sobre Temas*

Laborales.

- Funkhouser, E. (1996). "The urban informal-sector in Central America: household survey evidence". *World Development* 24(11): 1737-1751.
- Hirata, H. (2009). "A precarização e a divisão internacional e sexual do trabalho". *Revista Sociologias* 11(21): 24-41.
- Leone, E. T. (2003). "O trabalho da mulher em regiões metropolitanas brasileiras". In: Proni, M. W.; Henrique, W. (Org.). *Trabalho, mercado e sociedade - O Brasil nos anos 90*. Campinas: UNESP: Instituto de Economia da UNICAMP.
- Leone, E. T.; Baltar, P. E. A. (2010). "População ativa, mercado de trabalho e gênero na retomada do crescimento econômico". *Anais do XVII Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Populacionais - ABEP*, Caxambu.
- Marcoullier, D.; Ruiz de Castilla, V.; Woodruff, C. (1997). "Formal measures of the informal-sector wage gap in Mexico, El Salvador and Peru". *Economic development and cultural change* 45(2): 367-392.
- Márquez, G.; Pagés, C. (1998). "Ties that bind: employment protection and labor market outcomes in Latin America." *Inter-American Development Bank Working Paper* 373.
- Miro, V. H.; Suliano, D. C. (2010). "Ceará: terra da luz para igualdade racial?". *Anais do VI Encontro de Economia do Ceará em Debate*, Fortaleza.
- Ozorio de Almeida, A. L.; Alves, L. F.; Graham, S. M. (1995). "Poverty deregulation and employment in the informal sector of Mexico". *World bank, education and social police department*.
- Pochmann, M. (1998). "Desemprego e políticas de emprego: tendências internacionais e o Brasil". In Oliveira, M. A. (Org.). *Economia e Trabalho*, cap. 13, p. 219-233. Campinas: IE/Unicamp.
- Pochmann, M. (1999). *O trabalho sob fogo cruzado - Exclusão desemprego e precarização no final do século*. São Paulo: Contexto.
- Pochmann, Márcio. (2001). *O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo Editorial.
- Remy, M. A. P. A.; Queiroz, S. N. de; Silva Filho, L. A. (2010). "Evolução recente do emprego formal no Brasil - 2000-2008". *Anais do Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Populacionais - ABEP*, Caxambu.
- Santos, L. M. dos; Moreira, I. T. (2006). "Condições do mercado de trabalho no setor de serviços no Nordeste". *Anais do XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais - ABEP*, Caxambu.
- Silva Filho, L. A. (2011). *Mercado de trabalho e estrutura sócio-ocupacional: estudo comparativo entre as regiões metropolitanas de Fortaleza, Recife e Salvador - 2001-2008*. Natal: dissertação de mestrado em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte.
- Silva Filho, L. A.; Amon-Há, R. (2011). "Perfil do desemprego recente na região metropolitana de Salvador (2001-2008)". *Revista Desenharia* 15.
- Silva Filho, L. A.; Queiroz, S. N. de. (2009). "A trajetória da indústria e do emprego formal no Ceará 1996/2006". *Anais do XI Encontro Nacional de Estudos do*

Trabalho - ABET, Campinas.

Silva Filho, L. A.; Queiroz, S. N. de. (2011). “Recuperação econômica e emprego formal: avaliação empírica para o Nordeste brasileiro - 2000/2008”. *Revista Perspectiva Econômica* 7(1): 42-54.

Silva Filho, L. A. (2010). “Reestruturação produtiva e desestruturação no mercado de trabalho: análise empírica da indústria têxtil da grande Natal”. *Anais do Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Populacionais* - ABEP, Caxambu.

Uma análise do padrão de especialização comercial da Argentina

*Virginia Laura Fernández**

*Marcelo Curado***

Resumo: Este artigo analisa o padrão de especialização comercial argentino no período compreendido entre o início da década de 1990 e 2010. Os resultados obtidos são comparados com as evidências para o Brasil por Porcile, Curado e Cruz (2011). Enquanto no Brasil há um processo de (re)primarização e de redução da intensidade tecnológica das exportações, na Argentina há um acréscimo nas exportações industriais com elevação da participação dos setores de média-alta tecnologia e queda das exportações de baixa tecnologia.

Palavras-chave: Economia latino-americana; Especialização comercial; Argentina.

Classificação JEL: F10; 054.

* Doutoranda em Desenvolvimento Econômico pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professora da Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales da Universidad Nacional de Rosario (UNR) e Membro da Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA). Endereço eletrônico: virginialaurafernandez@yahoo.com.ar.

** Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor associado do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR) e Pesquisador do Programa Cátedras para o Desenvolvimento do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Endereço eletrônico: curado@ufpr.br.

1 Introdução

A ideia de que no longo prazo o crescimento econômico é limitado pelo desempenho competitivo e pela emergência de desequilíbrios comerciais não é nova e tem forte tradição na América Latina. Os trabalhos de Raul Prebisch e da tradição cepalina desde os anos cinquenta já colocavam o baixo dinamismo exportador - e a elevada propensão a importar - como a principal limitante à obtenção de taxas mais altas de crescimento nos países em desenvolvimento. Na tradição de Harrod, Kaldor e Seers, o comportamento assimétrico das elasticidades-renda das exportações e importações era visto como um determinante fundamental da taxa de crescimento relativa das distintas economias, num sistema internacional interligado por fluxos de capital, comércio e tecnologia. Posteriormente, a chamada Lei de Thirlwall consolidou um arcabouço formal a essas ideias e contribuiu para o desenvolvimento de novos modelos que enfatizam o papel da competitividade externa como determinante-chave do crescimento sustentável no longo prazo.

Na mesma linha, a literatura schumpeteriana se preocupou com a microeconomia dos processos de aprendizado e de mudança estrutural. Esses autores mostram que as elasticidades têm uma estreita relação com o padrão de especialização e a com a estrutura produtiva. Essa estrutura por sua vez tem fortes componentes associados à trajetória anterior (*path dependency*) e à dinâmica do hiato tecnológico, isto é, com a diferente velocidade com que inovação e difusão internacional de tecnologia avançam nos distintos países. Essas diferenças explicam como a inserção internacional de cada país muda no tempo, como se altera a competitividade internacional - em particular a competitividade não relacionada a preços, ou competitividade sistêmica, baseada em conhecimentos e capacidades tecnológicas-, e como isso afeta as taxas relativas de crescimento. Círculos virtuosos de transformação estrutural e de expansão das exportações, investimento e aprendizado podem emergir, consolidando posições diferentes no sistema internacional, e gerando também taxas diferentes de aumento da produtividade. O quadro geral que surge nessa perspectiva não é de convergência, mas de divergência crescente em alguns casos, e em outros casos de persistência dos diferenciais nos níveis de renda *per capita*. Em nenhum caso pode-se falar de um processo natural ou automático de redução das distâncias de tecnologia e de renda *per capita*.

Neste contexto teórico, a análise da estrutura produtiva e da inserção externa torna-se essencial na definição da trajetória de crescimento de longo prazo da economia. Porcile, Curado e Cruz (2011) promovem, a partir deste referencial teórico, uma análise da inserção externa brasileira. O trabalho conclui que as tendências recentes, sobretudo o aumento do peso de *commodities* e a redução da participação de setores de maior intensidade tecnológica nas exportações devem ser vistos com preocupação.

A melhora nos termos de troca e as entradas de capital em níveis significativos que se registram nesses anos (tanto de capital de curto prazo como de capital mais volátil) geraram

um processo de valorização do real com efeitos negativos sobre setores exportadores de média ou alta intensidade tecnológica. O padrão de demanda da China contribuiu nesse sentido, já que se concentrava em recursos naturais e matérias-primas. Há efeitos positivos na expansão do comércio, mas não se deve perder de vista o perfil das exportações brasileiras. A perda de capacidades tecnológicas e produtivas associadas à retração dos setores de média e alta tecnologia pode não ser facilmente recuperável se mudam as condições externas no futuro. Um menor dinamismo tecnológico combinado com maior dependência de entradas de capital implicam uma maior vulnerabilidade para o Brasil. Um período de rápido crescimento mundial e de bonança nunca deve ser visto como uma maldição, mas como uma oportunidade para utilizar os recursos de forma prudente e olhando o longo prazo. Para isso é necessária uma maior atenção à valorização cambial e seus efeitos sobre o perfil produtivo. É necessário lembrar que os preços internacionais estão sujeitos a mudanças, existem ciclos bastante marcados que não permitem apostar apenas aos recursos naturais. Mais ainda, os grandes atores entre os emergentes, aqueles que de fato criaram essa nova distribuição do comércio e das reservas globais, são precisamente os países asiáticos, aqueles que mais têm apostado na transformação de suas estruturas produtivas. Uma política de longo prazo nos campos cambial e tecnológico não deveria esquecer esse exemplo. (Porcile; Curado; Cruz, 2011).

O objetivo deste trabalho é apresentar uma breve discussão sobre a inserção externa argentina para o período compreendido entre 1994/2010. Após esta breve introdução, realiza-se na Seção 2 a análise da evolução da inserção externa argentina com foco no comportamento das transações comerciais. A Seção 3 é dedicada à apresentação das considerações finais do trabalho em que se promovem algumas comparações com o caso brasileiro apresentado em Porcile, Curado e Cruz (2011).

2 Evolução da inserção externa da Argentina

Nesta seção analisamos a evolução do padrão de inserção externa da economia argentina e sua relação com a estrutura produtiva. Um dos pressupostos da análise, tal como apresentado na introdução, é que a estrutura produtiva é a matriz a partir da qual se define e constitui a inserção externa de cada país. Outro pressuposto é que, pela Lei de Thirwall, a evolução das elasticidades-renda e preços de exportação e importação são elementos-chave para interpretar-se as potencialidades do crescimento econômico no longo prazo, assim como as de consumo de um país. Importa dizer, também, que subjaz a essa pesquisa a constatação, de caráter estruturalista/cepalina, que a estrutura produtiva e a inserção externa se autorreforçam com a geração de valor agregado, emprego e distribuição de renda. Neste sentido, este enfoque

afirma ser necessária, para um crescimento econômico sustentável no tempo, a existência de uma estrutura produtiva sofisticada e diversificada, na qual os setores produtivos (industriais) gerem altos níveis de valor agregado, emprego, e seja possível um processo de distribuição de renda.

A estrutura produtiva e exportadora argentina conformou-se em sintonia com as grandes transformações sucedidas a nível mundial. Em breve síntese, podemos dizer que a atividade industrial argentina iniciou-se no fim do século XIX acompanhando o modelo “agroexportador”. A Argentina agroexportadora durou até os anos 30 do século XX e logo foi substituindo seu padrão de comércio, onde a indústria ganhou algum espaço. É característico da matriz industrial da época tanto a substituição de importações quanto a expansão de alguns setores industriais pesados, nos quais a indústria nacional alcançou competitividade internacional. Apesar disso, a indústria argentina não logrou consolidar-se plenamente em razão da liberalização da economia operada a meados dos anos 70 pelos governos militares. Neste primeiro estágio de liberalização houve a abertura indiscriminada da economia, liberalização financeira, um forte aniquilamento do aparelho de ciência e tecnologia e a destruição da matriz industrial ainda em formação (Kosacoff, 1993).

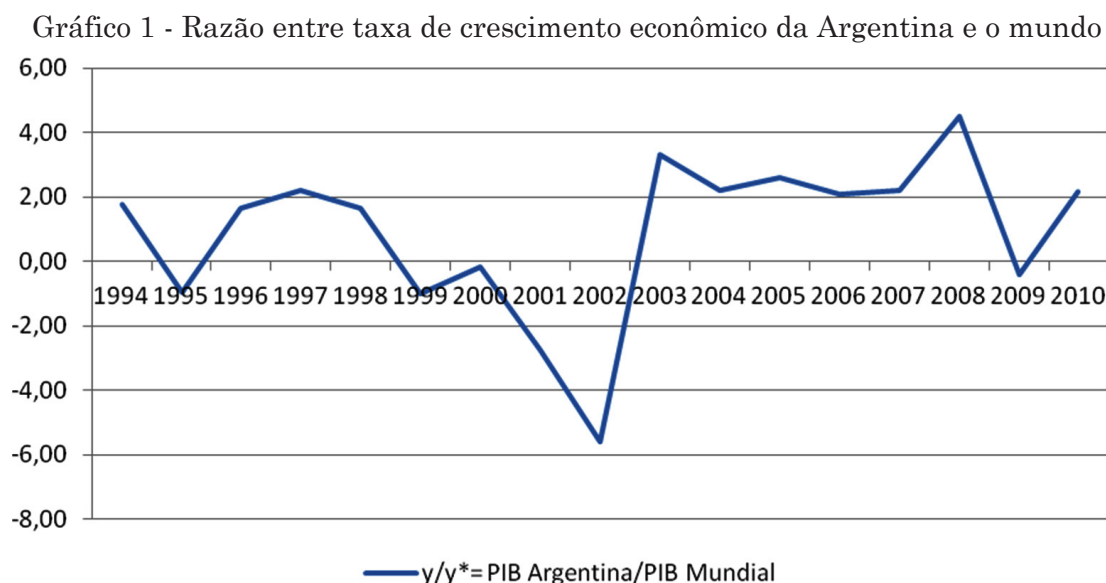
A partir do último quarto do século XX, a desarticulação produtiva se acentuou ainda mais. A instabilidade macroeconômica da década de oitenta e a instauração do Plano de Conversibilidade¹ durante os anos 90 marcaram o final do século. Neste período, o índice de trabalhadores ocupados na indústria, por exemplo, passou de 119,2 em 1974 para 73 em 1982, chegando a 2002 com somente 35,7 (Español, 2010). Foi nessa época que o país recebeu grandes lauréis pela aplicação perfeita das políticas neoliberais do Consenso de Washington. O padrão de comércio apresentava um grande crescimento das importações de bens de consumo e pequeno de bens de capital para a indústria, esvaziando a economia real.

Desde 2003, no entanto, esta tendência vem se revertendo. Vale lembrar que a Argentina possui taxas de crescimento positivas desde 2003, e em forma contínua até 2010, quando alcança taxas de entre 8,5% e 9% de crescimento anual, o que é quase o dobro da média mundial. A despeito da queda nos anos de 2008 e 2009, podemos constatar que a relação positiva para o país se estabilizou no período. Aliás, essa queda pode ser explicada antes - e com mais propriedade - pela grande aceleração relativa da taxa de crescimento da Argentina até o ano 2008 e o retorno em 2010 a esse patamar, do que por uma queda na relação. E não é só isso. Importa sublinhar que a Argentina foi um dos poucos países no mundo que não teve queda na taxa de crescimento em 2009, apesar da forte crise iniciada em 2007, que fez a economia mundial retroceder antes que ela e com muito mais intensidade.

Os avanços recentes podem ser observados no Gráfico 1 que exhibe a razão

¹ A lei da Conversibilidade estabelecia, a partir de 1º de abril de 1991, uma relação cambial fixa de um peso conversível argentino por um dólar estadunidense. Também estabelecia a exigência de reservas de divisas a respaldar a emissão de moeda. A lei tinha como objetivo principal estabilizar a economia e eliminar a hiperinflação dos anos 80, tendo sido sancionada pelo presidente Menem e idealizada pelo Ministro da Fazenda Domingo Cavallo. O resultado foi um desemprego de 18,3% ao final de uma década, além de um saldo de 57,6% da população vivendo na pobreza, dentre os quais 28% em situação de extrema pobreza.

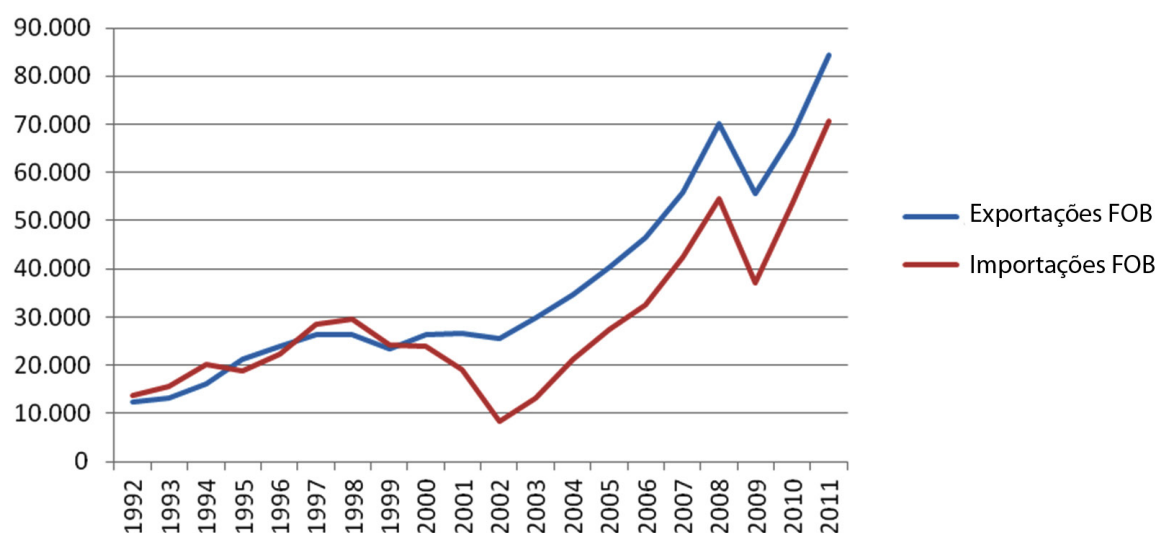
entre a taxa de crescimento econômico da Argentina em relação ao mundo. Fica explícita a melhora observada a partir de 2003, sobretudo quando comparada aos anos do projeto neoliberal e da mal sucedida conversibilidade.



Fonte: Banco Mundial (2011).

Em alguma medida, este processo de expansão econômica deve ser creditado a melhora verificada em suas transações comerciais. O Gráfico 2 apresenta a evolução das exportações e das importações argentinas entre 1992 e 2011.

Gráfico 2 - Exportações (FOB) e importações (FOB) argentinas (1992-2011), US\$ milhões

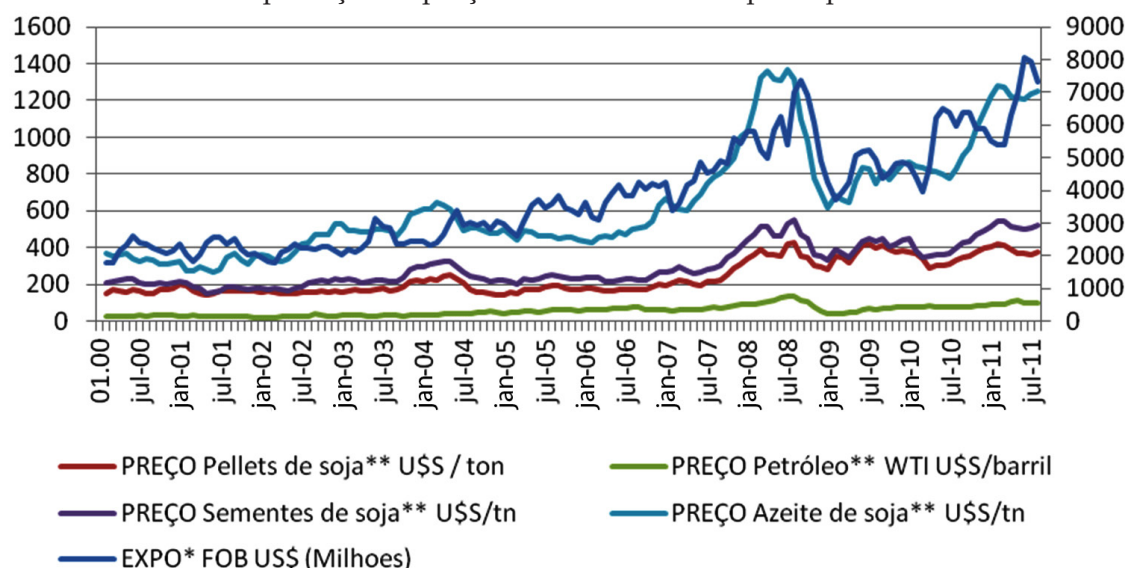


Fonte: INDEC (2012).

Após o ano de 2000 o país passou a registrar sistematicamente superávits comerciais significativos. Entre 2002 e 2011, em média, a Argentina obteve superávits comerciais de US\$ 14,9 bilhões. A melhora é fruto de um conjunto

de fatores, com destaque para: a) um mercado internacional de *commodities* dinamizado e com preços altos; b) a desvalorização do câmbio; e c) novas estratégias de intervenção do setor público.

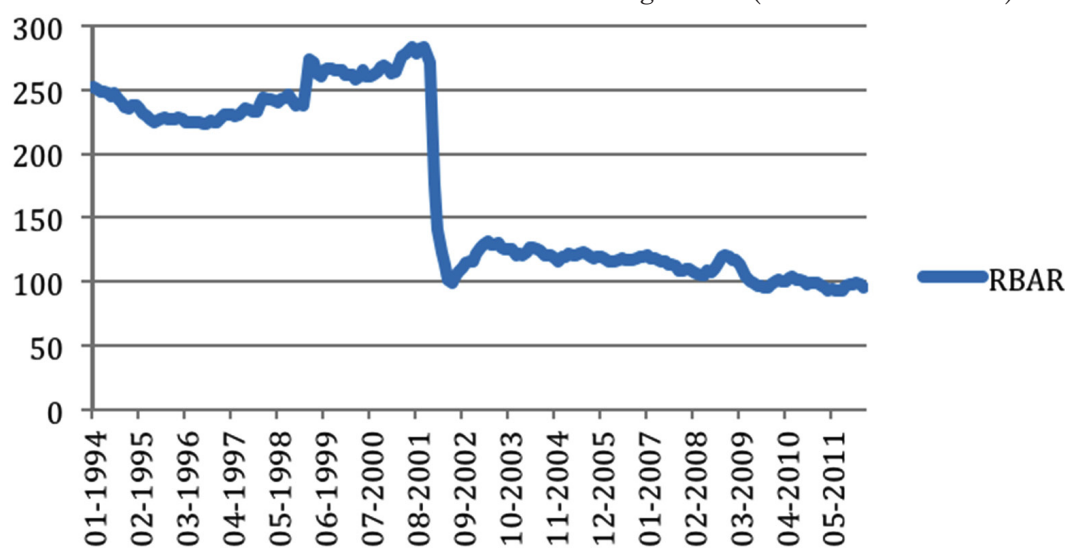
Gráfico 3 - Exportações e preço internacional das principais *commodities*



Fonte: (*) INDEC (2011); (**) CEP em base a Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación - Argentina, FMI, Banco Mundial e Nações Unidas.

O Gráfico 3 revela que a evolução das exportações foi influenciada pelo comportamento dos preços internacionais das principais *commodities* comercializadas, especialmente as relacionadas com o complexo soja. O comportamento da taxa de câmbio é outro elemento importante para a discussão. O Gráfico 4 apresenta a evolução mensal do índice de taxa de câmbio efetiva real (2010=100) calculado pelo BIS.

Gráfico 4 - Taxa de câmbio real efetiva Argentina (1994:01 a 2011:12)



Fonte: BIS (2012).

Como pode ser observado, após o fim da conversibilidade ocorreu um profundo processo de desvalorização do peso. No entanto, o aspecto central que merece destaque é que, mesmo num contexto de valorização das moedas dos países emergentes, a moeda argentina foi sustentada - ao longo do período como um todo - em patamares próximos aos verificados após o fim da conversibilidade. A Argentina não permitiu, portanto, como outros países da região, que as condições do mercado fossem traduzidas em alterações mais profundas no valor de sua moeda.

É interessante notar que enquanto o crescimento da economia argentina ampliava sua brecha com relação ao mundo (2003/2010), a taxa de câmbio foi mantida depreciada. O primeiro momento da depreciação foi a partir da crise de finais de 2001, que derivou na saída da conversibilidade monetária. Logo depois, a taxa de câmbio sofreu algumas leves variações até alcançar um patamar que tornasse viável a indústria nacional, chegando ao final da série com um valor mais alto, ou mais depreciado.

Neste momento, é importante discorrer sobre as mudanças que vêm acontecendo no mundo e que determinam tanto os novos padrões de produção como de consumo. São dois os aspectos que serão fundamentalmente abordados. Devemos interpretar quais são os países que exportam e importam no mundo e também quais os tipos de bens exportados e importados.

Com relação ao primeiro ponto, é relevante o fato de que os Estados Unidos e a China vêm mudando seus lugares na arena comercial. Enquanto os Estados Unidos vem reduzindo sua participação nas exportações e importações mundiais, a China vai na direção oposta e ganha peso relevante tanto nas exportações como nas importações mundiais. Outros novos jogadores de peso são a Índia, Rússia e o Brasil, no marco dos BRICS. Além disso, é significativo o aumento da participação de países da Ásia, África, Oriente Médio e América do Sul e Central, em detrimento do peso da América do Norte e Europa.

Neste sentido, merece destaque o fato de que o peso populacional de países como China, Índia e Rússia amplifica-se com o aumento do consumo acompanhado do fortalecimento da produção de bens industrializados. Esses são fatores que estão influenciando fortemente na dinâmica do comércio internacional, ainda mais quando se tem em conta que o aumento populacional e do produto interno desses países foi superior à média mundial.

As consequências disso nas economias latino-americanas e em especial na Argentina e no Brasil, podem ser visualizadas, claramente, na modificação ocorrida na balança comercial, nas variáveis origem e destino. As exportações argentinas por país de destino são apresentadas na Tabela 1. Nela vemos que o Brasil mantém, durante o período 1995-2011, seu lugar como principal destino das exportações, alcançando mais que a quinta parte das vendas externas totais. Por sua vez, os Estados Unidos ocupavam, no início da série, o segundo lugar nas exportações; os países de América do Sul alcançavam 40% das mesmas.

Tabela 1 - Exportações argentinas por países
de destino - participação (%) e total (US\$ - em milhões)

2011/6 M		2010		2009		2008		2007	
1 Brasil	21,4	1 Brasil	21,6	1 Brasil	20,8	1 Brasil	19,4	1 Brasil	19,1
2 China	6,0	2 China	8,7	2 Chile	8,0	2 China	9,3	2 China	9,4
3 Chile	5,3	3 Chile	6,7	3 China	6,7	3 EUA	7,4	3 Chile	7,6
4 EUA	4,5	4 EUA	5,3	4 EUA	6,3	4 Chile	6,9	4 EUA	7,5
5 Espanha	3,5	5 Países Baixos	3,5	5 Países Baixos	4,4	5 Países Baixos	4,3	5 Espanha	3,8
6 Países Baixos	3,4	6 Espanha	3,4	6 Espanha	3,4	6 Espanha	4,0	6 Países Baixos	3,3
7 Alemanha	3,0	7 Alemanha	2,7	7 Uruguai	2,9	7 Uruguai	2,6	7 México	2,6
8 Canadá	2,7	8 Itália	2,4	8 Itália	2,7	8 Itália	2,5	8 Itália	2,5
9 Itália	2,6	9 Uruguai	2,3	9 Alemanha	2,5	9 Alemanha	2,2	9 Alemanha	2,3
10 Uruguai	2,5	10 Irã	2,2	10 Venezuela	1,9	10 Venezuela	2,1	10 Venezuela	2,1
Part. soma	55,0	Part. soma	58,7	Part. soma	59,7	Part. soma	60,6	Part. soma	60,2
Total	38312,6	Total	66893,2	Total	54775,0	Total	68591,0	Total	55025,2

2006		2005		2004		2003		2002	
1 Brasil	17,8	1 Brasil	15,9	1 Brasil	16,4	1 Brasil	16,0	1 Brasil	19,1
2 Chile	9,6	2 Chile	11,3	2 Chile	11,2	2 Chile	12,1	2 Chile	11,7
3 EUA	8,8	3 EUA	11,3	3 EUA	10,9	3 EUA	11,5	3 EUA	11,4
4 China	7,6	4 China	8,0	4 China	7,7	4 China	8,5	4 Espanha	4,5
5 Espanha	4,0	5 Espanha	3,9	5 Espanha	4,0	5 Espanha	4,8	5 China	4,3
6 México	3,3	6 Países Baixos	3,4	6 Países Baixos	3,6	6 Países Baixos	3,8	6 Países Baixos	4,1
7 Países Baixos	3,2	7 México	2,9	7 México	3,0	7 Itália	3,2	7 Itália	3,4
8 Uruguai	2,6	8 Itália	2,5	8 Itália	2,8	8 México	2,7	8 México	2,6
9 Alemanha	2,5	9 Alemanha	2,2	9 Alemanha	2,1	9 Alemanha	2,5	9 Alemanha	2,4
10 Itália	2,4	10 Uruguai	2,1	10 Uruguai	1,9	10 Índia	1,9	10 Uruguai	2,1
Part. soma	61,7	Part. soma	63,7	Part. soma	63,7	Part. soma	66,9	Part. soma	65,5
Total	45756,5	Total	39737,8	Total	34160,5	Total	29225,6	Total	25387,9

2001		2000		1999		1998		1997	
1 Brasil	23,6	1 Brasil	26,9	1 Brasil	24,7	1 Brasil	30,4	1 Brasil	31,1
2 Chile	10,9	2 EUA	11,9	2 EUA	11,4	2 EUA	8,4	2 EUA	8,3
3 EUA	10,8	3 Chile	10,3	3 Chile	8,1	3 Chile	7,1	3 Chile	7,4
4 China	4,3	4 Espanha	3,5	4 Países Baixos	4,4	4 Países Baixos	4,2	4 Países Baixos	3,4
5 Espanha	4,2	5 Uruguai	3,2	5 Espanha	4,2	5 Uruguai	3,2	5 China	3,3
6 Itália	3,3	6 China	3,1	6 Uruguai	3,6	6 Espanha	3,2	6 Uruguai	3,2
7 Países Baixos	3,1	7 Países Baixos	2,9	7 Itália	3,0	7 Itália	2,9	7 Itália	2,8
8 Uruguai	2,8	8 Itália	2,8	8 Alemanha	2,7	8 China	2,6	8 Irã	2,5
9 Paraguai	1,9	9 Paraguai	2,3	9 Paraguai	2,4	9 Japão	2,5	9 Paraguai	2,4
10 México	1,9	10 Alemanha	2,3	10 Japão	2,3	10 Paraguai	2,4	10 Espanha	2,4
Part. soma	66,6	Part. soma	69,2	Part. soma	66,7	Part. soma	66,9	Part. soma	66,7
Total	26221,5	Total	25995,4	Total	23044,1	Total	26185,9	Total	26179,1

1996		1995	
1 Brasil	27,8	1 Brasil	26,2
2 EUA	8,2	2 EUA	8,4
3 Chile	7,4	3 Chile	7,0
4 Países Baixos	5,2	4 Países Baixos	5,7
5 Espanha	3,1	5 Itália	3,5
6 Uruguai	3,1	6 Espanha	3,4
7 Itália	3,0	7 Uruguai	3,2
8 Irã	2,7	8 Alemanha	3,1
9 China	2,6	9 Paraguai	3,0
10 Paraguai	2,5	10 Irã	2,4
Part. soma	65,4	Part. soma	65,9
Total	23790,6	Total	20962,2

Fonte: ALADI em base a INDEC (2011).

O surgimento da China como um dos dez principais compradores do país ocorreu em 1996, com a participação de 2,6%. Já em 2001, a China duplica essa participação e em 2007 supera os Estados Unidos como destino das exportações. Por fim, mencione-se que o Chile é um parceiro relevante, que mantém o terceiro lugar no ranking das exportações nacionais desde o início da série. A Rússia e a Índia nunca ocuparam um lugar de destaque nas vendas argentinas, mas vêm tendo uma participação crescente. É notável que no período de análise tenham passado de 0,4% e 0,7%, respectivamente, na participação das exportações a 1,1% e 1,5%.

Assim, em 2011 os quatro principais compradores de bens e serviços argentinos eram - em ordem de importância - Brasil, China, Chile e Estados Unidos, perfazendo entre todos 37% da demanda externa.

Por sua vez, os dados relativos ao tipo de bens que compõem a balança comercial são apresentados na Tabela 2. Um dado significativo é a variação das exportações de manufaturas de origem industrial e a agropecuária. Em 2002, logo após a crise, somavam 61,3% do total; em 2011, as exportações desses bens chegaram a 67,4%. O crescimento foi constante ao longo do período. Isto é interessante sobretudo pelo fato de que a alta dos preços internacionais das *commodities* poderia ter gerado efeito contrário, conduzindo os combustíveis e bens primários ao topo da balança.

Tabela 2 - Exportações argentinas por grandes grupos (%)

Ano	US\$ milhões FOB	Primários	Manufatura agropecuária	Manufatura industrial	Combustíveis
1994	15.838,8	23,6	36,7	29,3	10,4
1995	20.962,2	23,0	35,7	31,0	10,3
1996	23.809,4	24,4	35,4	27,2	13,0
1997	26.429,7	21,6	34,4	31,5	12,4
1998	26.441,0	25,0	33,1	32,6	9,3
1999	23.332,7	22,2	35,1	29,8	12,9
2000	26.341,0	20,3	29,9	31,2	18,6
2001	26.610,1	22,9	28,0	31,2	18,0
2002	25.650,6	20,6	31,7	29,6	18,1
2003	29.938,8	21,6	33,4	26,9	18,1
2004	34.575,7	19,8	34,5	27,8	17,9
2005	40.386,8	20,1	32,5	29,7	17,7
2006	46.546,2	18,5	32,8	31,9	16,8
2007	55.980,3	22,3	34,3	31,0	12,4
2008	70.018,8	23,1	34,1	31,5	11,2
2009	55.669,0	16,7	38,1	33,6	11,6
2010	68.265,0	22,2	33,2	35,5	9,1
2011*	63.554,0	25,8	33,6	33,8	6,8

Nota: Os dados dos anos 2005 e 2006 são estimados; * Os valores de 2011 referem-se ao período entre janeiro e setembro de 2011.

Fonte: CEP - Ministério Indústria Argentina em base a INDEC (2011).

Agora, se analisarmos os principais destinos das exportações por grandes grupos, no ano de 2010, veremos na Tabela 3 que Brasil, Chile e Estados Unidos demandaram alta proporção de bens industrializados argentinos, com destaque especial para o primeiro.

No caso do Brasil, o principal parceiro comercial, aproximadamente 70%

das exportações foram de manufaturas de origem industrial e apenas 11,2% foram de bens primários. Os casos do Chile e dos Estados Unidos, embora não sejam tão radicais e favoráveis como o do Brasil, apresentam que, somando-se os dois tipos de manufaturas (industriais e agropecuárias) chega-se a 60% do total exportado. Um elemento de destaque, talvez até de preocupação, seria a relevância da exportação de combustíveis a esses dois países, que quase chega a um terço da demanda.

Tabela 3 - Exportações argentinas por destino por grandes grupos - ano de 2010

País destino	US\$ milhões FOB	Primários	Manufatura agropecuária	Manufatura industrial	Combustíveis
Brasil	14.420,96	1.612,30	1.519,35	9.959,01	1.330,30
	100%	11,2%	10,5%	69,1%	9,2%
Chile	4.492,00	251,55	1.066,88	1.683,34	1.490,24
	100%	5,6%	23,8%	37,5%	33,2%
USA	3.655,78	289,35	993,53	1.195,12	1.177,79
	100%	7,9%	27,2%	32,7%	32,2%

Fonte: Elaboração própria em base INDEC (2011).

De toda forma, vale ressaltar que há uma significativa concentração das exportações de manufatura de origem industrial para um grupo restrito de países, com destaque para o Brasil. Uma redução no nível de atividade destes países ou uma mudança nas relações comerciais pode ter impactos não desprezíveis para o setor exportador industrial argentino. Finalmente, um aspecto central para a literatura neoshumpeteriana diz respeito a intensidade tecnológica da matriz produtiva e de sua pauta exportadora. A Tabela 4 apresenta a composição setorial por intensidade tecnológica das exportações argentinas para o período compreendido entre 1993 e 2011.

Seguindo a classificação da *STAN Indicators* 2003, por meio da qual se diferencia o tipo de produção industrial dependendo da intensidade no uso da tecnologia, vemos que para Argentina, considerando os anos extremos da série, as exportações com maior uso de tecnologia vêm crescendo em participação. Por sua parte, as exportações de produtos não industriais ou com baixa tecnologia reduziram sua participação. Por exemplo, os produtos não industriais passaram de 31,8% das exportações em 1996 a 28% no ano 2010. Cabe destacar que tal tendência decrescente da participação dos produtos não industriais se acentua no ano 2002; e no ano 2009 alcançou-se o nível mais baixo da série, com 23,2%.

Em termos gerais, observa-se que a participação dos setores situados nos polos da escala - os de alta tecnologia e os de baixa tecnologia - perdeu relevância na cesta de exportações. A despeito disso, há dois casos particulares. O primeiro, de produção de instrumentos médicos de precisão, que foi o único entre os de alta tecnologia que melhoraram sua participação nos últimos anos. O segundo diz respeito a um grupo de subsetores de atividades que são de baixa tecnologia e intensivos em trabalho. Em 2010 sua participação nas exportações industriais reduziu-se a menos da metade do que fora em 1996. Esses setores são o de produção têxtil, produção de roupas e acessórios, e o curtido e terminação de couros.

Tabela 4 - Participação (%) dos setores industriais por intensidade tecnológica* na exportação argentina - 1996 a 2010

Setores	1996	1998	2000	2002	2003	2004	2006	2007	2008	2009	2010
Produtos não industriais	31,8	29,7	31,7	30,4	30,1	28,0	25,7	26,6	27,5	23,2	28,0
Produtos industriais*	68,2	70,3	68,3	69,6	69,9	72,0	74,3	73,4	72,5	76,8	72,0
Ind. de alta e média-alta tecnologia (I+II)	17,1	23,1	21,0	19,0	17,5	18,3	21,4	21,5	22,6	23,9	24,5
Ind. de alta tecnologia (I)	0,7	0,6	0,7	0,8	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
30 Máquinas para oficina, contabilidade e informática	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0
32 Equipamentos e aparelhos de rádio, televisão e comunicação	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3
33 Instrumentos médicos de precisão	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3
Indústria de média-alta tecnologia (II)	16,4	22,5	20,2	18,2	17,0	17,6	20,7	20,9	22,0	23,3	24,1
29 Máquinas e equipamento n.e.	2,0	2,2	2,2	2,1	1,7	1,7	1,9	2,1	2,2	2,4	2,1
31 Máquinas e aparelhos elétricos n.e.	0,5	0,8	0,8	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6
34 Veículos automotores, reboque e semirreboque	7,4	12,2	8,2	6,7	5,2	6,5	9,2	10,0	9,7	10,0	11,9
35 Equipamento de transporte n.e.**	0,6	0,3	1,3	0,5	1,8	0,2	0,8	0,7	1,2	1,2	0,9
24 Substâncias e produtos químicos**	5,9	7,0	7,8	8,3	7,8	8,7	8,2	7,4	8,3	9,1	8,5
Ind. de média-baixa tecnologia (III)	9,6	9,2	12,9	15,2	15,0	15,8	16,6	15,3	13,9	12,6	12,3
23 Fab. de coque, produtos do refino do petróleo	3,2	2,8	5,7	7,0	8,0	8,8	8,2	7,5	6,2	4,2	3,5
25 Produtos de borracha e plástico	1,0	1,2	1,2	1,2	1,0	1,2	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3
26 Produtos minerais não metálicos	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
27 Metais comuns	4,2	4,1	5,1	6,0	5,1	4,8	5,9	5,4	5,4	6,1	6,5
28 Metal, exceto máquinas e equipamentos	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Ind. de baixa tecnologia (IV)	41,6	38,0	34,4	35,4	37,4	38,0	36,3	36,7	36,1	40,3	35,2
15 Alimentos e bebidas	33,0	30,9	27,1	28,7	31,0	31,5	30,8	31,9	32,3	36,7	31,3
16 Produtos de tabaco	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17 Produtos têxteis	1,2	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6
18 Confecção de vestuário, terminação e tintura de peles	0,9	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
19 Curtido e terminação de couros, fab. de produtos de couro	3,9	3,3	3,3	2,8	2,6	2,6	2,2	2,0	1,4	1,3	1,5
20 Produc. de madeira e fab. de produtos de madeira e cortiça	0,4	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3
22 Edição e impressão, reprodução de gravações	0,6	0,5	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
36 Móveis e colchões, Ind. manufactureiras n.e.	0,5	0,5	0,9	0,9	0,7	0,6	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Total exportações	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota: * Classificação extraída de: OCDE, Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators, 2003; ** No item 24 está incluso o 2423 que pertence à Indústria de alta tecnologia; no item 35 incluem-se o 353 que pertence a alta tecnologia e o 351 que pertence à média-baixa tecnologia; n.e.= não especificados nem compreendidos em outra categoria.

Fonte: Elaboração própria em base CEP - Ministério Indústria e Comércio Argentina em base a INDEC (2011).

Outro aspecto a ressaltar é que as atividades de média-alta e média-baixa tecnologia ganharam espaço frente às supramencionadas. Estas atividades aumentaram em 50% sua participação, passando de 26% a quase 37% do total das exportações.

No grupo das atividades de média e alta tecnologia merecem destaque as de produção de veículos automotores, reboques, semirreboques e substâncias e produtos químicos. Diferente foi a trajetória dos setores de transporte e máquinas e equipamentos, que tiveram uma evolução tênue e variável, finalizando a série com valores muito similares aos do começo.

Com relação à exportação de metais comuns, estes foram os que mais crescimento tiveram dentre as atividades de média-baixa tecnologia, acompanhados da produção de coque e refino de petróleo. Finalmente, cabe destacar que os alimentos e bebidas continuam tendo um lugar preponderante na economia nacional. Esse subsetor, que pertence às atividades de baixa tecnologia, ainda conglomerava a terça parte das exportações industriais do país.

3 Considerações finais

A comparação das características do padrão de especialização comercial da Argentina (com foco no comércio) com as evidências encontradas para o Brasil por Porcile, Curado & Cruz (2011) revela tendências distintas entre os países. No Brasil chama atenção o processo de (re)primarização e de redução da intensidade tecnológica da pauta exportadora. Na Argentina, este processo não se verifica. Pelo contrário, como discutido na seção anterior, há um acréscimo, ainda que marginal, na participação das exportações industriais, com destaque para a ampliação da participação dos setores de média-alta tecnologia e queda das exportações de baixa tecnologia.

Ao longo do período, ao contrário do Brasil que experimentou, particularmente a partir de 2004, um processo de valorização de sua moeda, a Argentina manteve o valor do peso flutuando em torno do patamar definido após o fim da conversibilidade, momento em que ocorreu uma acentuada desvalorização da moeda. Após a crise de 2008, este processo foi inclusive ampliado e a moeda, em termos reais, passou a flutuar num patamar inferior ao verificado após o colapso cambial.

Chama atenção a concentração das exportações industriais argentinas num grupo restrito de países, com destaque para a elevada contribuição do Brasil. Uma redução no nível de atividade destes países ou uma mudança nas relações comerciais pode ter impactos não desprezíveis para o setor exportador industrial argentino.

Finalmente, de acordo com o referencial teórico utilizado, pode-se afirmar que a Argentina apresenta, de acordo com a literatura apresentada, um padrão de especialização comercial menos sensível às restrições externas, tendo em vista a manutenção de suas exportações industriais de maior conteúdo tecnológico. Neste sentido, resultaria interessante aprofundar a análise comparativa das estratégias de intervenção governamental implementadas em ambos países durante o período para vislumbrar qual a influência sobre o padrão de especialização.

Referências

- ALADI - Associação Latino-Americana de Integração. (2011). “Exportações argentinas por países de destino - Estatísticas de Comércio Exterior”. URL [on-line]: <http://www.aladi.org/>. Acesso em: 23 de novembro de 2011.
- Banco Mundial. (2011). “Série história da taxa de crescimento econômico para diversos países”. *World Development Indicators*. URL [on-line]: <http://www.worldbank.org/>. Acesso em: 23 de novembro de 2011.
- Bank for International Settlements. (2011). “Effective exchange rate series”. URL [on-line]: <http://www.bis.org/>. Acesso em: 10 de dezembro, 2011.
- CEP. (2011). “Séries históricas de exportações argentinas por intensidade

- tecnológica”. Ministerio de Industria y Comercio de Argentina. URL [on-line]: <http://www.cep.gov.ar/web/>. Acesso em: 23 de novembro de 2011.
- CEPAL. (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*. Santiago: Division of Production, Productivity and Management, United Nations.
- Cimoli, M.; Porcile, G. (2011). “Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: una caja de herramientas estructuralistas”. *Documento para Escuela de Verano CEPAL*, julio.
- INDEC. “Series históricas do comércio internacional argentino”. URL [on-line]: <http://www.indec.gov.ar/>. Acesso em: 23 de novembro de 2011.
- Kosacoff, B. (1993). “La industria argentina - un proceso de reestructuración desarticulada”. *Documento de Trabajo* nº53, CEPAL.
- Español, P. (2010). “Con qué vara medir el desempeño industrial?”. *II Congreso anual-AEDA 2010: “Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina - Desafíos del bicentenario”*. Buenos Aires.
- Porcile, G.; Curado, M.; Cruz, M. (2011). “Patrón de especialización comercial y sus impactos sobre el desarrollo econômico brasileiro”. *III Congreso anual – AEDA 2011: “Consolidación Del modelo productivo: propuestas para La nueva década”*. Buenos Aires.
- Thirlwall, A. (1979). “The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences”. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 128.

As metamorfoses do ambiente econômico e as principais preocupações das empresas brasileiras nos tempos recentes

*Armando Dalla Costa**

*Elson Rodrigo de Souza-Santos***

Resumo: A partir da década de 1980 as mudanças no modelo de desenvolvimento através de reformas pró-mercado, redução da intervenção estatal, abertura econômica e competição estrangeira provocaram transformações na lógica de funcionamento e interação entre as firmas, a sociedade e a economia. Esta nova realidade serve como base para a construção do presente trabalho, destacando as particularidades brasileiras. Para isso trazemos as tendências mundiais de metamorfoses no ambiente empresarial em relação ao movimento de liberalização e desregulamentação dos mercados, integração da economia mundial e papel preponderante da inovação e tecnologia. Para o Brasil, destacamos três particularidades do movimento de liberalização e desregulamentação, mudança no ambiente macro e microeconômicos e impactos na organização interna das firmas.

Palavras-chave: Governança corporativa; Ambiente econômico; Empresas.

Classificação JEL: B26; D02; D23.

* Pós-Doutor pela Université de Picardie Jules Verne, Amiens e Doutor pela Université de Paris III (Sorbonne Nouvelle). Professor do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná (UFPR) e Coordenador do Núcleo de Pesquisa em Economia Empresarial (NUPEM). Endereço eletrônico: adjcosta@ufpr.br.

** Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Membro do Núcleo de Pesquisa em Economia Empresarial (NUPEM). Endereço eletrônico: elson129@gmail.com.

1 Introdução

Nas décadas de 1980 e 1990 a aceleração das mudanças econômicas e institucionais do ambiente empresarial ao redor do mundo influenciou a forma como as firmas interagem com mercados e organização interna, criando novas tendências para as estratégias de negócio, atuação de mercado e interação com o novo cenário. A nível mundial, o novo cenário coincide com a liberalização e desregulamentação, criação de mercados e firmas mundiais, a inovação e tecnologia como centrais para a criação de capacidade competitiva. No âmbito nacional, as determinantes variam de acordo com a realidade e construção institucional e econômica de cada país, ainda que influenciada pelas tendências mundiais. Por exemplo, na Espanha ocorreu a forte influência do aprofundamento da integração econômica e política no âmbito da União Europeia. Outro exemplo é o argentino, onde o impacto se dá pela redução agressiva da participação estatal na economia com o movimento de privatização e desregulamentação da economia em conjunto com a abertura.

Deste cenário surge o objetivo do trabalho, que busca elencar os novos elementos que emergiram do cenário para as empresas brasileiras nas últimas duas décadas, que apontam novos desafios e exigem soluções diferentes para as firmas nacionais. Para atingir o objetivo, destacam-se as particularidades do movimento de liberalização e desregulamentação, a mudança no ambiente macro e microeconômicos e os impactos na organização interna das empresas. Em função destas transformações, surgiram outras discussões atuais como desindustrialização, criação de multinacionais, capacidade de inovação e criação de produtos com maior valor agregado e competitividade internacional.

Para explorar este objeto, o trabalho está organizado em três seções, além dessa introdução. A primeira investiga os determinantes genéricos do novo ambiente empresarial emergido nos anos recentes. A segunda apresenta as metamorfoses e pontos importantes para a economia brasileira nas últimas duas décadas. A terceira aprofunda a discussão sobre os fatores-chave do novo ambiente empresarial brasileiro.

2 Novos determinantes do ambiente empresarial

Ao longo da segunda metade do século XX, com maior intensidade a partir dos anos 1980, surgiu um novo ambiente para as empresas, trazendo como protagonistas as vantagens competitivas da inovação e as novas tecnologias, seguidas do acirramento da competição e criação de novos produtos e nichos de mercado. Paralelo a este fenômeno, instaurou-se uma reorganização da estrutura produtiva mundial através da interação entre elementos macro e microeconômicos, levando a criação de mercados e empresas globalizadas.

O papel da inovação e o aumento da intensidade tecnológica dos produtos e processos pulverizou uma estrutura de competição e de organização dos mercados. Há uma perspectiva nova, presente em diversos trabalhos, como Dosi *et al.* (1994), que atribuem ao investimento em inovação e desenvolvimento

de novas tecnologias um forte peso para justificar o sucesso do desenvolvimento dos países asiáticos em relação aos latino-americanos. No que diz respeito à microeconomia, Malerba (2006) destaca o papel da inovação para a evolução das indústrias e organização dos mercados. Neste contexto, surge um aspecto cada vez mais presente na literatura econômica, especialmente a partir dos anos 1980, quando os investimentos em inovação se intensificaram, acelerando o ciclo de inovação e disseminação de novos processos e produtos. Assim, os países e firmas que lideram o processo de inovação tendem a adquirir vantagens competitivas e se destacam no mercado.

No aspecto micro e macroeconômico um ponto importante é o movimento de liberalização e desregulamentação dos mercados no setor produtivo e financeiro, acompanhado da redução da intervenção estatal nos mercados através da privatização e eliminação das restrições ao funcionamento do mercado. Esta mudança é justificada como forma de proporcionar maior competitividade e estabilidade ao funcionamento do mercado, em contrapartida ao modelo anterior, onde a intervenção estatal se tornava desejável para sustentar a livre concorrência. A nova política neoliberal se disseminou a partir dos Estados Unidos nos anos 1980, exportada para os demais países desenvolvidos e em desenvolvimento, levando a reformas nas estruturas nacionais com ondas de privatização e abertura de mercados. Entretanto, a partir da década de 2000, as instabilidades fortaleceram críticas como de Stiglitz (2003), de que o Estado possui um papel relevante na sociedade e não pode se furtar excessivamente da função de regulador e interventor em nome do bem-estar social.

No aspecto financeiro, a liberalização e desregulamentação eram vistos como formas de reduzir a repressão financeira e criar mercados mais estáveis, funcionais e capazes de dar suporte a produção e consumo a custos baixos. O epicentro se deu nos Estados Unidos a partir dos anos 1970, quando os agentes passaram a esperar e criar instabilidades a partir das falhas na estrutura de regulação do sistema norte-americano e mundial, dando um suporte ao argumento de que a solução seria a liberalização dos mercados. Assim, ocorreu paulatinamente a implosão do Sistema de Bretton Woods em 1971, com o abandono do padrão ouro-dólar e a implantação do câmbio flutuante, liberalização dos fluxos de capitais internacionais e redução das restrições na operação dos agentes, trazendo consigo uma espiral de inovações financeiras e novos produtos para alavancagem dos agentes. Ao mesmo tempo, como mostra Adam (2002), esta era uma alternativa para as empresas se financiarem com recursos próprios fugindo da dependência e custos mais elevados de agentes externos. Porém, recentemente este modelo passou a ser criticado por suscitar movimentos especulativos e intensificar as instabilidades, especialmente com o advento da crise financeira mundial (2007-...), iniciando como solução mais regulamentação e restrições. Um exemplo concreto está no plano da União Europeia, que busca elevar as restrições ao sistema financeiro como forma de reduzir a especulação e o contágio entre seus países membros (Barnier, 2010).

Ao mesmo tempo que as tendências de desregulamentação e liberalização se firmavam no cenário nacional, passavam a ser transportadas para o aspecto

internacional com o movimento de crescente integração produtiva e financeira com a criação de mercados mundiais.

No aspecto comercial surgiu a Organização Mundial do Comércio - OMC (antigo *General Agreement on Tariffs and Trade* - GATT), fundado em 1947 como uma instituição responsável por fomentar a integração comercial mundial, combater práticas protecionistas e mediar acordos entre países. No estágio atual, o passo seguinte ocorreu com as liberalizações promovidas pela Rodada de Doha em 2001, seguida de reuniões em Cancún, Genebra, Paris, Hong Kong e Potsdam. Entretanto, como observa Tachinardi (2007), a rodada entrou em 2007 quando os países industrializados e em desenvolvimento não chegaram a um acordo sobre as tarifas e formas de liberalização comercial. Apesar desses entraves, a integração comercial avançou e teve como protagonistas a formação de blocos regionais (Quadro 1).

Quadro 1 - Principais blocos regionais

Bloco Econômico	Formato	Fundação	Membros
União Europeia	Mercado comum	1992 ¹	Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, Suécia e Reino Unido
Mercosul	Mercado comum	1991	Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai
Nafta	Área de livre comércio	1991	Estados Unidos, Canadá e México
Apec	Área de livre comércio	1993	Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Filipinas, Rússia, Singapura, Taiwan, Tailândia, Estados Unidos da América e Vietnam

Fonte: Quadro construído pelos autores com informações oficiais nos endereços eletrônicos das instituições.

Nota: ¹A criação do embrião do bloco data de 1957, quando se estabeleceu a Comunidade Econômica Europeia (CEE).

Primeiramente, cabe ressaltar a diferença de projetos entre mercado comum e área de livre comércio. O primeiro busca um aprofundamento da integração através da liberalização comercial, de capitais e pessoas, adicionando a necessidade da convergência das políticas micro e macroeconômicas para viabilizá-la. O segundo busca manter a integração no aspecto de bens e serviços, permitindo maior liberdade aos membros nas políticas internas e acordos com países externos ao bloco. Por isso, a Apec conseguiu reunir países tão diferentes que circundam o Oceano Pacífico na medida em que limita o conflito de interesses.

No aspecto financeiro, o sistema construído no pós-guerra e prevalente até o começo dos anos 1970 foi destruído e, como mostra Cohen (2008), não se conseguiu acordar um “novo” sistema negociado internacionalmente. Em substituição ao sistema antigo surgiu um “não sistema” em que as peças e países

se arranjam livremente na organização, alterando e gerando oportunidades de ganhos especulativos e instabilidades. Neste cenário, Eichengreen (2008) observa a criação de uma relação centro-periferia. O centro, formado pelos Estados Unidos, detentores da moeda base do sistema, o dólar, capaz de controlar a liquidez e financiar aquisição de bens e serviços no exterior com maior facilidade. Em paralelo, se formou a periferia, que adquire dólares para garantir estabilidade e fomentar o crescimento da capacidade produtiva nacional. Inicialmente este movimento foi formado pela Europa (especialmente Alemanha) e Japão, passando paulatinamente a se basear nos países asiáticos que mantêm uma relação comercial mais intensa com os Estados Unidos.

Sobre a interação entre a estrutura produtiva e financeira Dooley *et al.* (2003) aprofundam a questão ao afirmar que se formaram dois tipos de áreas: uma denominada de *trade account region*, que representa o modelo asiático, com destaque nas exportações e acúmulo de reservas para viabilizar o crescimento e construção da estrutura produtiva, tendo como principal mercado os Estados Unidos; outra chamada de *capital account region*, que são receptoras de capital dos países desenvolvidos, especialmente norte-americanos, formado por Europa, Canadá, Austrália e países da América Latina, dependentes das variações de liquidez mundial. Assim, as nações englobadas no segundo grupo tendem a sofrer mais com as instabilidades mundiais e humores do mercado financeiro, como também as empresas nacionais não possuem um compromisso explícito com a competição externa e mercado exportador.

No decorrer desta reestruturação ocorreu a formação de empresas multinacionais que transbordam a organização produtiva e administrava interna para uma distribuição global, buscando ocupar mercados nacionais e se aproveitar das melhores vantagens de cada país. De início, tais organizações estavam concentradas nos Estados Unidos, mais tarde envolvendo Japão e Europa e, recentemente, colocando no mapa firmas de países emergentes que conseguiram espaços importantes em determinados mercados.

3 Metamorfoses da economia brasileira

O processo de industrialização brasileiro teve novo impulso nos anos 1930, quando a Grande Depressão originada nos países centrais desarticulou a estrutura e integração econômica e política mundial. Internamente, permitiu que Getúlio Vargas trouxesse consigo a força do movimento que se formava na sociedade desde o fim do século XIX, de considerar a industrialização como sinônimo de modernidade e desenvolvimento. Esta nova forma de pensamento justificava, inclusive, a intervenção estatal e liderança do Estado no processo de mudanças sociais e econômicas derivadas do desenvolvimento. Este novo modelo, apesar das metamorfoses ao longo dos anos, se manteve persistente até a crise da década de 1980.

O modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil e prevalente nos demais países da América Latina era denominado genericamente de Industrialização através da Substituição de Importações (ISI). O princípio era de produzir

internamente os bens importados dos países industrializados, fomentando a construção de uma estrutura industrial e formação de um mercado interno, criando uma dinâmica nacional que rompesse a relação de dependência entre centro e periferia. As ideias apresentadas, que sustentavam a nova maneira de ver a industrialização, são pertencentes ao escopo teórico cepalino encontradas em autores como Raul Prebisch (1944), Celso Furtado (2005) e Maria Conceição Tavares (1972). Ao mesmo tempo, tais autores justificavam o papel do Estado como líder do processo de mudança na economia e sociedade, bem como a proteção e um rol de incentivos à indústria nascente.

Ao analisar a dinâmica envolvida no modelo de desenvolvimento no Brasil, México e Argentina, Katz (2005) identifica a interação entre três atores: Estado; empresas nacionais; e multinacionais. O Estado assume o papel de líder e gestor do processo, fornecendo os parâmetros para direcionar os rumos da industrialização e suporte para a construção das novas firmas através do estabelecimento de estatais em setores considerados estratégicos (energia, telecomunicações e mineração, por exemplo), proteção tarifária, empréstimos a custos mais baixos que o mercado. As empresas nacionais, em grande parte familiares, de pequeno e médio porte, se aproveitavam das condições oferecidas pelo Estado e o crescimento da demanda interna para programarem projetos de expansão e fortalecimento da capacidade de competição. Por fim, as multinacionais vindas, sobretudo, a partir dos anos 1950, introduziram uma nova capacidade de produção ao colocar produtos no mercado que as empresas nacionais e estatais não tinham condições de oferecer, mesmo sendo fundamentais para a construção de uma economia fechada.

Por causa da crise da década de 1980 que atingiu tanto o modelo de desenvolvimento implantando no Brasil e América Latina, emergiram questionamentos que levaram a mudanças estruturais, materializadas na década seguinte com a redução do tamanho do Estado, privatização, liberalização e desregulamentação dos mercados. Esta nova orientação constituiu o que Cimolli *et al.* (2003) chamaram de quebra estrutural no arranjo institucional dos países latino-americanos organizado ao longo do processo de industrialização. No Brasil se materializou uma sequência de ações nas décadas de 1980/1990 para estabilizar a economia e criar um ambiente propício para retorno ao crescimento econômico e a trajetória de desenvolvimento (Quadro 2).

Quadro 2 - Principais planos de recuperação no Brasil: 1980-1990

Plano	Ano	Principais Medidas
Cruzado	1986	Introduz o cruzado em substituição ao cruzeiro Congela preços e salários Câmbio fixo em relação ao dólar e libra Extingue a correção monetária para desindexar a economia Cria o seguro-desemprego e o gatilho salarial através de reajustes automáticos Decreta a moratória e suspende o pagamento da dívida externa
Bresser	1987	Mantém o congelamento de preços, salários e a moratória Aumenta tarifas públicas Acaba com o gatilho salarial

Quadro 2 (Continuação) - Principais planos de recuperação no Brasil: 1980-1990

Plano	Ano	Principais Medidas
Verão	1989	Procura segurar a inflação pelo controle do déficit público Privatiza estatais Estabelece novo congelamento de preços Determina a desindexação da economia
Collor	1990	Confisca 80% dos depósitos bancários e aplicações financeiras Volta o cruzeiro como moeda Congela preços Acaba com a indexação Demite funcionários Privatiza estatais Fecha órgãos públicos Começa a abrir a economia à competição internacional
Real	1994	Muda a moeda para o real Fixa a taxa de câmbio na paridade de R\$ 1,00 para US\$ 1,00 Acelera as privatizações Eleva os juros Facilita as importações Prevê o controle dos gastos públicos Mantém o processo de abertura econômica Busca medidas de apoio à modernização das empresas

Fonte: João Sayad (Disponível em: http://www.tecsi.fea.usp.br/eventos/contecsi2004/brasilem_foco/port/economia/panorama/apresent/q-plano.htm).

O processo de abertura e mudanças na economia brasileira foi menos acentuado que em outros países latino-americanos no mesmo período. Como exemplos podemos citar dois casos de uma abertura seletiva. Um do setor petrolífero em que Alveal (1999) observa que a Petrobras se manteve como uma empresa de capital misto, mas que se mantém sobre controle do Estado, diferente da YPF argentina que foi privatizada. O outro sobre o sistema financeiro observado por Mendonça (2009) que, ao analisar os sistemas financeiros do Mercosul, observa que a Argentina se mostra com um sistema fraco, desnacionalizado e sem a formação de instrumentos de longo prazo no sistema bancário. Já o Brasil possui o sistema financeiro mais desenvolvido, instituições públicas fortes e bancos privados que dominam o mercado nacional e lideram o movimento de penetração de capitais nos outros países do bloco.

Para as empresas e empresários, tal processo significou a diminuição da rede de proteção proporcionada pelo Estado através da proteção dos mercados, políticas setoriais e regulamentação, forçando a rápida mudança para um ambiente mais competitivo. Segundo Katz (2005), o ambiente forçou a reestruturação produtiva dos países latino-americanos, o que representou a extinção de pequenas e médias empresas por serem incapazes de fazer frente aos produtos vindos do exterior e a inovação das multinacionais em setores como o metalmeccânico. Por outro lado, assistiu-se ao movimento de valorização da produção de bens primários minerais e agropecuários para abastecimento do mercado mundial e abastecimento dos países emergentes carentes de recursos, como o sudeste asiático. Este último episódio constituiu uma trajetória de reprimarização da economia em nome da readequação a uma nova divisão internacional do trabalho.

No Brasil, Cano (2012) argumenta que as políticas macroeconômicas

praticadas pós-1994 com o advento do Plano Real levaram a um ambiente propício a fragilidade da capacidade industrial nacional frente à concorrência externa. Entre os fatores, são enfatizados taxa de juros mantida elevada para atrair capital externo e no oferecimento de empréstimos a produção nacional, levando à falta de investimentos produtivos enquanto aumentavam os fundos e recursos para o consumo de curto prazo. A tendência seguida foi manter um câmbio valorizado como forma de manter a inflação controlada e enfrentar as dificuldades externas como resultado da atração de capital. Por sua vez, em função da abertura comercial os produtos de maior intensidade tecnológica e valor agregado não conseguem ser comercializados na mesma escala em que são vendidos no país. Nos anos recentes, trabalhos como de Feijó (2007) enfatizaram o problema oriundo da precoce desindustrialização e dificuldade em direcionar recursos para o investimento produtivo e não consumo e gastos de curto prazo.

No que se refere ao processo de atuação empresarial, com a estabilização econômica através do controle da inflação, das privatizações, do fortalecimento da Bolsa de Valores (Bovespa), da pujança do mercado interno, da diminuição da pobreza e miséria, do novo papel do BNDES no financiamento das empresas, entre outros motivos, surgiu um novo comportamento das empresas diante do cenário da economia mundial.

Seguindo o modelo dos demais países em desenvolvimento, com destaque para a China e Índia, o governo brasileiro passou a incentivar a formação de ‘gigantes nacionais’ que pudessem adquirir tamanho suficiente para ter uma efetiva atuação internacional. Para tanto, líderes econômico-políticos alteraram as funções do BNDES, principal banco de financiamento, que passou a apoiar decisivamente um grupo de empresas cujo processo de internacionalização tomou novos rumos a partir de meados da primeira década do século XXI. Conforme Dalla Costa (2011), merecem destaque empresas como JBS-Friboi, Marfrig, Gerdau, Vale, Marcopolo e Randon, que servem de exemplo deste novo modelo de desenvolvimento empresarial. Alguns destes conglomerados saíram para vender novas tecnologias e competências industriais, como é o caso da Embraer, Gerdau e Petrobras, para citar os exemplos mais significativos, enquanto outros foram ‘vender’ *commodities*, com destaque para o exemplo da Vale.

Esta nova atuação internacional das empresas brasileiras manifesta, ao mesmo tempo, uma nova competência industrial, mostrando que firmas nacionais adquiriram tanto um volume de negócios como as competências técnicas e administrativas que lhes permitem ter uma presença de destaque no cenário mundial. Esta realidade manifesta um novo comportamento do Brasil, que busca se aliar a um grupo de países desenvolvidos e emergentes com forte e crescente penetração no mercado mundial. Por outro lado, esta prática ajuda a enfrentar crises econômicas internas, assim como servem de acesso às novas tecnologias e formas de financiamento internacionais.

4 Considerações Finais

Pode-se afirmar que o início do século XXI, no que se refere ao processo

de internacionalização de um grupo de empresas brasileiras, o Estado exerceu papel semelhante ao desempenhado no tempo de Vargas ao incentivar o processo de industrialização através da substituição de importações. Neste último caso, o ator principal foi o BNDES, que assumiu funções específicas tanto na formação de grandes conglomerados nacionais incentivando fusões e aquisições, como financiando aquisições e/ou estabelecimento de plantas industriais no exterior.

Analisando o período de industrialização nacional, que teve novo impulso com a chegada do governo Vargas no poder, pode-se afirmar que o Estado exerceu um papel preponderante no incentivo à industrialização nacional. Num primeiro momento foi a industrialização através da substituição de importações, seguido da formação das primeiras e grandes estatais no setor das indústrias de base, como os casos da Vale, CSN, Petrobras, para citar as mais conhecidas. Em seguida, novamente o Estado teve atuação de destaque com os planos “50 anos em 5 anos” e os I e II PNDs - Planos Nacionais de Desenvolvimento. Atualmente, de novo o Estado assume papel preponderante ao fomentar um grupo de empresas a destacarem-se no mercado internacional, onde assumem papel de líderes em seus respectivos setores, como a Gerdau, a JBS-Friboi, a Vale e a Embraer.

Referências

- Adam, Timr. (2002). “Do firms use derivatives to reduce their dependence on external capital markets?”. *European Finance Review* 6: 163-187.
- Alveal, C. (1999). “Estatais petrolíferas latino-americanas no século XX: um complexo heterogêneo de trajetórias de um capitalismo de intervenção estatal frágil”. *Anais do III Congresso Brasileiro de História Econômica e 4ª Conferência Internacional de História de Empresas*, Curitiba.
- Barnier, M. (2010). “Agenda da União Europeia para a reforma do sistema financeiro”. URL [on-line]: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/roadmap/financial_reform_pt.pdf. Acesso em: 04 de fevereiro de 2012.
- Cano, W. (2012). “A desindustrialização no Brasil”. *Texto para Discussão IE/Unicamp* n. 200.
- Cimoli, M.; Correa, N.; Katz, J.; Studart, R. (2003). “Institutional requirements for market-led development in Latin America”. *CEPAL - SERIE Informes y estudios especiales* 11: 1-57.
- Cohen, B. (2008). *Global monetary governance*. Nova York: Routledge.
- Dooley, M.; Folkerts-Landau, D.; Garber, P. (2003). “An essay on the revived Bretton Woods System”. *NBER Working Paper* n. 9971. URL [on-line]: <http://www.nber.org/papers/w9971>. Acesso em: 12 de junho de 2012.
- Dosi, G.; Freeman, C.; Fabiani, S. (1994). “The process of economic development: introducing some stylized facts and theories on technologies, firms and institutions”. *Industrial and Corporate Change* 3(1): 1-45.
- Feijó, C. (2007). “Desindustrialização e os dilemas do crescimento econômico recente”. *Estudos IEDI*. URL [on-line]: <http://www.lpp-buenosaires.net/outrobrasil/>

- docs/2452007161112__desindustrializacao%20MAIO%202007.pdf. Acesso em: 25 de fevereiro de 2012.
- Katz, J. (2005). “A dinâmica do aprendizado tecnológico no período de substituição das importações e as recentes mudanças estruturais no setor industrial da Argentina, do Brasil e do México”. In Kim, L.; Nelson, R. R. (Org.). (2005). *Tecnologia, aprendizado e inovação: as experiências das economias de industrialização recente*. Campinas: Editora Unicamp, p. 413-448.
- Malerba, F. (2006). “Innovation and the evolution of industries”. *Journal of Evolutionary Economics* 16(1): 3-23.
- Mendonça, A. R. R. (2009). “Sistemas financeiros do Mercosul: estrutura, financiamento de longo prazo e interpenetração de capitais”. *Textos para Discussão IE/Unicamp* n. 166.
- Prebisch, R. (1944). “El patrón oro y la vulnerabilidad económica de nuestros países”. *Revista de Ciencias Económicas* 2(272).
- Stiglitz, J. (2003). “Globalization and the economic role of the state in the new millennium”. *Industrial and Corporate Change* 12(1): 3-26.
- Tachinardi, M. H. (2001). “Abertura comercial em debate - Discussão sobre a posição brasileira na próxima rodada da OMC pega fogo”. URL [on-line]: http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=1504:catid=28&Itemid=23. Acesso em: 20 de junho de 2012.
- Tavares, M. C. (1972). “Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil”. In *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar.

TECNOLOGIA & INOVAÇÃO

O papel da produção de conhecimento tecnológico na internacionalização das empresas industriais brasileiras

*Luiz Alberto Esteves**

Resumo: O objetivo deste trabalho é estimar o efeito da produção de conhecimento tecnológico das empresas industriais brasileiras sobre suas respectivas probabilidades condicionais de internacionalização, via exportações. Um estudo empírico utilizando (i) microdados da Pesquisa de Clima de Investimentos no Brasil (Banco Mundial) e (ii) técnicas de regressão não linear com variáveis instrumentais é realizado com esta finalidade. Os resultados encontrados sugerem que a probabilidade condicional de ingresso no mercado externo pode aumentar, no mínimo, em 23 pontos percentuais.

Palavras-chave: Inovação; Internacionalização; Probit; Variáveis instrumentais.

Classificação JEL: C25; F10; O31.

* Doutor em Economia pela *Università degli Studi di Siena*. Professor Adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: esteves@ufpr.br.

1 Introdução

O objetivo deste trabalho é estimar o efeito da produção de conhecimento tecnológico das empresas industriais brasileiras (inovações de produto e de processo) sobre suas respectivas probabilidades condicionais de internacionalização (exportações diretas). Um estudo empírico utilizando os microdados de empresas amostradas pela Pesquisa de Clima de Investimentos no Brasil, 2003 (divulgada pelo Banco Mundial) é desenvolvido com tal finalidade.

O esforço de produção de conhecimento tecnológico das empresas é mensurado através de uma variável multinomial reportando se cada uma das empresas que constitui a amostra obteve alguma inovação de produto, inovação de processo ou ambas. O grau de internacionalização das empresas é mensurado através de uma variável categórica binária (*dummy*), informando se cada uma das empresas amostradas é exportadora direta ou não.

É bem conhecido na literatura o fato da relação entre inovação e internacionalização apresentar bicausalidade. Um teste empírico de tal relação exige cautela, pois, nos casos onde a bicausalidade está presente, a hipótese de exogeneidade dos regressores é demasiadamente restritiva. Com o objetivo de se evitar a obtenção de estimativas enviesadas e inconsistentes para a relação populacional entre inovação e internacionalização, o presente trabalho utiliza estimadores de variáveis instrumentais.

Ainda no que diz respeito à estratégia de identificação do esforço de produção de inovação sobre a internacionalização, cabe mencionar que a variável dependente do modelo econométrico é a variável internacionalização, ou seja, uma variável categórica para determinar se a empresa é exportadora direta ou não. Dadas (i) a não linearidade da variável internacionalização e (ii) a simultaneidade da relação inovação-internacionalização, a identificação do efeito desejado será obtida através de um modelo Probit com variáveis instrumentais (aqui denominado IV-PROBIT).

Ao longo deste trabalho o autor apresenta resposta para a seguinte pergunta: qual o impacto (em pontos percentuais) que o desenvolvimento de uma inovação específica exerce sobre a probabilidade condicional de uma empresa industrial tornar-se exportadora? Dada a estrutura do modelo econométrico, algumas questões adicionais são respondidas a partir dos resultados obtidos nas regressões auxiliares (primeiro estágio do modelo IV-PROBIT): (i) qual o impacto de um determinado montante de gastos em pesquisa de desenvolvimento (P&D) sobre a capacidade de produção de inovações? (ii) qual o impacto da cooperação universidade-empresa sobre a produção de conhecimento tecnológico?

No que diz respeito à motivação do trabalho, cabe mencionar que as perguntas aqui endereçadas são relevantes para o debate em torno do desenho

e da avaliação de políticas públicas de promoção de exportações, tendo assim implicações tanto micro quanto macroeconômicas. O ingresso e a permanência de um número cada vez maior de empresas no setor exportador são de fundamental importância tanto para a sobrevivência e crescimento das firmas (DeNegri *et al.*, 2007), quanto para o equilíbrio das contas externas do país (Markwald; Puga, 2002).

O presente artigo é composto por cinco seções, incluindo a presente introdução. Na segunda seção é apresentado o referencial teórico; a terceira seção é dedicada para a apresentação dos dados, das variáveis e suas respectivas estatísticas descritivas; a quarta seção é dedicada à apresentação do modelo econométrico, estratégia de identificação e resultados; a quinta e última seção é dedicada às considerações finais.

2 Referencial teórico

A análise econômica sobre os determinantes da internacionalização das firmas tem recebido grande atenção por parte de um grande conjunto de pesquisadores internacionais. Um fato estilizado da literatura é que um alto nível de produtividade constitui condição fundamental para determinar o grau de internacionalização de uma firma. Os custos de entrada incorridos pelas firmas para operarem em mercados externos exigem que as mesmas obtenham elevados ganhos de eficiência, *ex ante* (Melitz, 2003, Bernard; Jensen, 1999, 2004).

O trabalho seminal de Helpman e outros (2004) fornece a base teórica para a compreensão da relação entre heterogeneidade produtiva e diferentes graus de internacionalização das firmas. Os autores introduzem firmas heterogêneas dentro de um modelo multisetorial com múltiplos países e apenas as empresas mais produtivas são capazes de se engajarem em operações externas. As operações externas envolvem exportações e investimentos externos diretos (IED). Os autores demonstram ainda que dentro do grupo de empresas que operam externamente, apenas as mais produtivas são capazes de se engajarem em IED. Girma e outros (2005) sintetizam os resultados de Helpman e outros (2004) nos seguintes termos:

[...] Helpman, Melitz and Yeaple argue firm heterogeneity leads to self-selection in the structure of international commerce. Only the most productive firms find it profitable to meet the higher costs associated with FDI; the next set of firms finds it profitable to serve foreign markets through exporting; while the least productive firms serve only the domestic market. (Girma *et al.*, 2005).

Helpman e outros (2004) apresentam evidência empírica corroborando tal hipótese, utilizando dados de empresas norte-americanas. Wagner (2006) encontra evidências similares utilizando um painel de empresas alemãs. No caso brasileiro tal evidência também é corroborada e os resultados são fornecidos por Prochnik e outros (2006), enquanto que Greenaway e Kneller (2007) fornecem um *survey* da literatura empírica sobre o tema.

No entanto, tal literatura não aponta com clareza quais os fatores que determinam estes ganhos de eficiência *ex ante* (Esteve-Perez; Rodriguez, 2009). A forte interdependência macroeconômica entre exportações e inovação, verificada por Grossman e Helpman (1991), parece indicar uma pista sobre a dinâmica desse processo de ganhos de eficiência em termos microeconômicos: os ganhos de eficiência são obtidos a partir da maior capacidade de inovação das empresas.

A capacidade de inovação das firmas pode (i) tanto servir como determinante de ganhos de produtividade, habilitando assim as empresas a suportarem os custos de entrada do processo de internacionalização (Araújo, 2006), (ii) quanto a capacidade de gerar inovação e obter maior produtividade e eficiência pode ser influenciada positivamente pelo ingresso das firmas no mercado internacional (Araújo *et al.*, 2009).

A bicausalidade da relação inovação-internacionalização torna a estimativa do efeito da inovação sobre a internacionalização não trivial. A seção 4 deste artigo apresentará com algum grau de detalhamento a estratégia empírica a ser utilizada para tentar lidar com tal problema.

Faz-se importante mencionar que este trabalho considera apenas o fato das empresas atenderem ou não o mercado externo, via exportações diretas, como critério de internacionalização das firmas. Não há informação disponível na base de dados a respeito de IED das empresas amostradas.

Um segundo ponto a ser mencionado diz respeito a uma hipótese implícita ao longo deste trabalho: tudo o mais constante, as empresas que conseguirem alcançar elevados níveis de produtividade *ex ante* (níveis condizentes com a cobertura dos custos de entrada no mercado externo) exercerão a opção de fornecimento ao mercado externo. Mesmo considerando todos os benefícios da atividade exportadora para as empresas, a hipótese acima será tão restritiva quanto pior forem as condições geradas no ambiente macroeconômico (câmbio valorizado e baixo crescimento da demanda externa).

3 Dados e estatísticas descritivas

A base de dados utilizada neste teste empírico é o *World Bank Investment Climate, Brazil* (2003). Esta pesquisa fornece informações individuais de 1.642

empresas industriais brasileiras entrevistadas no ano de 2003, porém as informações disponíveis referem-se ao exercício anterior, 2002¹. O uso de pesos amostrais torna a pesquisa representativa para 17.631 empresas industriais brasileiras.

O Quadro 1 apresenta a lista de variáveis a serem utilizadas ao longo deste trabalho. Já na Tabela 1 o leitor encontrará as respectivas estatísticas descritivas para o conjunto de variáveis listadas no Quadro 1. As estatísticas descritivas são reportadas para todo o conjunto de empresas da amostra e, separadamente, para os conjuntos de empresas não exportadoras (internacionalização = 0) e exportadoras (internacionalização = 1).

Quadro 1 - Lista de variáveis

Variável	Descrição
Internacionalização	Variável binária: Exportou diretamente em 2002 = 1; caso contrário = 0
Inova Produto	Variável binária: Empresa inovou produto nos últimos dois anos = 1 (2000 e 2001), caso contrário = 0.
Inova Processo	Variável binária: Empresa inovou produto nos últimos dois anos = 1 (2000 e 2001), caso contrário = 0.
Esforço Inovativo	Variável multinomial = 0 para não inovadoras; = 1 para inovadoras de processo; = 2 para inovadoras de produto; = 3 para inovadoras de produto e processo.
Gastos P&D	Gastos em R\$ em P&D por trabalhador empregado (trabalhador tempo integral não terceirizado).
Interação Universidade-Empresa	Variável binária: a interação com universidades esteve entre as três principais fontes de conhecimento para adquirir novas tecnologias nos últimos 2 anos = 1, caso contrário = 0.
Restrição Incentivo Importação	Variável binária: Restrição à isenção de tarifas sobre insumos, matérias-primas importadas = 1, caso contrário = 0.
Restrição Incentivo Federal	Variável binária: Restrição a incentivos federais ao investimento = 1, caso contrário = 0.
Restrição Incentivo Municipal	Variável binária: Restrição a incentivos municipais ao investimento = 1, caso contrário = 0.
Escolaridade	Escolaridade média dos empregados da empresa (em anos de estudo).
Emprego	Número de trabalhadores em tempo integral, não terceirizados.
Idade da Empresa	Idade da empresa em anos.
Local	Variável binária: <i>dummies</i> para unidades da federação.
Setor	Variável binária: <i>dummies</i> para setores produtivos.

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

Tabela 1 - Estatísticas descritivas

Variável	Empresas Todas	Empresas Internacionalização = 0	Empresas Internacionalização = 1
Internacionalização	0,225 (0,417)	0,000 (0,000)	1,000 (0,000)
Inova Produto	0,657 (0,474)	0,635 (0,481)	0,732 (0,442)
Inova Processo	0,645 (0,478)	0,627 (0,483)	0,705 (0,456)
Inova Produto e Processo	0,459 (0,498)	0,436 (0,496)	0,539 (0,498)

¹ Há informação disponível para o triênio 2000-2002 no caso de informações contábeis e patrimoniais das firmas.

Tabela 1 (Continuação) - Estatísticas descritivas

Variável	Empresas Todas	Empresas Internacionalização = 0	Empresas Internacionalização = 1
Esforço Inovativo	1,960 (1,128)	1,898 (1,145)	2,169 (1,040)
Gastos P&D	878,10 (4513,92)	544,41 (3171,50)	2054,79 (7415,63)
Interação	0,017 (0,131)	0,013 (0,115)	0,031 (0,174)
Universidade-Empresa	0,715 (0,451)	0,742 (0,437)	0,622 (0,484)
Restrição Incentivo	0,735 (0,441)	0,754 (0,430)	0,668 (0,470)
Federal	0,759 (0,427)	0,774 (0,417)	0,709 (0,454)
Restrição Incentivo	8,065 (1,892)	7,937 (1,867)	8,508 (1,912)
Municipal	76,677 (267,497)	41,702 (76,500)	197,110 (528,336)
Escolaridade	16,426 (16,066)	14,286 (13,778)	23,794 (20,575)
Emprego	1642	1163	479
Idade da Empresa	17361	13453	3907
Observações			
Observações c/peso			

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

Nota: Desvio-padrão entre parênteses.

A primeira coluna de resultados da Tabela 1 é dedicada à apresentação das estatísticas descritivas de todas as empresas da amostra, enquanto que a segunda e terceira coluna de resultados são as descritivas das empresas não exportadoras e exportadoras, respectivamente. Das 1.642 empresas da amostra, apenas 479 empresas exportaram diretamente seus produtos no ano de 2002 (aproximadamente 29% de empresas exportadoras). No entanto, faz-se necessário mencionar que as descritivas são reportadas tomando em conta os pesos amostrais, deste modo temos 3.907 empresas exportadoras de um total de 17.361 empresas representadas através da utilização de pesos amostrais, ou seja, o percentual de empresas exportadoras é de aproximadamente 23%.

As variáveis de inovação (Inova Produto, Inova Processo e Inova Produto e Processo) são variáveis binárias, como pode ser verificado no Quadro 1. Logo, as descritivas destas variáveis são exatamente o percentual de empresas inovadoras (por categoria) em cada grupo amostral. Pode-se verificar na Tabela 1 que o percentual de empresas inovadoras no grupo de exportadoras é sempre maior do que no grupo de não exportadoras. Este diferencial alcança 10 pontos percentuais nos casos das inovações de produto (73,2% para exportadoras e 63,5% para não exportadoras) e produto e processo (53,9% e 43,6%), enquanto que no caso da inovação de processo este diferencial é de 8 pontos percentuais (70,5% e 62,7%, respectivamente).

A variável esforço inovativo é uma variável multinomial com valor igual a zero para o caso das empresas que não desenvolveram nenhuma inovação no período 2000-2002, valor igual a um para as empresas que desenvolveram apenas

inovações de processo, valor igual a dois para as empresas que desenvolveram apenas inovações de produto e valor igual a três para as empresas que desenvolveram tanto inovações de produto quanto inovações de processo no período. Uma hipótese assumida na construção desta variável é que as inovações de produto demandam maior esforço do que as inovações de processo².

A média da variável esforço inovativo é de 1,96 para o conjunto de todas as empresas da amostra, enquanto que para o grupo de empresas não exportadoras esta média é de aproximadamente 1,90. Já no grupo de empresas exportadoras esta média é maior, ou seja, aproximadamente 2,17, porém o erro padrão é inferior àquele apresentado pelo grupo de empresas não exportadoras. Isto significa que o grupo de empresas exportadoras apresenta maiores níveis de esforço inovativo e são mais homogêneas neste aspecto que as empresas não exportadoras.

Quando analisamos as descritivas relativas àquelas variáveis que constituem os insumos de uma função de produção de conhecimento, verificamos que as empresas exportadoras investem 3,8 vezes mais recursos em pesquisa em desenvolvimento do que as empresas não exportadoras. Já no quesito interação com universidades para desenvolvimento e absorção de tecnologias, verificamos que o percentual de empresas engajadas nesta atividade é três vezes maior para o grupo de exportadoras quando comparado com o grupo das não exportadoras.

Constatamos ainda que o percentual de empresas que declaram sofrer alguma restrição aos diferentes incentivos dos governos é sempre elevado: entre 62% e 78%. No entanto, tais percentuais são sempre inferiores para o grupo de empresas exportadoras. No caso das restrições aos incentivos da esfera federal, tal diferencial chega a ser de 8,6 pontos percentuais.

Quando analisamos os demais atributos das empresas, pode-se constatar que as exportadoras reúnem trabalhadores mais qualificados, são empresas de maior porte e mais maduras do que as empresas não exportadoras.

4 Modelo econométrico

4.1 Estratégia de identificação

Já foi mencionado na introdução deste trabalho que o objetivo do mesmo é estimar o efeito da produção de conhecimento tecnológico das empresas industriais brasileiras (inovações de produto e de processo) sobre suas respectivas probabilidades condicionais de internacionalização (exportações diretas). O

² Esta hipótese é corroborada nos dados apresentados neste trabalho. As empresas que declararam desenvolver apenas inovações de produto despenderam o dobro dos investimentos em P&D (gastos anuais por trabalhador) gastos pelas empresas que declararam ter apenas desenvolvido inovações de processo, aproximadamente R\$ 1.500 e R\$ 750, respectivamente.

efeito da inovação sobre a internacionalização das firmas pode ser especificado conforme o modelo econométrico abaixo:

$$pr(y_i = 1) = \phi(y_i, Y_i\beta + X_{1i}\gamma) = \phi(y_i, Z_i\delta) \quad (1)$$

Onde ϕ é função densidade acumulada, y_i é a variável binária dependente internacionalização, com valor igual a um caso a empresa i seja exportadora direta e valor igual a zero caso contrário; e $Y_i\beta + X_{1i}\gamma$ é a função índice onde Y é a variável multinomial intensidade de inovação com valor igual a zero para empresas não inovadoras, igual a um para empresas inovadoras de processo, igual a dois para empresas inovadoras de produto e igual a três para empresas que tenham desenvolvido tanto inovações de produto quanto inovações de processo; X_{1i} é um vetor de variáveis exógenas de controle da firma i . A Equação (1) implica que Y_i e X_{1i} sejam incluídas como regressores do modelo PROBIT e a função de máxima verossimilhança (MVS) é maximizada com respeito a $\delta^T = [\beta^T, \gamma^T]$.

O modelo usual MVS-PROBIT pode ser utilizado para estimar os parâmetros δ^T . No entanto, quando qualquer um dos regressores é endógeno (Y_i , por exemplo), a estimativa de seu parâmetro (β) será não só enviesada, como também inconsistente (Yatchew; Griliches, 1985).

Como já mencionado anteriormente, a hipótese de exogeneidade da variável Y_i na Equação (1) é demasiadamente restritiva, pois é amplamente reconhecido na literatura a bicausalidade entre inovação (Y_i) e internacionalização (y_i). Essa bicausalidade impossibilita que o pesquisador obtenha parâmetros não enviesados e consistentes da Equação (1).

Dada a fragilidade em estimar a Equação (1) com um modelo MVS-PROBIT, faz-se necessário a utilização de um estimador alternativo que controle a endogeneidade da variável inovação (Y_i). O estimador que satisfaz tal condição é o de variáveis instrumentais. Este estimador alternativo, aqui denominado de IV-PROBIT, utiliza na Equação (1) valores preditos de Y_i a partir da equação de mínimos quadrados em primeiro estágio, conforme abaixo³:

$$Y_i = X_{1i}\Pi_1 + X_{2i}\Pi_2 + V_i \quad (2)$$

Onde V_i é o termo de erro aleatório e o vetor X_2 incorpora variáveis explicativas exógenas adicionais ao modelo. A expressão (2) é a equação na forma reduzida para a variável explicativa endógena (Y_i = intensidade de inovação).

Um ponto a ser esclarecido é sobre a escolha das variáveis instrumentais do vetor X_2 a serem utilizadas no trabalho. Uma variável instrumental deve

³ O modelo IV-PROBIT é um estimador eficiente para δ^T , no entanto a mesma característica não é observada para a estimativa dos erros-padrão. Este problema é solucionado mediante a correção dos erros-padrão conforme Murphy e Topel (1985).

apresentar alguns atributos específicos, sendo o principal deles a exogeneidade. A variável instrumental (w_i) deve ainda apresentar forte poder explicativo da variável endógena (Y_i), e não apresentar qualquer correlação com a variável dependente (y_i) e seu termo de erro.

Esse trabalho utiliza variáveis de restrição à isenção de tarifas para aquisição de insumos importados e restrição a programas de incentivos ao investimento como variáveis instrumentais para inovação. A estratégia de identificação repousa sobre o argumento de que um fato exógeno à decisão da empresa, tal como a imposição de restrições a incentivos concedidos pelas várias esferas de governo. Tal restrição tende a reduzir a capacidade de inovação das firmas, uma vez que as mesmas vêm reduzidas suas capacidades de utilizar insumos intermediários de melhor qualidade ou repor e modernizar seu equipamento de capital.

Por outro lado, o acesso a estes programas de incentivos fiscais tendem a reduzir o custo de capital das empresas, possibilitando que as mesmas poupem parcelas de seus fundos, ou utilizem estes recursos para inversões em atividades de P&D.

A modernização do equipamento de capital pode contribuir para os dois tipos de inovações discutidos neste artigo. A inovação de processo pode ser gerada pela simples troca de equipamento de capital, ou seja, a implementação de uma nova máquina pode, por si só, gerar uma inovação de processo. Já a inovação de produto pode ser implementada a partir de novo equipamento caso tal inovação tenha sido concebida em forma de protótipo e sua produção, em larga escala, demande novo equipamento de capital. O acesso facilitado à aquisição de insumos intermediários importados traria benefícios similares aos da modernização de equipamento de capital para a atividade inovadora das firmas, uma vez que tais insumos intermediários podem ser intensivos em investimentos em P&D.

Alguns pontos adicionais a respeito da estratégia de identificação aqui utilizada merecem destaque. O leitor perceberá que a Equação 2 (a regressão auxiliar do estimador IV-PROBIT) é uma função de produção de conhecimento, onde Y_i é a variável explicativa endógena esforço inovativo e os vetores X_1 e X_2 incluem regressores exógenos. Estes regressores exógenos também incluem variáveis como gastos em P&D por empregado, interação com universidades para desenvolvimento e absorção de inovações, além dos instrumentos já mencionados.

4.2 Resultados

Os resultados obtidos da estimativa do modelo econométrico especificado pelas Equações (1) e (2) são reportados na Tabela 2. Foram utilizadas duas

especificações diferentes para o modelo econométrico: na primeira especificação, denominado modelo 1, as variáveis de restrição (Restrição Incentivo Importação, Restrição Incentivo Federal e Restrição Incentivo Municipal) são utilizadas separadamente como instrumentos.

Tabela 2 - Resultados do modelo econométrico, IV-PROBIT

Regressão Segundo Estágio (IV-PROBIT)				
Variáveis independentes	Variável dependente Internacionalização (Modelo 1)		Variável dependente Internacionalização (Modelo 2)	
	Coefficiente	Efeitos Marginais	Coefficiente	Efeitos Marginais
Esforço Inovativo	0,90 (0,014)***	0,23 (0,003)***	0,91 (0,006)***	0,23 (0,001)***
Regressão Primeiro Estágio, Regressão Auxiliar (IV-PROBIT)				
Variáveis independentes	Variável endógena Esforço Inovativo		Variável endógena Esforço Inovativo	
Restrição Incentivo Importação	-0,09 (0,020)***			
Restrição Incentivo Federal	0,03 (0,017)*			
Restrição Incentivo Municipal	-0,016 (0,014)			
Índice de Restrição a Incentivos			-0,021 (0,006)***	
Gastos P&D	6,4E-06 (1,5E-06)***		4,3E-06 (1,6E-06)***	
Interação Universidade-Empresa	0,077 (0,035)**		0,044 (0,020)*	

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

Nota: (1) Erro-padrão entre parênteses; (2) Nível de significância: (***) para $\alpha = 0,01$, (**) para $\alpha = 0,05$, e (*) para $\alpha = 0,10$; (3) Todas as regressões incluem uma constante e demais controles: Escolaridade, Emprego, Idade da Firma, *Dummies* de Local e *Dummies* de Setor.

Já na segunda especificação, denominada modelo 2, estas variáveis são utilizadas para a construção de uma única variável instrumental, denominada Índice de Restrição a Incentivos. Este índice foi obtido a partir de técnicas de análise multivariada, mais especificamente, utilizou-se a técnica de análise de componentes principais para atribuir os pesos para cada uma das variáveis que constituíram o índice. Os detalhes da construção do índice são fornecidos no Anexo A.

O objetivo da construção do Índice de Restrição a Incentivos foi o de expressar em uma única variável o aspecto multidimensional de restrições às políticas públicas de incentivos. Cabe observar que a construção deste índice não altera as hipóteses de exogeneidade associadas a cada um dos instrumentos individuais.

Os resultados apresentados na Tabela 2 estão divididos em resultados de primeiro estágio, obtidos na regressão auxiliar (também denominada de função de produção de conhecimento) e de segundo estágio, ou seja, as estimativas do

coeficiente da variável esforço inovativo. Os coeficientes da regressão de segundo estágio são apresentados no topo da tabela, enquanto que abaixo destes são reportados os resultados da regressão auxiliar. Juntamente com as estimativas do coeficiente da variável esforço inovativo, obtidas por estimadores IV-PROBIT, são reportados seus respectivos efeitos marginais.

Analisando os resultados do modelo 1, constatamos que o coeficiente estimado para a variável esforço inovativo é positivo (0,90) e estatisticamente significativo (nível de significância de $\alpha = 0,01$). A interpretação do coeficiente do modelo PROBIT não é trivial, de modo que seu efeito marginal também é reportado. O efeito marginal de 0,23 implica que cada unidade adicional de esforço inovativo equivale a um aumento de 23 pontos percentuais na probabilidade condicional de internacionalização da firma.

Na regressão auxiliar do modelo 1 pode-se constatar que tanto os gastos em P&D quanto a interação com universidades exercem efeitos positivos e significativos sobre o esforço inovativo das empresas. Quando a análise repousa sobre as variáveis de restrições, os efeitos não são tão claros. Espera-se, como já mencionado, que tais variáveis exerçam efeitos negativos sobre o esforço inovativo das empresas. Verifica-se que apenas a variável Restrição Incentivo Importação apresenta sinal coerente e estatisticamente significativo. O coeficiente da variável Restrição Incentivo Federal é estatisticamente significativo, porém apresenta sinal contraintuitivo. Já o coeficiente da variável Restrição Incentivo Municipal apresenta sinal coerente, porém não é significativo.

A alta multicolinearidade destes regressores pode ser fonte de problemas para as estimativas do modelo 1. Com o objetivo de reduzir tal efeito, foi desenvolvido um índice que capturasse toda a informação destes regressores em uma única variável, denominado Índice de Restrição a Incentivos, como já mencionado nos parágrafos anteriores.

Os resultados com este segundo instrumento são reportados na Tabela 2, na coluna denominada Modelo 2. Podemos verificar nos resultados do primeiro estágio da regressão, ou seja, na função de produção de conhecimento, que o coeficiente do instrumento Índice de Restrição a Incentivos apresenta sinal negativo e coerente com a hipótese teórica, a saber, maiores restrições a incentivos fiscais ou governamentais reduzem a capacidade inovativa das firmas. Cabe mencionar ainda que o coeficiente desta variável instrumental é estatisticamente significativo.

Já na equação de segundo estágio (equação de internacionalização) do modelo 2, o coeficiente do modelo probabilístico e seu respectivo efeito marginal são similares àqueles obtidos no modelo 1, ou seja, novamente constata-se um efeito marginal de 0,23, o que implica que cada unidade adicional de esforço inovativo equivale a um aumento de 23 pontos percentuais na probabilidade

condicional de internacionalização da firma, como já mencionado.

5 Considerações finais

Este artigo teve como objetivo estimar o efeito da produção de conhecimento tecnológico das empresas industriais brasileiras sobre suas respectivas probabilidades condicionais de internacionalização. Foi discutido ao longo deste artigo que a estimação de tal efeito não é trivial, uma vez que as variáveis esforço de inovação e internacionalização da firma são simultaneamente determinadas. Por conta da especificidade causal entre estas variáveis, optou-se por uma estratégia empírica baseada na utilização de variáveis instrumentais.

A hipótese central deste trabalho é de que empresas inovadoras apresentam maior probabilidade de internacionalização. No entanto, a construção desta hipótese demanda duas outras hipóteses auxiliares: (i) as empresas mais produtivas se auto-selecionam para ingressar no mercado exportador; (ii) o esforço inovativo e a capacidade das firmas em absorver e produzir conhecimento (tanto internamente, quanto para o mercado) estão entre as principais origens da heterogeneidade produtiva das empresas.

Os principais resultados deste trabalho sugerem que, dependendo da capacidade inovativa da empresa (inovadora em processo, inovadora em produto ou inovadora em ambas as atividades), sua probabilidade condicional de ingresso no mercado externo pode aumentar, no mínimo, em 23 pontos percentuais.

Em termos de políticas públicas de promoção de exportações, os resultados deste artigo contribuem para a literatura ao sugerir que instrumentos de disseminação da cultura inovadora podem ser eficientes para o ingresso e permanência de um número cada vez maior de empresas brasileiras no setor exportador.

Finalmente, faz-se necessário mencionar que os resultados apresentados ao longo deste trabalho demandam cautela e as questões aqui endereçadas demandam testes empíricos adicionais, preferencialmente com a utilização de bases de dados alternativas, tais como os microdados da Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica, Pintec/IBGE. A utilização de bases de dados alternativas poderia viabilizar não somente a utilização de outras variáveis instrumentais, bem como de diferentes estratégias empíricas de identificação.

Referências

- Araújo, B. C. P. O.; Kannebley JR., S.; Esteves, L. A. (2009). “Why do industrial firms in developing countries grow after they begin exporting? Evidence from Brazil”. *Third Conference on Micro Evidence on Innovation and Development*, Rio de

Janeiro.

- Araújo, B. C. P. O. (2006). "Potencial das firmas industriais brasileiras e a dimensão tecnológica". In: DeNegri, J. A.; Araújo, B. C. P. O. (Org). (2006). *As empresas brasileiras e o comércio internacional*, IPEA: Brasília.
- Bernard, A. B.; Jensen, B. (1999). "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?". *Journal of International Economics* 47: 1-25.
- Bernard, A. B.; Jensen, B. (2004). "Why some firms export?". *The Review of Economics and Statistics* 86: 561-569.
- De Negri, J. A., Esteves, L. A.; Freitas, F. (2007). "Knowledge production and firm growth in Brazil". *Working Papers* 0020, Universidade Federal do Paraná, Department of Economics.
- Esteve-Perez, S.; Rodriguez, D. (2009). "The dynamics of trade and innovation: a joint approach". Mimeo: Universidad Complutense de Madrid.
- Girma, S.; Kneller, R. A.; Pisu, M. (2005). "Exports versus FDI: an empirical test". *Review of World Economics* 141(2): 193-218;
- Greenaway, D.; Kneller, R. (2007). "Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment". *Economic Journal* 117(517): F134-F161;
- Grossman, G. M.; Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Helpman, E., Melitz, M. J.; Yeaple, S. R. (2004). "Export versus FDI with heterogeneous firms". *American Economic Review* 94(1): 300-316.
- Markwald, R.; Puga, F. P. (2002). "Focando a política de promoção às exportações". In: *O desafio das exportações*, BNDES: Rio de Janeiro.
- Melitz, M. J. (2003). "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity". *Econometrica* 71: 1695-1725.
- Murphy, K. M.; Topel, R. H. (1985). "Estimation and inference in two-step econometric models". *Journal of Business and Economic Statistics* 3(4), 370-379.
- Prochnik, V. Esteves, L. A.; Freitas, F. M. (2006). "O grau de internacionalização das empresas industriais brasileiras". In: DeNegri, J. A.; Araújo, B. C. P. O. (Org). (2006). *As empresas brasileiras e o comércio internacional*, IPEA: Brasília.
- Yatchew, A., Griliches, Z. (1985). "Specification error in probit models". *The Review of Economics and Statistics* 67(1): 134-139.
- Wagner, J. (2006). "Exports, foreign direct investment, and productivity". *Applied Economics Letters* 13(6): 347-349.

Anexo A

Construção do Índice de Restrição a Incentivos

A análise de correlação/componentes principais para as variáveis Restrição Incentivo Importação, Restrição Incentivo Federal e Restrição Incentivo Municipal geraram três componentes principais, com as características abaixo:

Tabela A.1 - Componentes principais

Componente	Autovalor	Proporção	Acumulada
Comp1	2,45	0,8171	0,8171
Comp2	0,32	0,1075	0,9247
Comp3	0,22	0,0753	1,0000

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

O primeiro componente principal, Comp1, é o único componente com autovalor superior à unidade, logo o único a ser utilizado por critério de relevância explicativa da variância. A proporção explicada do Comp1 é de 81,71%.

Utilizando o método “pcf” (fator de componentes principais) para a obtenção dos pesos do índice, foram obtidos os seguintes resultados:

Tabela A.2 - Pesos

Variável	Fator1
Restrição Incentivo Importação	0,8853
Restrição Incentivo Federal	0,9201
Restrição Incentivo Municipal	0,9062

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

O teste de adequação amostral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) foi conduzido para a eliminação de possíveis variáveis insatisfatórias para os fins de análise de componentes principais. KMO assume valores entre zero e um e valores inferiores a 0,5 são denominados como inaceitáveis e devem ser eliminados da análise. No entanto, nenhuma das variáveis apresentou estatística KMO inferior a 0,70, conforme pode ser visto na tabela abaixo:

Tabela A.3 - Teste KMO

Variável	KMO
Restrição Incentivo Importação	0,7917
Restrição Incentivo Federal	0,7029
Restrição Incentivo Municipal	0,7340

Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

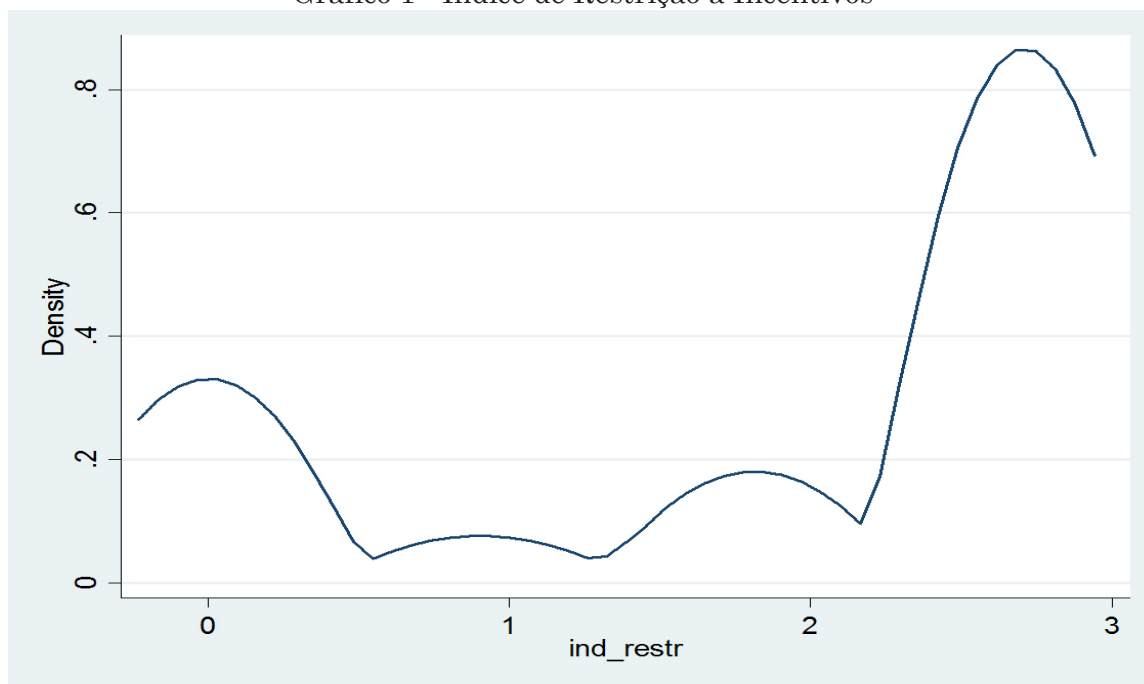
Finalmente, o Índice de Restrição a Incentivos foi construído a partir da seguinte equação:

$$\text{Índice de Restrição a Incentivos} = 0,8853(\text{Restrição Incentivo Importação})$$

$$+ 0,9201(\textit{Restrição Incentivo Federal}) + 0,9062(\textit{Restrição Incentivo Municipal})$$

O Índice de Restrição a Incentivos apresentou média de 1,998 e desvio padrão de 1,070, tendo valor mínimo de 0 e máximo de 2,711. O gráfico da distribuição do índice segue abaixo:

Gráfico 1 - Índice de Restrição a Incentivos



Fonte: Elaborado pelo próprio autor.

Políticas pró-inovação: uma análise da política industrial nos oito anos do governo Lula

*Leidiane Alcântara Brandão**

*Carlos Eduardo Iwai Drumond***

Resumo: Este artigo analisa a Política Industrial (PI) nos dois mandatos do governo Lula. Mais especificamente, foram estudadas a PITCE (Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior) e a PDP (Política de Desenvolvimento Produtivo), lançadas, respectivamente, em 2004 e 2008. Também se estuda a atuação do BNDES, principal agência executora de PI no Brasil. Considerando o arcabouço encontrado em Rodrik (2004) como *benchmark*, conclui-se que a PI nos dois mandatos do governo Lula não foi uma política pró-inovação.

Palavras-chave: Política industrial; Inovação; Governo Lula.

Classificação JEL: L0; L52; O31.

* Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS) e em Administração pela Faculdade de Tecnologia e Ciências (FTC). Especialista em Gestão da Inovação Tecnológica da Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS). Endereço eletrônico: leideproence@yahoo.com.br.

** Mestre em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). Endereço eletrônico: carloseduardo.drumond@yahoo.com.br.

1 Introdução

Passados dois mandatos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva e findado o ciclo “Lula”, muitos foram os estudos no sentido de avaliar as políticas engendradas por este governo. Existem argumentos de que, a despeito de alguns processos de continuidade em relação ao governo FHC, haveria nos dois mandatos do presidente Lula uma nova faceta do desenvolvimento econômico brasileiro. Em contraposição ao governo anterior, marcado pelo processo de estabilização econômica, mas com baixo crescimento, o governo “petista” ficou marcado pela retomada do crescimento ao mesmo tempo em que se via nascer uma espécie de “Novo Estado Desenvolvimentista”.

Evidentemente, interpretar as diversas dimensões deste “Novo Estado Desenvolvimentista” (se é que ele realmente existe) é uma tarefa que ultrapassa as pretensões deste texto, não obstante, elege-se um aspecto particular desta problemática, isto é, a política industrial (doravante PI). Seguindo as ideias apresentadas por Almeida (2011), algo subjacente a um Estado Novo Desenvolvimentista¹ é que caberia ao governo engendrar políticas de médio/ longo prazo que possam dar suporte a modificações estruturais na economia e na sociedade. Haveria, portanto, uma ligação estreita entre PI pró-inovações e crescimento econômico de longo prazo, visto que políticas deste tipo poderiam, modificando a estrutura produtiva, catapultar a economia para uma trajetória distinta de crescimento.

O objetivo principal deste artigo é estudar a PI empreendida nos oito anos do governo Lula, para isto, usa-se como marco dois grandes programas do referido governo, a “Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior” (PITCE) de 2004 e a “Política de Desenvolvimento Produtivo” (PDP) de 2008. O ponto central é compreender se de fato essas ações possuíram teor pró-inovação ou se acabaram enquadradas em outro tipo de PI.

O artigo se divide em duas seções, além desta introdução e das conclusões. Na Seção 2 apresenta-se uma breve revisão teórica sobre o tema das PI pró-inovação e suas relações com desenvolvimento econômico. A Seção 3 trata de avaliar a PI dos dois governos “Lula”, fazendo uso de análise de documentos oficiais e estatística descritiva.

2 Parâmetros de uma política industrial: considerações para economias em desenvolvimento

Embora as forças de mercado e os investimentos da iniciativa privada sejam preponderantes para condução do crescimento econômico, em muitos momentos a presença do Estado se faz necessária na tentativa de alocar de maneira mais eficiente os recursos e alcançar maiores níveis de emprego. Muitos são os argumentos teóricos favoráveis à intervenção governamental, mas de

¹ Em sentido estritamente teórico não é fácil delimitar o que viria a ser o “Novo Desenvolvimentismo” ou “Estado Novo Desenvolvimentista”, uma vez que autores de várias filiações teóricas têm se utilizado de conceitos semelhantes. Opta-se no texto pelo conceito defendido por Almeida (2011) e Evans (2008), não obstante, é possível encontrar certas semelhanças com o conceito de “Novo Desenvolvimentismo” defendido por Bresser-Pereira (2009).

uma maneira geral todos eles se assentam na ideia de que os mercados possuem algum tipo de *imperfeição*². Desse modo, a intervenção do Estado na economia, como elemento regulador das falhas de mercado, provocaria um incremento produtivo que não poderia ser alcançado sem a combinação das forças do mercado com o governo. Em uma perspectiva de médio/longo prazo³ a forma adequada de intervenção deveria, portanto, se dar via PI. Um dos argumentos pró-PI diz respeito à possibilidade de o Estado auxiliar o mercado no processo de avanço tecnológico apoiando setores com potencial inovador.

Seguindo os supostos acima, a PI se enquadraria dentro de um amplo espectro de políticas voltadas ao desenvolvimento como uma categoria de política diretamente ligada à modificação da estrutura produtiva de um país. Mais exatamente:

Propõe-se situar a política industrial, no contexto complexo da política de desenvolvimento, como a política vinculada especificamente à dinâmica de um determinado conjunto de atividades (as atividades industriais) que se caracterizam como as principais responsáveis pela geração e disseminação de inovações no sistema econômico, estando relacionada, portanto, à *mudança estrutural*. (Gadelha, 2001, p. 153).

As prescrições mais convencionais de PI, apoiadas nas ideias sobre vantagens comparativas, levam a crer que o governo deve conceder incentivo às vocações tecnológicas de um país para o seu desenvolvimento produtivo. Em contraposição a essa ideia, Rodrik (1995) e Rodrik (2004) parecem apontar na direção de maneiras mais dinâmicas de se operacionalizar tais políticas com vistas à construção de uma economia moderna. Os referidos textos sugerem um modelo de incentivo à PI centrada na descoberta de atividades que induzam alterações no modelo de produção do setor industrial como um todo. O governo não deveria apenas eleger um setor particular (o calçadista ou o de tecnologia em detrimento de outro) e sim provocar aprendizados tecnológicos a partir do fomento às atividades *inovativas* independentemente da departamentalização dessa indústria. Assim, o investimento governamental não provocaria dependência e sim uma redução dos custos de produção de forma permanente.

No sentido empregado por Rodrik a PI tem um caráter fortemente vinculado à inovação, de modo que faz sentido chamar esse tipo específico de política de PI pró-inovação. O argumento de Rodrik (2004) é que uma PI correta é aquela que se baseia no incentivo a descoberta de atividades econômicas que *ex ante* podem não ser percebidas como viáveis pelos agentes privados, isto é, a PI deveria ser focada na inovação sendo que é “a inovação que permite a reestruturação e o crescimento da produtividade” (Rodrik, 2004, p. 4). Na ausência do devido apoio governamental, importantes inovações deixariam de acontecer, seja porque a percepção do setor privado sobre os custos e os benefícios

2 Embora atualmente a ideia de falhas de mercado seja algo presente na teoria econômica convencional, a heterodoxia em economia possui vasta contribuição sobre o assunto. Para uma boa síntese sobre o tema da organização industrial sob uma perspectiva mais heterodoxa ver Kupfer e Hasenclever (2002).

3 Diferentemente das típicas políticas macroeconômicas com finalidade de estabilizar a economia no curto prazo.

dos investimentos em inovação é distorcida ou porque os custos elevados das inovações realmente são proibitivos ao setor privado em certos casos.

A partir das ideias do autor citado acima é possível elencar alguns pontos essenciais do que tem se chamado até aqui de PI pró-inovação:

- i) Incentivos devem ser fornecidos apenas a atividades “novas”, isto é, o objetivo da PI deve ser fomentar empreendimentos capazes de gerar novas vantagens comparativas diversificando a economia.
- ii) Deve haver critérios claros sobre sucesso e fracasso, medidos, sobretudo, por critérios de produtividade.
- iii) Deve haver delimitação clara de prazos, de maneira a garantir que recursos não sejam aplicados indefinidamente em atividades sem sucesso.
- iv) O apoio público deve ter como alvo atividades e não setores, isto é, os programas de incentivo devem ser direcionados de maneira transversal.
- v) As atividades apoiadas devem ter claro potencial de gerar *spillovers informacionais* e tecnológicos.
- vi) A PI deve ser operacionalizada por agências com demonstrada competência.
- vii) As agências de execução da PI devem ser acompanhadas por uma autoridade política de alto nível.
- viii) As agências que operacionalizam a PI devem manter canais de comunicação com o setor privado.
- ix) O apoio a novas atividades significa que “erros” podem ocorrer, a PI não deve perseguir o mínimo de erros (o que geraria desincentivo a inovação), mas tentar diminuir os custos desses erros para o setor privado.
- x) Na medida em que o tempo passa, novos instrumentos de incentivo à inovação tornam-se necessários, neste sentido, as ferramentas de PI devem ser capazes de renovar-se.

Esses elementos poderiam servir de balizadores para as PI das economias em desenvolvimento, uma vez que o crescimento da renda *per capita* nestas economias depende em grande parte da superação dos “*gaps*” tecnológicos verificados em relação às economias mais tradicionais.

2.1 Política industrial, retornos de escala e externalidades

O tema dos retornos de escala tem importância fundamental nos debates sobre PI e crescimento econômico. A despeito de qualquer controvérsia ao redor do assunto, os problemas referentes à concorrência imperfeita e aos retornos crescentes de escala têm sido tratados com bastante frequência a partir da década de setenta, seja na teoria econômica mais convencional ou no campo mais heterodoxo⁴.

⁴ Ver Dixit e Stiglitz (1977) e Kaldor (1981).

Ao tratar especificamente sobre a necessidade de PI, parece não bastar assumir que as economias industriais modernas estão sujeitas a processos de concorrência imperfeita e retornos crescentes de escala, é preciso compreender a *microeconomia* por detrás do processo de aprendizado das firmas e de propagação dos ganhos de escala. Como salienta Rodrik (1995), nos países em desenvolvimento o tema dos retornos de escala ganham especial relevância, uma vez que parte dessas economias se encontram em estágio de desenvolvimento no qual a propagação da tecnologia é baixa. Não por acaso as ideias de Rodrik tem muito em comum com as ideias *cepalinas-estruturalistas* sobre o problema do desenvolvimento econômico latino americano. Em linhas gerais, nas economias em desenvolvimento seria necessário criar mecanismos capazes de potencializar os retornos crescentes ou mesmo a criação de um cenário para o surgimento dos retornos crescentes.

Levando em conta as necessidades apresentadas no parágrafo anterior, quais políticas os governos deveriam usar para promover o crescimento? Dentre inúmeras formas de intervenção, três aparecem com certa frequência: i) Política comercial estratégica - engendrada da maneira correta, a estratégia comercial do país pode, ao potencializar o comércio, expor o país a um mercado maior com mais produção e, portanto, mais produtividade⁵; ii) Políticas de promoção das indústrias/setores sujeitos à economia de escala - existindo um setor onde se percebe potencial de economias de escala este deve receber recursos fazendo com que os ganhos de escala sejam aproveitados ao máximo; iii) Políticas de promoção do aprendizado e crescimento - ao invés de incentivar um setor em especial, o propósito da política neste caso é incentivar a inovação em toda a economia, fazendo com que os processos de geração de tecnologia se propaguem.

Qual seria então a melhor política? Segundo Rodrik (1995), políticas que promovam de maneira generalizada o aprendizado e a inovação (tal qual o caso iii) são as mais eficientes. Uma vez que o crescimento econômico é um processo endógeno decorrente dos retornos não decrescentes de ativos do capital intelectual, a atividade de descoberta de novos produtos destaca-se das demais como grande catalisadora de transbordamentos e, portanto, deve ser alvo de grande incentivo.

Mas por que o próprio setor privado não gera atividades *inovativas*? Esse é o ponto que Rodrik (2004) parece tentar responder. Segundo o autor, o processo de inovação está sujeito a externalidades, não só às típicas externalidades de *learning by doing*⁶ mas há outras duas externalidades cruciais:

- i) **Externalidade de informações** - A diversificação produtiva de uma economia carece da descoberta de novas atividades que possam ser realizadas de maneira rentável; para isto os empresários precisam empreender atividades de P&D para as quais é difícil prever os custos e os benefícios. Sendo assim o problema se coloca como um de custo privado e benefício público; quando a inovação tem êxito, os ganhos de escala decorrentes da

5 Uma das referências clássicas sobre economias de escala e ganhos do comércio é Krugman (1979).

6 Isto é, quanto mais as empresas produzem maior tende a ser o nível de eficiência das firmas dado que o processo produtivo leva a aprendizado.

diversificação produtiva são apreendidos pela sociedade como um todo, mas se há fracasso do empresário na tentativa de inovar os custos são exclusivamente privados.

- ii) **Externalidades de coordenação** - Certos projetos necessitam de investimentos estruturais realizados de maneira simultânea para serem viáveis. Rodrik cita o caso das estufas de orquídea em Taiwan: para funcionarem de maneira lucrativa, estas estufas precisam de apropriada rede elétrica, rede de transportes de irrigação etc. Os investimentos estruturais costumam ter custos fixos altos de maneira que dificilmente serão ofertados pelo setor privado, a não ser que exista um grau de certeza a respeito da demanda por seus produtos, que não costuma existir.

Como forma de resolver as **externalidades de informação** a primeira alternativa seria oferecer subsídios diretos às atividades novas, ligadas à inovação. Contudo, é complexo garantir se de fato o empresário usará os recursos para tal finalidade. Uma segunda opção é adotar um mecanismo de incentivo e punição - os subsídios são oferecidos mas dentro de uma estrutura de prazos e resultados, de modo que projetos que não cumprirem os critérios sejam cortados, evitando a perpetuação de experiências mal fadadas.

No caso das **externalidades de coordenação** deveriam ser aplicados mecanismos de segurança na forma de subsídios *ex post*. O governo oferece garantias às firmas envolvidas na atividade nova (inclusive as da parte estrutural) para que, caso haja fracasso na tentativa de inovação, o subsídio reponha os prejuízos. Neste caso, o subsídio só é usado em casos de tentativas sem sucesso de inovação.

Para ambos os problemas de externalidades apresentados acima, Rodrik recomenda ações focadas na geração de atividades novas, que para ele representam a maior fonte de geração de economias de escala e crescimento econômico.

3 Avaliação da política industrial nos dois governos Lula (2003-2010)

O objetivo principal desta seção é investigar, a luz das ideias discutidas na seção anterior, se a PI empreendida durante os dois mandatos do presidente Lula podem ser consideradas como sendo PI inovativas e, portanto comprometidas com a superação da defasagem tecnológica e com o crescimento econômico. Para isto, evidentemente, é preciso definir mais concretamente o objeto de análise, elegendo as ações mais relevante em termos de PI no período. Conforme destaca Almeida (2011), no governo Lula duas ações de PI merecem evidência. A primeira ação foi à criação, em 2004, da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), e a segunda a criação em 2008 da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) (ambas ações operacionalizadas pelo BNDES). Apoiando estas políticas, foi lançada a Lei de Inovação Tecnológica - LIT (Lei Federal n.º 10.973 de 02/12/2004) e sua regulamentação (Decreto nº 5.563, de 11/10/2005)

que dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, que representou outro importante avanço em relação às medidas voltadas para o desenvolvimento industrial brasileiro no sentido da construção das bases para uma autonomia tecnológica puxada pelo Estado.

A agência brasileira de desenvolvimento industrial (ABDI) revela que a atuação da PITCE foi baseada em três eixos: **linhas de ação horizontais** (inovação e desenvolvimento tecnológico, inserção externa/exportações, modernização industrial, ambiente institucional); **setores estratégicos** (*software*, semicondutores, bens de capital, fármacos e medicamentos) e em **atividades portadoras de futuro** (biotecnologia, nanotecnologia e energias renováveis). Algo que se pode notar sobre a PITCE é que a mesma apresenta estratégias generalistas, cujo eixo central é a tentativa de aumentar a eficiência produtiva e a capacidade de inovação das empresas. Segundo Almeida (2011), o caráter generalista, a falta de clareza e de objetivos relativos aos outros setores da economia, inclusive aqueles nos quais o Brasil possui vantagens comparativas, gerou muitas críticas.

Possivelmente em resposta as críticas à PITCE, o governo implementou a PDP em 2008, dessa vez corrigindo a falta de objetividade estabelecendo pragmaticamente objetivos, desafios, metas e políticas de acordo com o quadro apresentado abaixo.

Quadro 1 - Estrutura PDP

Objetivo Central	Dar sustentabilidade ao atual ciclo de expansão			
Desafios	Ampliar a capacidade de oferta	Preservar robustez do balanço de pagamentos	Elevar capacidade de inovação	Fortalecer MPES (micro e pequenas empresas)
Metas	Macrometas 2010			
	Metas por programas específicos			
Políticas em 3 níveis	Ações Sistêmicas: focadas em fatores geradores de externalidades positivas para o conjunto da estrutura produtiva			
	Programas Estruturantes para sistemas produtivos: orientados por objetivos estratégicos tendo por referência a diversidade da estrutura produtiva doméstica			
	Destaques estratégicos: temas de política pública escolhidos deliberadamente em razão da sua importância para o desenvolvimento produtivo do país no longo prazo			

Fonte: Manual dos Instrumentos da PDP.

As macrometas que deveriam ser alcançadas até o final de 2010 são sumariadas na tabela abaixo, na qual é feita uma comparação entre as metas e os resultados efetivos em cada caso:

Tabela 1 - Macrometas da PDP 2008 - com medidas de avaliação em 2010

Especificação	Macrometas	Efetivo (2010)
Aumentar investimento fixo (Investimento/PIB)	21%	19%
Elevar investimento privado em P&D com relação ao PIB	0,65%	0,59%
Ampliar participação das exportações no comércio mundial	1,25%	1,38%
Aumentar o número de MPEs exportadoras	10%	-16%

Fonte: Elaboração própria com base nos Relatórios oficiais PDP.

Das quatro macrometas apenas a meta relativa à participação das exportações no comércio mundial foi plenamente alcançada, esta saiu de 1,18% em 2007 para 1,38% em 2010. Evidentemente é delicado atribuir à PDP o sucesso das exportações no período, uma vez que nesses anos não houve grande mudança da pauta de exportação brasileira na direção de bens manufaturados. Note-se que o investimento privado em P&D, a despeito do não alcance da meta, passou de 0,51 % (em relação ao PIB) em 2005 para 0,59 % em 2010. Sobre as outras metas não alcançadas, são duas as justificativas oficiais: em primeiro lugar, a crise de 2009 teria dificultado o crescimento do investimento como proporção do PIB e em segundo lugar muitas empresas teriam mudado de pequenas para médias empresas. O fato objetivo é que, mesmo com as justificativas conjunturais, a participação do investimento no PIB é ao mesmo tempo pequena em comparação com vários outros países e insuficiente para manter as taxas de crescimento recentes no Brasil⁷. Baumann *et al.* (2010) mostra, por exemplo, que a formação de capital fixo como proporção do PIB na Índia e na China estiveram próximas de 30% e 40% respectivamente, entre os anos 2000 e 2008. Outro ponto relevante em relação às macrometas da PDP é que estas foram desenhadas dentro de um horizonte de tempo pequeno, compatíveis com o período eleitoral. Uma vez que se espera que os resultados de PI sejam alcançados em médio/longo prazo, essa estratégia parece não ser a mais adequada.

Feitas as considerações acima sobre a PDP, é importante avaliar essa política a partir dos pontos que caracterizam uma PI pró-inovação. Esses pontos seguem os conceitos apresentados em Rodrik (2004) e já foram sumarizados na seção anterior. De certa maneira, esta avaliação cobre toda a PI do período, visto que a PDP foi uma espécie de continuação da PITCE e para esta última as informações disponíveis são escassas e pouco claras. Segue abaixo a avaliação em cada ponto:

- i) **Quanto aos incentivos às atividades novas:** Embora nas macrometas da PDP a necessidade de incentivo a P&D seja mencionada, não parece haver um vínculo mais objetivo entre incentivo governamental e geração de atividades novas. Em outras palavras, embora a inovação paute a PDP, o potencial de geração de atividades novas não é critério para o incentivo governamental.
- ii) **Sobre os critérios de sucesso e fracasso:** A despeito das macrometas serem bastante claras no que diz respeito aos resultados agregados, não há critérios evidentes sobre a avaliação de produtividade das empresas que recebem incentivos.
- iii) **Sobre a delimitação de prazos:** Embora a PDP apresente prazos relacionados a financiamento, carências, utilização dos recursos, esses prazos não são baseados em medidas de desempenho específicas das empresas incentivadas.
- iv) **Quanto ao foco em atividades em vez de setores:** A PDP apresenta linhas transversais como fomentadores da inovação, a exemplo de educação,

⁷ Ver Bonelli (2011).

inovação tecnológica e capital inovador, sendo o BNDES uma das principais agências executoras de tais linhas. No entanto, essas atividades/linhas transversais parecem secundárias, pois nos instrumentos do PDP há foco nos setores, com destaque para 24 deles que são citados. Além do mais, olhando para os desembolsos do BNDES (ver Tabela 2) nota-se que apenas 15,35% dos seus desembolsos em 2010 referem-se a linhas transversais, enquanto que linhas setoriais representam 73,14% destes desembolsos.

- v) **Quanto à geração de *spillovers* informacionais e tecnológicos:** Entre os três níveis de políticas apresentados na PDP há “foco em ações sistêmicas geradoras de externalidades positivas”. Embora na PDP não esteja claro de que maneira as tais externalidades serão geradas, pode haver entendimento de que a Lei da Inovação (Lei nº 10.973, de 02/12/2004) é uma ferramenta de geração de *spillovers*, uma vez que obriga a criação de NITs (Núcleos de Inovação Tecnológica) nas ICTs (Instituições de Ciência e Tecnologia).
- vi) **Sobre a competência das agências executoras da PI:** Diante da grande quantidade de agências⁸ ligadas à PDP e execução da PI, opta-se por avaliar apenas o BNDES devido sua grande representatividade. Parece ser uma estratégia acertada avaliar o BNDES como agência representativa visto que seus desembolsos subiram consideravelmente nos últimos anos, tendo passado de R\$ 59,86 bi em 2002 para R\$ 168,4 bi em 2010. Certamente não é tarefa fácil avaliar credibilidade e competência de uma agência como o BNDES, o que em si, demandaria um trabalho que extrapola os objetivos deste texto, ainda assim, é possível apontar dois pontos abonadores da competência deste banco: 1) A despeito de possíveis controvérsias, o BNDES é uma instituição fortemente associada ao desenvolvimento brasileiro na segunda metade do século XX, tendo participado de investimentos importantes em infraestrutura desde sua criação em 1952; 2) Nos últimos anos, além do crescimento dos desembolsos, há um forte crescimento dos lucros do Banco⁹.
- vii) **Sobre o acompanhamento da PI:** O acompanhamento por uma autoridade de alto nível não pode ser identificado precisamente já que não há uma personalidade representativa (única). Na PDP a gestão geral fica a cargo do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e um conselho gestor junto com outros órgãos federais.
- viii) **Sobre os canais de comunicação com o setor privado:** Em linhas gerais, há canais de comunicação entre agências de promoção e setor privado, a exemplo dos diversos relatórios fornecidos pelo governo. Um importante instrumento de comunicação com o setor privado é a PINTEC (Pesquisa de Inovação Tecnológica) feita pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) por meio de pesquisas junto às empresas, fornecendo assim um panorama da inovação na indústria ao governo e ao empresariado.
- ix) **Como mostrado na seção anterior, a PI deve tentar minimizar os custos relativos a possíveis fracassos que as empresas tenham ao**

8 Os instrumentos da PDP abrangem participação de: 13 ministérios, 5 agências regulatórias, 21 instituições governamentais, 4 bancos, 12 outras instituições/instâncias (Sistema S, Federações, Apex, Fórum Competitividade etc.).

9 A evolução do lucro líquido do BNDES parte de R\$ 1.038 bi em 2003 e chega a 2010 com R\$ 9.913 bi conforme *site* oficial do BNDES.

tentar inovar: A forma apontada por Rodrik (2004) de minimizar esses custos é criando subsídios *ex post*. Na PDP não existe nenhuma forma de subsídio deste tipo; não se pode negligenciar, porém, que a operacionalização destes subsídios não é algo trivial.

- x) **Sobre a capacidade de renovação das ferramentas de PI:** Considerando o fato de que a PDP é uma reestruturação da PITCE, parece haver certa capacidade de renovação nos instrumentos de PI no período. A própria PDP tem passado periodicamente por reavaliações e reformulações¹⁰, o que demonstra flexibilidade.

Dos dez pontos avaliados, apenas quatro em alguma medida são aderentes à noção de PI pró-inovação. Dentre os pontos não atendidos, destaca-se o primeiro, que é crucial para a noção de PI pró-inovação defendida no texto. Mais do que isso, na contramão do que é sugerido por Rodrik (2004) a PDP mostra um nítido contorno setorial, sendo inclusive elencados nela 24 setores que deveriam ser apoiados. Poderia se argumentar que, mesmo com contorno setorial, a PDP estaria em linhas gerais comprometida com a geração de atividades novas, contudo, esse não parece ser o caso. Dentre os setores apoiados, alguns como Aeronáutico, Petróleo, Gás e Petroquímica já têm trajetória internacional consolidada, sendo em tese capazes de se financiar a contento. Outra parte não desprezível dos recursos (inclusive sob a forma de incentivos fiscais) está vinculada a setores nos quais o Brasil já possui vantagem comparativa, a exemplo dos setores de Carne, Mineração e Agroindústria. A Tabela 2 abaixo reforça a noção de que a PI brasileira tem apresentado um caráter de incentivo setorial, como se vê, a maior parte dos recursos do BNDES em 2010 foi canalizado desta maneira:

Tabela 2 - Desembolsos 2010 (em R\$ mil)

Linhas, programas, fundos e Cartão BNDES	Desembolsos	Percentual
Linhas transversais*	210.768	15,34%
Programas setoriais**	1.005.190	73,14%
Outros - desenvolvimento tecnológico***	115.774	8,42%
Fundo Tecnológico - BNDES Funtec	40.296	2,93%
Cartão BNDES	2.354	0,17%
Total geral	1.374.382	100,00%

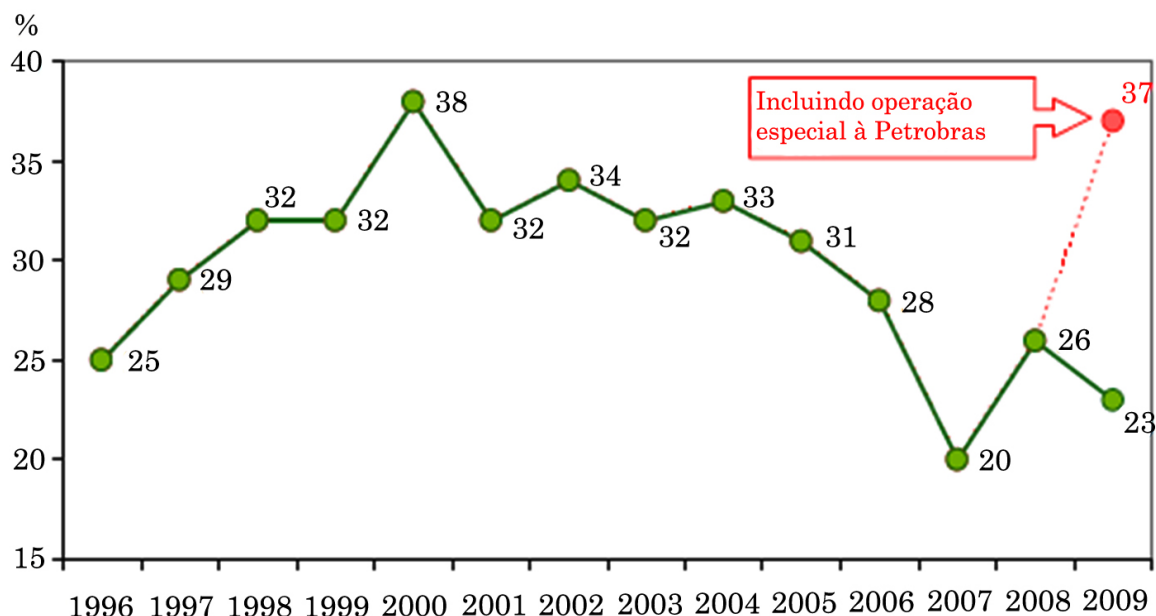
Nota: *Compreende as linhas Capital Inovador, Inovação Tecnológica, Inovação P, D&I e Inovação Produção; **Compreende os programas Engenharia Automotiva, Proengenharia, Profarma Inovação, Prosoft Empresa, ProTVD Fornecedor e Proaeronáutica; ***Inclui Criatec e fundos de investimento.

Fonte: Relatório Anual BNDES - 2010 (com adaptação).

A despeito da concentração setorial dos investimentos do BNDES não se pode dizer que há crescente concentração de recursos em grandes grupos. Desta maneira, as várias críticas que apontam uma concentração em grandes grupos econômicos dos recursos do Banco não parecem ser aderentes aos dados, como se vê no Gráfico 1.

¹⁰ Dando continuidade à PI, a segunda PDP deve ser lançada em abril de 2012, contendo reformulações que segundo a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) objetivam eliminar gargalos para o crescimento da economia brasileira (*site* oficial da PDP).

Gráfico 1 - Participação dos 10 maiores grupos econômicos no desembolso do BNDES



Fonte: Apresentação do Desempenho BNDES - Agosto/2010.

Mesmo considerando os recursos direcionados a Petrobras, a concentração de recursos não é muito superior a média do período anterior ao governo Lula. Houve sem dúvida um grande crescimento dos desembolsos do BNDES entre 2002 e 2010 (cerca de 181 %), mas é um tanto precipitado relacionar todo esse crescimento ao incentivo a grandes grupos, visto que há um esforço aparente de pulverização de recursos inclusive em MPE's.

4 Conclusão

Percebe-se da análise dos dados provenientes da PI brasileira nos dois governos Lula que essa política não se enquadra como uma PI pró-inovação no sentido conceitual empregado na primeira seção deste texto, pois não se percebe um viés voltado para a geração de atividades novas. Um dos elementos fundamentais à PI pró-inovação diz respeito ao governo provocar aprendizados tecnológicos a partir do fomento às atividades *inovativas*, independentemente da departamentalização da indústria, enquanto que a PI adotada na “Era Lula” tem foco setorial.

Ressalta-se que a análise dos anos iniciais da PI do governo Lula é menos detalhada devido ao fato da PITCE ser bastante generalista, além de se possuir menos estatísticas disponíveis sobre ela. De certo modo, esse fato é atenuado por conta da PDP ser uma continuação da PITCE e apresentar dados referentes a 2005 em diante (a PDP é de 2008 - mas algumas de suas metas usam 2005 como base).

No que tange a PDP, embora se encontre referência a “incentivos de abrangência geral para todos os setores da indústria brasileira” no seu manual de instrumentos, mais uma vez não fica evidente nenhum direcionamento para

o incentivo a atividades novas.

Quanto aos recursos do BNDES, embora exista um crescimento generalizado dos desembolsos no período, envolvendo, além de grandes empresas, médias empresas, pequenas empresas e pessoas físicas¹¹, percebe-se uma predileção por investimentos em setores nos quais o país já possui vantagens comparativas. Mais que isso, há uma tentativa nítida de incentivar a internacionalização de grandes grupos brasileiros, como é o caso da JBS, por exemplo.

Os resultados de PI costumam demorar a ocorrer, portanto a avaliação feita até aqui não tem a pretensão de julgar a PI “dos governos Lula” como equivocada em sentido amplo, isto porque só a história dirá se as taxas de crescimento brasileiras serão impactadas por essas ações recentes. Ainda assim, é possível argumentar que, no mínimo, não se encontra suporte teórico e empírico definido para dar bases as ações do governo no período. Além disto, seguindo as ideias de Rodrik, pode-se dizer que a PI entre 2003 e 2010 não foi nitidamente pró-inovação.

Referências

- Almeida, M. (2011). “O Novo Estado Desenvolvimentista e o Governo Lula”. *Revista Economia & Tecnologia* 7(volume especial), Curitiba.
- Baumann, R. (Org.). (2010). *O Brasil e os demais BRICs – comércio e política*. Brasília: CEPAL/IPEA.
- Bonell, R. (2011). “Investimento nos setores industriais brasileiros: determinantes microeconômicos e requisitos para o crescimento”. *Textos para Discussão CEPAL-IPEA* n. 38. Brasília: CEPAL/IPEA.
- Bresser-Pereira, L. (2009). “From old to new developmentalism in Latin America”. *Texto para Discussão EESP/FGV* n. 193.
- Coutinho, L. (2010). “Apresentação de desempenho do BNDES”. URL [on-line]: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Galeria_Arquivos/Apresentaxo_Coletiva_11_08_final.pdf. Acesso em: 20 de janeiro de 2012.
- DECOMTEC - Departamento de Competitividade e Tecnologia. Manual dos Instrumentos da Política de Desenvolvimento Produtivo - PDP. (2009). *Caderno Política Industrial* 2.
- Dixit, A. K.; Stiglitz, J. E. (1977). “Monopolistic competition and optimum product diversity”. *American Economic Review* 67(3): 297-308.
- Evans, P. (2008). *Constructing the 21st century developmental state: potentialities and pitfalls - The role of government in Hong Kong*. Hong Kong: University of Hong Kong Press.
- Exame. (2008). “A matemática do Friboi. São Paulo: Recuperado em janeiro de 2012”. URL [on-line]: <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0928/>

11 Os desembolsos saíram de 21,8 bi em 2008 para 45,7 bi em 2010. Ver Relatório Anual BNDES (2010).

negocios/m0168455.html.

- Gadelha, C. (2001). “Política industrial: uma visão neo-schumpeteriana sistêmica e estrutural”. *Revista de Economia Política* 21(4)(84): 149-171.
- Kaldor, N. (1981). “The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth”. *Économie Appliquée* 4.
- Krugman, P. (1979). “Increasing returns, monopolistic competition, and international trade”. *Journal of International Economics* 9: 469-479.
- Kupfer, D.; Hasenclever, L. (Org.) (2002). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Relatório Anual BNDES - 2010. (2010). URL [on-line]: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt. Acesso em: 01 de fevereiro 2012.
- Rodrik, D. (2004). “Industrial policy for the twenty-first century”. URL [on-line]: <http://www.ksg.harvard.edu/rodrik/>. Acesso em: 05 de dezembro de 2011.
- Rodrik, D. (1995). “Trade and industrial policy reform”. In Behrman, J.; Srinivasan, T. N. (Ed.). (1995). *Handbook of development economics*, v. 3. Amsterdã: Elsevier Science.

O desenvolvimento de motores a álcool e bicomcombustível: concentração territorial e risco de perda das vantagens de *first commer*[†]

Luiz Fernando Rigacci Vazzoler*

Maria Beatriz Machado Bonacelli**

Ana Maria Carneiro***

Resumo: Apresenta-se neste artigo uma análise do quadro técnico-científico da produção do conhecimento relacionado ao desenvolvimento dos motores a álcool e bicomcombustível (*flex*) no Brasil no período que se estende entre 1975 e 2008, a partir de indicadores de produção científica e de produção técnica. Os principais resultados indicam baixos números absolutos de publicações e de patentes, e também de colaborações e cooperação entre os principais atores envolvidos nestas atividades. Esta constatação traz grande preocupação, pois os resultados estão atrelados a áreas do conhecimento (ciências agrárias, biologia, química, entre outras), a setores da atividade econômica (agroindústria da cana-de-açúcar e do etanol e indústria automobilística) e a um estado da federação (São Paulo) de grande relevância para o cenário econômico, social, de C&T e inovação nacional, indicando a necessidade de política pública de maior envergadura para não apenas dar dinamismo científico a essas iniciativas, mas também melhores resultados técnico-econômicos, para o Brasil não perder as vantagens de ser *first commer* nesta área.

Palavras-chave: P&D agrícola; Redes de colaboração; Patente.

Classificação JEL: Q16; L14; O34.

[†] Este trabalho faz parte do projeto temático Fapesp “Desenho organizacional do programa BIOEN: propriedade intelectual”.

* Graduado em Geografia pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Mestrando em Política Científica e Tecnológica na Unicamp e pesquisador do Grupo de Estudos sobre a Organização da Pesquisa e da Inovação (GEOPI/Unicamp). Endereço eletrônico: luiz.vazzoler@ige.unicamp.br.

** Doutora em Ciências Econômicas pela *Université Toulouse* (França). Professora adjunta do Departamento de Política Científica e Tecnológica (DPCT/IG) e Pesquisadora do GEOPI/DPCT pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Endereço eletrônico: bia@ige.unicamp.br.

*** Doutora em Política Científica e Tecnológica pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Pesquisadora do Núcleo de Estudos de Políticas Públicas da Unicamp e do GEOPI. Endereço eletrônico: anamaria@nepp.unicamp.br.

1 Introdução

O Programa Nacional do Álcool (Proálcool ou PNA) surgiu em 1975, como resposta à crise do petróleo de 1973 e a consequente alta internacional nos preços do barril do óleo. Mas a produção de etanol no Brasil entre 1970 e 2007 possui dois grandes marcos: o primeiro no ano de 1979, quando da introdução dos automóveis movidos exclusivamente a álcool - em quatro anos a produção de veículos a gasolina é superada pelo movido a álcool, com ápice em 1986, quando uma crise de abastecimento de etanol dá início ao declínio da produção; o segundo marco é o ano de 2003, que representa o início da utilização dos veículos flexíveis (*flex* ou bicomcombustíveis) - cerca de dois anos após a introdução no mercado, a produção superou a dos carros a gasolina e atualmente este tipo de veículo domina mais de 80% do mercado, resultando num grande estímulo à produção e expansão da cultura canavieira no país.

Tendo esse pano de fundo, o artigo analisa os indicadores da produção científica e da tecnológica, além dos indicadores de colaboração no Brasil, relacionados ao desenvolvimento dos motores a álcool e bicomcombustível (*flex*) no período que se estende entre 1975 e 2008, procurando mapear os esforços tecnológicos envolvidos no período.

Além desta introdução, este texto é desenvolvido pela descrição da metodologia baseada em instrumentos de monitoramento tecnológico para apoio a políticas e estratégias voltadas a atividades de P&D e inovação, em que a construção de indicadores é o elemento central do processo (Silva; Zackiewicks; Bonacelli, 2005) e apresenta os principais resultados da pesquisa realizada relativa à produção científica, tecnológica e de colaboração no tema em questão, seguidos pelas considerações finais e a bibliografia.

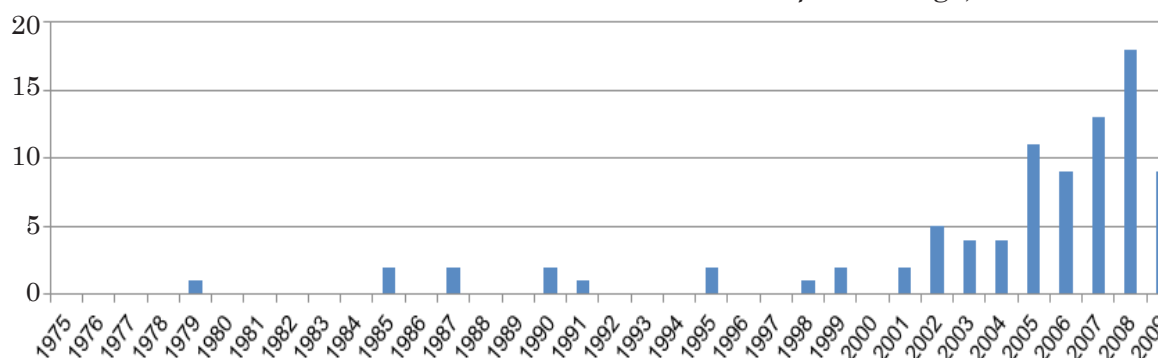
2 Nem produção científica, nem produção tecnológica - como não perder a liderança no cenário mundial?

A partir da análise do contexto da produção e utilização do álcool combustível no Brasil relacionado ao desenvolvimento de motores automotivos e do método de prospecção tecnológica, ferramenta desenvolvida desde a década de 70 com vistas a acompanhar o progresso de uma dada tecnologia para reagir de forma ponderada no tempo futuro, via consideração de possibilidades alternativas e uma síntese do progresso e suas implicações, foi possível a seleção de palavras-chave que permitiram o levantamento e as buscas da produção científica e tecnológica relativas a motores automotivos no Brasil. As bases de dados referenciadas consultadas foram *ISI - Web of Knowledge* e *Scielo* para artigos; e a base de patentes do Instituto Nacional de Propriedade Industrial

(INPI). Posteriormente, foram observadas as instituições técnico-científicas envolvidas neste processo, sua localização geográfica e a colaboração em redes de pesquisa. O recorte temporal utilizado nas buscas inicia-se em 1975 e vai até 2009 para artigos e para 2008 patentes. As principais palavras-chave para artigos foram: álcool combustível, etanol combustível e *biofuel*; para patentes foram: “controle *and* combustível”, “sistema *and* injeção *and* combustível” e “gasolina *and* álcool”. Seguem as análises.

Nas consultas feitas à base ISI foram encontrados 928 artigos (excluídas as repetições), dos quais 88 têm autoria e/ou coautoria de pesquisadores em instituições localizadas no Brasil. Os países que contam com maior número de publicações são Estados Unidos, Brasil, China, Canadá e Japão, nesta ordem. Um olhar mais atento sobre as publicações com autores brasileiros revela que as instituições que mais publicam estão localizadas no estado de São Paulo; são elas as universidades estaduais paulistas: Unesp, USP e Unicamp. Nota-se uma ênfase no número de publicações a partir dos anos 2000, período que corresponde à introdução do carro no mercado nacional e também o período de maior cobertura da base, como ilustrado no Gráfico 1, a seguir.

Gráfico 1 - Número de publicações de instituições brasileiras por ano no tema “veículos a álcool e bicombustíveis” na base ISI - *Web of Knowledge*, 1975-2009



Fonte: Consulta à base ISI - *Web of Knowledge* (2010).

As publicações encontradas na base *Scielo* apresentam um número mais restrito - o total encontrado, sem repetição, foi de 35 artigos -, um indicativo de que os artigos mais antigos das revistas nacionais não devem estar inseridos nessa base de referências, como apresentado acima. Ao se observar aqueles artigos que contêm ao menos um coautor brasileiro, este número diminui para 29 publicações, todas elas em periódicos editados em território nacional. Os dados obtidos a partir das buscas apresentaram 17 instituições diferentes, sendo 15 nacionais e duas internacionais (Faculdade de Ciências do Porto e Universidade Politécnica de Torino, coautoria com Unesp e UEM, respectivamente). USP e Unesp são as que mais publicaram - cada uma delas com 7 artigos publicados.

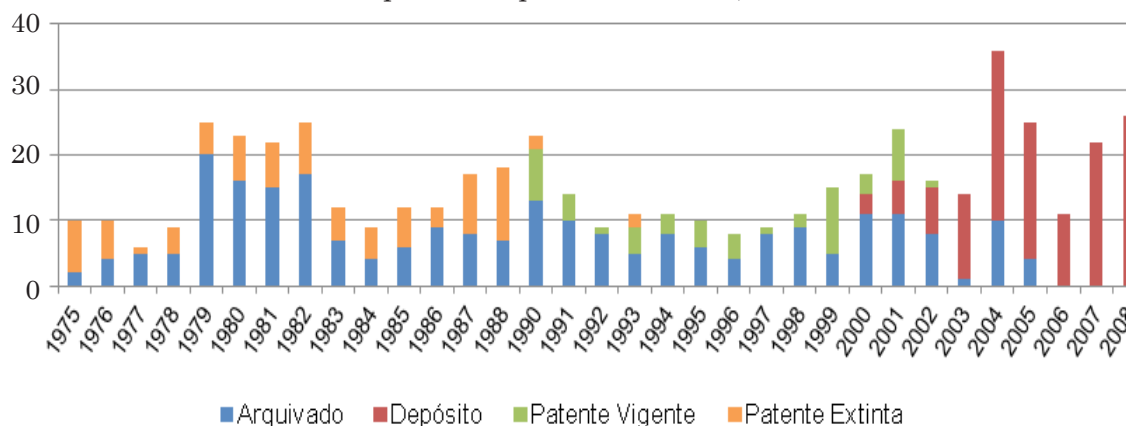
A distribuição temporal é bastante semelhante aos artigos referenciados

pela base *ISI*, com concentração a partir dos anos 2000. Ao olhar a área do conhecimento dessas publicações, de acordo com os periódicos, o destaque é a Química, sobretudo artigos que tratam sobre análise e determinação de propriedades específicas do álcool etílico.

Já a forma escolhida para realizar a medição das tecnologias relacionadas com o desenvolvimento dos motores a álcool e *flex fuel* foi o número de pedidos de patente, seja ele de invenção, modelo de utilidade ou certificado de adição, depositadas junto ao INPI. O resultado por tipo de proteção mostra a maior frequência de patentes de invenção, que representam mais de 90% da base montada. As buscas realizadas nas bases do INPI alcançaram 525 pedidos, sendo 246 pedidos arquivados, 137 depósitos ainda em análise e 142 cartas patente expedidas. Destas últimas, 89 são patentes extintas e 53 patentes em vigência. Este elevado número de cartas patentes, em relação ao universo de pedidos em análise, indica a maturidade tecnológica da temática em estudo.

O aumento no número de pedidos de patente próximo ao advento do carro a álcool, entre 1979 e 1982, e próximo ao lançamento do automóvel bicomustível, com uma discreta alta em 2001 e um aumento nos pedidos posteriores à introdução dos veículos *flex* no mercado, com pico no ano de 2004 podem ser observados no Gráfico 2, abaixo.

Gráfico 2 - Pedidos de patente no tema veículos a álcool e flex depositados por ano no INPI, 1975-2008



Fonte: Consulta ao INPI (2010).

As instituições depositantes foram classificadas de acordo com a natureza como empresa, indivíduos (pessoa física), institutos públicos de pesquisa e universidades. Um dado surpreendente é que apenas duas patentes foram depositadas, e posteriormente arquivadas, por uma instituição pública de pesquisa, no caso o CTA, e apenas um pedido de patente por parte de universidade, também arquivado, depositado pela Universidade de Princeton. No mais, se observam pedidos de empresas e pessoas físicas. O fato de apenas

três pedidos de patente estarem relacionados com institutos de pesquisa e universidades revela o interesse da indústria nessas tecnologias e que as mesmas vêm procurando desenvolver tecnicamente os dispositivos relacionados aos motores mono e bicomcombustível. Os dois pedidos do CTA e revelam uma preocupação com o desenvolvimento de motores específicos a álcool.

Ao dividir os pedidos de patente por país das instituições depositantes, tem-se o seguinte quadro: o Brasil conta com 155 pedidos, seguido por Estados Unidos (112) e Alemanha (55). A maior parte dos depósitos é de não residentes, o que se repete em relação às cartas patentes (vigentes ou extintas). Os pedidos provenientes de outros países buscam reconhecer no Brasil esforços inovativos desenvolvidos no exterior, uma vez que os direitos de propriedade têm validade apenas no país que concedeu o privilégio. Tomando-se os pedidos domésticos por Unidades da Federação da instituição depositante, São Paulo detém a maior parte dos pedidos, sendo 84 processos ou 54% da base montada. Em seguida aparece Minas Gerais, com 21 processos, e o Rio de Janeiro, com 17. É importante frisar que nos dois primeiros estados há uma grande concentração de empresas do ramo automotivo.

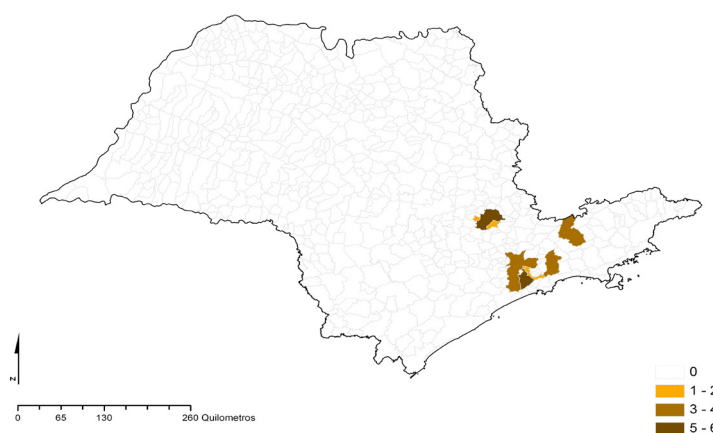
Após a montagem e análise da base de proteção da propriedade intelectual, foram selecionadas para uma análise mais aprofundada apenas as montadoras, indústrias de autopeças e instituições que, segundo indicação da literatura, estiveram diretamente ligadas ao desenvolvimento do Pró-álcool e dos veículos bicomcombustíveis. Bosch e Magneti Marelli são empresas que desenvolveram tecnologia para motores bicomcombustíveis e estão diretamente ligadas às montadoras, sendo que ambas são as instituições que mais depositaram pedidos de patente no período estudado. A constante concorrência entre as indústrias de autopeças pode explicar o número elevado de pedidos de patente destas empresas.

Segundo um documento elaborado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC, 1979), as invenções tecnológicas produzidas basicamente no CTA, no seio do Pró-álcool, seriam licenciadas à Motorit, empresa que ficaria responsável pela difusão dessas tecnologias junto ao mercado. Observa-se uma patente já extinta e um pedido arquivado depositados por ela, indício de que o planejamento do PNA teria sido colocado em prática, mesmo que timidamente. Esta relação do CTA com a Motorit pode ser estudada por meio da análise de redes de colaboração e cooperação, bem como a colaboração da Bosch e da Magneti Marelli junto às montadoras, como apresentado a seguir

3 Os polos de concentração e as redes de colaboração na produção dos motores a álcool e bicomcombustíveis

Voltando-se a análise ao estado de São Paulo, é notável a concentração das patentes junto das mesmas cidades que concentram as atividades de P&D do setor de motores automotivos: São Paulo, São José dos Campos e Campinas (ver Figura 1 abaixo). Além de serem importantes polos de atividade econômica manufatureira, esta aglomeração tem relação com a presença de institutos públicos de pesquisa nesses municípios, de grandes universidades, como USP, Unicamp e ITA, e também a sede de importantes empresas nacionais e transnacionais do setor automotivo, como Bosch e Embraer. Vale ressaltar que um terço dos pedidos de proteção da propriedade intelectual é proveniente de pequenas empresas localizadas em cidades próximas aos três municípios centrais, como Santo André e Valinhos. Esta concentração reforça o que foi colocado por Mansfield e Lee (1996) sobre a interação do setor produtivo de alta tecnologia e complexidade com a mão de obra qualificada proveniente das grandes universidades.

Figura 1 - Distribuição dos Pedidos de Patente segundo a cidade dos depositantes no INPI, 2010



Fonte: Consulta ao INPI (2010).

No que toca à distribuição das produções científicas de instituições localizadas no estado de São Paulo na base *ISI*, as maiores concentrações estão ligados à presença de campi das principais universidades paulistas: USP, Unesp, Unicamp e UFSCar. Essa maior amplitude da distribuição se dá pela distribuição dos diversos campi da Unesp que possuem produções científicas (Araraquara, Bauru, Botucatu, Ilha Solteira, Guaratinguetá e São José do Rio Preto). Os artigos encontrados no *Scielo* apresentam-se em um número mais restrito, mas em linhas gerais estão aglomerados espacialmente em municípios como Araraquara, São Carlos, Piracicaba, Campinas e São Paulo, os quais

cada forma revela o número de artigos em parceira. Portanto, quanto maior o tamanho da forma, maior o número de contatos estabelecidos. A partir do ordenamento da figura é possível perceber a centralidade de duas instituições na maior rede formada: Unesp de Araraquara e Unicamp.

Para a análise desta rede, há, então, ao menos três tipos de atores: as instituições de pesquisa (CTA e Unicamp), uma empresa de autopeças (a Motorit) com o papel de ponte com o mercado, e por fim, as montadoras (Fiat, Volkswagen, General Motors e Ford). Isto ilustra o ciclo montado ao redor da criação do motor a álcool. A comunicação realizou-se via patentes e possibilitou a circulação das mercadorias correlatas - pistões, válvulas, anéis, carburadores, velas de ignição - todos projetados e fabricados especificamente para o funcionamento com álcool combustível.

Depois de mais de vinte anos do início do Pró-álcool e com a tecnologia dos motores a álcool complementando-se com a eletrônica e informática, Bosch e Magneti Marelli são as empresas que mais solicitaram pedidos de patente junto ao INPI. Entretanto, aparentemente não há relação direta de colaboração entre o CTA e essas empresas. Por outro lado, a interação entre universidade e centros de pesquisa com as empresas pode ser vista pelos exemplos: a Fiat Powertrain (MG), tem três artigos publicados junto com a PUC-MG (uso de biocombustíveis no Brasil); a PHB Industrial, ligada a usinas sucroalcooleiras na região de Ribeirão Preto, com publicação com USP e Unicamp (emissão de poluentes com a queima de etanol); idem quanto à Cetesb, que também publicou junto com estas duas instituições.

4 Considerações finais

Após o levantamento e a análise de informações sobre redes de cooperação e polos de concentração, no caso da produção científica, as redes científicas voltadas para o desenvolvimento dos motores a álcool e *flex* são fortemente concentradas em poucas instituições de pesquisa e ensino e em termos geográficos. Os atores centrais são as instituições mais conhecidas na área de ciência e tecnologia (USP, Unicamp e Unesp). A pequena descentralização observada se dá por conta dos campi da Unesp (espalhados pelo estado de São Paulo). Além disso, as redes formadas não são muito extensas, ou seja, não envolvem muitos atores. É importante notar também que vários atores que trabalham com o tema não formam redes.

No caso da análise de redes a partir da produção tecnológica (patentes e outros), há um número maior de atores privados (como seria mesmo esperado) e há uma forte concentração em poucas localidades geográficas no estado de São Paulo (basicamente São Paulo, Campinas e São José dos Campos).

Entretanto o quadro resultante das análises feitas aqui é crítico, pois os números absolutos de publicações e de patentes são baixos, e também o de colaborações e cooperação. Esse contexto, de baixo dinamismo técnico-científico, se torna ainda mais grave se se consideram que os elementos centrais da análise, as áreas do conhecimento relacionadas (ciências agrárias, biologia, química, entre as mais importantes), os setores da atividade econômica (agroindústria da cana-de-açúcar e do etanol e indústria automobilística) e o estado da Federação (São Paulo), são de grande relevância para o cenário econômico, social, de C&T e inovação nacional, pois dizem respeito a uma tecnologia sobre a qual o país tem destaque no cenário internacional. É importante apontar que o país pode estar perdendo as vantagens de ter sido pioneiro no desenvolvimento de motores a álcool e bicomcombustíveis, principalmente se se considera que esta perda de competitividade do país se dá em uma atividade importante economicamente e que responde a outros desafios mundialmente colocados, como o ambiental. Faz-se necessário um novo salto técnico-científico e também inovativo pra que não se perca a posição de líder neste segmento.

Referências

- Dias, E. L. (2008). “A dinâmica da pesquisa em redes: avanços e desafios do seqüenciamento genético da vassoura de bruxa e do eucalipto”. *Liinc em Revista* 4(1): 120-137.
- INPI - Instituto Nacional da Propriedade Industrial. (2012). URL [on-line]: <http://inpi.gov.br>.
- ISI - *Web of Knowledge*. (2012). URL [on-line]: <http://webofknowledge.com>. Acesso em: junho de 2012.
- Mansfield, E.; Lee, J. (1996). “The modern university: contributor to industrial innovation and recipient of industrial R & D support”. *Research Policy* 25: 1047-1058.
- Ministério da Indústria e do Comércio. (1979). *O desempenho da Secretaria de Tecnologia Industrial, período 1974-1978 - Programa tecnológico industrial de alternativas energéticas de origem vegetal: programa tecnológico do etanol*. Brasília: MIC.
- Scielo - *Scientific Electronic Library Online*. (2012). URL [on-line]: <http://scielo.org>. Acesso em: junho de 2012.
- Silva, A. M. A. C.; Zackiewicks, M.; Bonacelli, M. B. M. (2005). “Indicadores para monitoramento de ciência e tecnologia e apoio à decisão”. *XI Seminário Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica - ALTEC 2005* vol. 1: 1-16.

Geotecnologia aplicada ao agronegócio: conceitos, pesquisa e oferta

*Miguelangelo Gianezini**

*Rodrigo Saldías***

*Alessandra Carla Ceolin****

*Fernanda Scharnberg Brandão*****

*Eduardo Antunes Dias******

*Clandio Favarini Ruviaro******

Resumo: A geotecnologia evoluiu significativamente nos últimos anos, motivada por interesses comerciais e legais, muitos dos quais ligados às atividades desenvolvidas no meio rural. Neste artigo, objetiva-se identificar os agentes pesquisadores, difusores, ofertantes e consumidores desta tecnologia aplicada ao agronegócio e analisar suas experiências e projeções. O estudo foi dividido em três etapas: i) visita a feiras do agronegócio, revisão de literatura e consulta a especialistas para construção do roteiro de entrevista; ii) aplicação do roteiro aos agentes pesquisadores, ofertantes e consumidores da geotecnologia; e iii) análise das informações e perspectivas fornecidas pelos entrevistados. Observou-se que a maioria das empresas opta pela contratação deste tipo de serviço como mecanismo de melhoria dos processos de gestão, na busca de um incremento da eficiência em seu planejamento, independentemente do setor no qual se encontram inseridas. A necessidade do cumprimento da legislação também influencia nesta decisão e impulsiona o desenvolvimento da própria tecnologia. Concluiu-se que a geotecnologia ainda pode ser aperfeiçoada, ajustando-se melhor às necessidades mencionadas pelos clientes, enquanto que as perspectivas vislumbradas pelos pesquisadores e ofertantes apontam para a democratização desta tecnologia, permitindo a melhora da eficiência e aumento do lucro a partir da gestão espacial.

Palavras-chave: Tecnologias emergentes; Geotecnologia; SIG; Agronegócio.

Classificação JEL: Q16; Q13; O32.

^{**} Mestre em Ciências Sociais Aplicadas pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Doutorando em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e bolsista do CNPq. Endereço eletrônico: miguelgianezini@hotmail.com.

^{**} Mestre em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: rsaldias59@hotmail.com.

^{***} Doutora em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Pós-doutoranda em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: alessandra.acc@gmail.com.

^{****} Mestre em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Doutoranda em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: ferbran@terra.com.br.

^{*****} Doutor em Reprodução Animal pela Universidade de São Paulo (USP). Pós-doutorando em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: eduardo.dias@ufrgs.br.

^{*****} Mestre em Zootecnia pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Doutorando em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Endereço eletrônico: clandioruviaro@hotmail.com.

1 Introdução

As feiras do agronegócio brasileiro são um importante espaço de comércio e de exposição de novas tecnologias e serviços. Nos últimos anos, vários estados brasileiros têm sediado importantes feiras agropecuárias e de equipamentos (Expointer, Techoshow, Feicorte, Agrishow e outras). Estes eventos concentram as novidades da moderna tecnologia agropecuária e agroindustrial, evidenciando o potencial do agronegócio brasileiro.

Uma destas novidades é a geotecnologia, que permite que a tecnologia de sistemas de informação geográficas auxilie os operadores do agronegócio, conferindo maior eficiência e precisão às suas atividades. Dentre seus múltiplos usos, a geotecnologia destaca-se pela possibilidade de leitura e análise a partir da coleta de informações sobre as características das propriedades e seus recursos, o que, antes do desenvolvimento da tecnologia da informática, era feito apenas em documentos e mapas em papel.

Neste artigo, são apresentados os conceitos e definições desta tecnologia, passando pela observação de sua oferta nas feiras do setor e usos aplicados ao agronegócio, até a análise da experiência e percepção dos pesquisadores, prestadores de serviço e clientes da mesma.

2 Revisão bibliográfica

As diversas tecnologias de tratamento e utilização de dados geográficos através de dados computacionais são definidas como geoprocessamento (Carvalho; Pina, 2000). De forma complementar, o processamento das diferentes informações de caráter geográfico como uso do solo, vegetação e expansão urbana são definidos como a técnica de geoprocessamento (Lahm, 2000).

A atual necessidade da visão sistêmica e da maior precisão e perfeição na tomada de decisões fazem com que a utilização da Geotecnologia tenha evoluído de forma significativa nos últimos anos. Neste contexto,

os Sistemas de Informações Geográficas (SIGs) permitem a realização de análises complexas ao integrar dados de diversas fontes e ao criar bancos de dados georreferenciados. Os SIGs tornam possível ainda a automatização da produção de documentos cartográficos. (Câmara; Medeiros, 1998, p. 3).

O avanço deste tipo de tecnologia mudou e influenciou atividades nas áreas de cartografia, análise e manejo de recursos naturais, tomada de decisão nas empresas agropecuárias e nas áreas relacionadas ao planejamento urbano e regional. São nestas questões relacionadas à tomada de decisão sobre problemas urbanos e ambientais que a geotecnologia apresenta um enorme potencial, principalmente se baseado em tecnologias de custo relativamente baixo, em que o conhecimento é adquirido localmente (Madrugá, 2008).

Devido a sua ampla gama de aplicações, os SIGs incluem temas como agricultura, floresta, cartografia, cadastro urbano e redes de concessionárias

(água, energia e telefonia) (Câmara; Medeiros, 1998). Neste sentido, destacam-se três grandes maneiras de se utilizar os SIGs: como ferramenta para produção de mapas; como suporte para análise espacial de fenômenos; e como um banco de dados geográficos, com funções de armazenamento e recuperação da informação espacial.

Os SIGs são de extrema importância para a avaliação de terras para a agricultura. No que concerne ao agronegócio, os impactos provocados pelo modelo de agricultura predominante e o crescimento das exigências de sustentabilidade (social, ambiental e econômica) e de melhoria da qualidade dos produtos, constituem prioridades nas políticas de uso e de ocupação da terra. Desta forma, o uso dessa tecnologia revela-se como uma importante ferramenta no estudo de potencialidades espaciais e ambientais, uma vez que propicia o zoneamento de áreas de forma adequada e eficiente no que diz respeito aos aspectos como solos, clima, recursos hídricos, vegetação, entre outros.

Do ponto de vista da legislação brasileira¹, o georreferenciamento possui maior destaque, em virtude da obrigatoriedade (que atinge a todos os proprietários rurais) da descrição do imóvel rural, em seus limites, características e confrontações, através de memorial descritivo. Ainda de acordo com a legislação, todos os imóveis rurais deverão ter seus perímetros descritos, com coordenadas integradas ao Sistema Geodésico Brasileiro, conferindo maior segurança aos proprietários rurais no que tange à descrição e área de seu imóvel, uma vez que a coordenada geodésica, depois de certificada pelo INCRA, é única em todo o país. Caso isso não se cumpra, pode haver impedimento da efetivação do registro, em qualquer situação de transferência do imóvel rural.

3 Metodologia

Na primeira fase da pesquisa para este artigo, procurou-se estabelecer um limite para a busca de informações, com visitas a feiras e eventos do setor agronegocial, revisão de literatura e consulta a especialistas para construção do roteiro de entrevista.

Com isso, optou-se por uma amostra intencional ou de seleção intencional, uma vez que se seguiu uma estratégia definida com os elementos da amostra previamente escolhidos. Depois da abordagem feita na empresa prestadora de serviços de geotecnologia, escolheu-se um grupo de interesse do qual foram obtidas as informações.

Na segunda fase da pesquisa aplicou-se o roteiro de entrevistas aos principais agentes pesquisadores, ofertantes e consumidores da geotecnologia, previamente selecionados (ver Quadro 1) considerando os elementos de proximidade (estado do Rio Grande do Sul) e tempo para a realização da pesquisa.

¹ Lei nº 10.267/01. Decreto nº 4449/01. Portaria INCRA nº 954, de 13/11/02. Instrução Normativa INCRA nº 08, de 13/11/02. Instrução Normativa INCRA nº 13, de 17/11/03.

Quadro 1 - Agentes entrevistados, setordeatividade e natureza

Agentes	Setor - Natureza
UFRGS Projeto GeoSafras - Conab.	Pesquisa em Geotecnologia, Agrometeorologia Pública
Brasgeo	Oferta de serviço utilizando ferramentas de Geoinformação Privada
Clientes (Brasgeo)	Petroquímica, Florestal, Moinhos.

Fonte: Elaboração própria.

Ressalta-se que este tipo de amostra não é representativo do universo, tornando-se, portanto, impossível a generalização dos resultados da pesquisa à população. Porém, para os objetivos deste artigo, este tipo de metodologia permitiu analisar as realidades de diferentes agentes envolvidos com a utilização deste tipo de tecnologia vinculada ao agronegócio.

Assim, na última fase foram analisadas as informações, opiniões e perspectivas fornecidas pelos entrevistados.

4 Resultados e discussão

4.1 Agentes de pesquisa - GeoSafras

A partir das informações fornecidas pelos entrevistados, observa-se que a importância da iniciativa do projeto GeoSafras reside no fato de que o mesmo fornecia para a Conab informações, dados e resultados de domínio público que permitiram o desenvolvimento de políticas a partir de uma visão ampla da realidade produtiva da agricultura brasileira.

O GeoSafras faz uso de geotecnologias como o sensoriamento remoto, GPS (*Global Positioning System*) e Sistemas de Informações Geográficas no mapeamento e monitoramento das culturas, de aplicação de modelos agrometeorológicos nos prognósticos de rendimento diante das condições climáticas nos períodos cruciais do desenvolvimento da planta e ainda de levantamentos de dados de campo como apoio nas estimativas de área e de produtividade (Figueiredo, 2005). Desde sua criação, a atuação do GeoSafras situa-se em três áreas principais: a previsão de safras, o georreferenciamento e o sensoriamento remoto.

Assim, o projeto trabalha com o monitoramento das culturas (usando análises agrometeorológicas e de índices vegetais), assim como estimativas de área através de satélites de média resolução e estimativas de rendimento. Nos últimos anos, contudo, a relação com a Conab sofreu algumas alterações e o projeto perdeu autonomia, passando a atuar sob demandas específicas e não mais como um ofertante de informação e tecnologia

4.2 Agentes ofertantes

Dentre os agentes pesquisados, foi escolhida para análise a empresa Brasgeo como um dos exemplos da iniciativa privada que oferta produtos e serviços

a partir do uso da geotecnologia. A prestação de serviços realiza-se nas zonas urbana e rural. Na primeira, as atividades principais envolvem a atualização cadastral e na segunda, as atividades relacionam-se com a regulamentação fundiária conforme a legislação vigente, a certificação, o mapeamento para tomada de decisão e a gestão ambiental.

Além disso, os serviços oferecidos aos operadores do agronegócio possibilitam a assistência ao planejamento rural mediante o monitoramento de lavouras, custos e análises logísticos nas propriedades rurais. Também se utilizam este tipo de tecnologias para análises de potenciais produtivos e compra e venda de propriedades rurais, assim como para gerar uma base cartográfica para as empresas que trabalham com rastreabilidade.

Atualmente, a empresa é responsável por mais de 30% dos imóveis rurais georreferenciados no Rio Grande do Sul. Analisando as informações, considera-se que a atuação de empresas prestadoras de serviços como esta é possível a partir de parcerias com outras empresas que proporcionam soluções em geoinformação com eficiência e garantia do atendimento às necessidades dos clientes.

4.3 Agentes contratantes

Para analisar as informações coletadas junto aos clientes das empresas que prestam serviços de geoinformação, optou-se por agrupar as questões em seis momentos de análise.

No primeiro, estão agrupadas as motivações que levaram as empresas a contratar este tipo de serviço, incluindo o contato com a tecnologia e em quais atividades a mesma é utilizada. Como motivações é possível destacar: as exigências quanto à regulamentação legal; necessidades de gestão para atividades voltadas para o agronegócio; e melhorias na gestão estratégica e planejamento técnico da empresa. As áreas de utilização da tecnologia são: mapeamento, planejamento florestal, avaliação de terras, planos de manejo, orçamentos, políticas de legislação do uso da terra, conservação de recursos ambientais e melhorias de monitoramento de informações georreferenciais. Observou-se que a maioria das empresas entrevistadas opta pela contratação deste tipo de serviços como mecanismo de melhoria dos processos de gestão, na busca de um incremento da eficiência no planejamento das empresas, independentemente do setor no qual elas encontram-se inseridas. Outro elemento que influencia na decisão da contratação, ou acelera o processo, é a necessidade do cumprimento da legislação, que passa da simples regularização de áreas até as questões de impacto ambiental.

No segundo momento de análise está representado o grau de atendimento às necessidades na percepção dos clientes desta tecnologia. Nesta análise, a maioria (60%) indica necessitar de ajustes à tecnologia. Os resultados permitem identificar que a geotecnologia ainda pode ser aperfeiçoada, ajustando-se melhor às necessidades apontadas pelos clientes entrevistados. Foram apontadas questões como a classificação de sítios e manejos específicos para cada um, a

aquisição de *softwares* e o treinamento de equipes.

No terceiro momento, estão expostas as vantagens e desvantagens observadas pelos clientes desta tecnologia no que se refere à gestão dos negócios e tomadas de decisão das empresas.

Quadro 2 - Vantagens e desvantagens do uso da geotecnologia

Vantagens do uso SIGs	Desvantagens do uso SIGs
Fornecem uma base real e confiável para avaliação do imóvel	Alto custo
As imagens de satélite podem ser utilizadas como provas jurídicas e legais para efeitos de regularização de propriedades	Necessidade de conhecimento especializado
Melhorias na gestão estratégica e planejamento técnico da empresa	Trabalho de conferência de campo dos dados coletados a fim de verificar a confiabilidade dos mesmos

Fonte: Elaboração própria.

A análise das informações guarda similaridades com o que foi exposto no primeiro momento, acrescentando aqui a questão da confiabilidade das informações como uma das vantagens para a contratação deste tipo de serviços. Mas também revela, como principais desvantagens, a percepção do alto custo ainda existente e a necessidade de conhecimento especializado que esta tecnologia requer.

No quarto momento, analisa-se a percepção das empresas sobre a representatividade dos custos da utilização dos SIGs. Aqui se percebeu que muitos dos entrevistados que mencionam o alto custo da tecnologia ainda não conseguem quantificar com precisão quanto isto representa nos custos de sua empresa. A maioria dos entrevistados também não soube avaliar exatamente o tempo estimado de retorno do investimento nesta tecnologia. Neste sentido, os clientes desconhecem os percentuais do aumento da sua receita e ou a diminuição dos custos envolvidos a partir do uso da tecnologia dos SIGs.

No quinto momento, foram reunidas as opiniões das empresas sobre as necessidades de capacitação para contratar e aproveitar as possibilidades do uso desta tecnologia na melhoria da gestão. Aqui, se observou que: a) há necessidade de capacitação para as pessoas que vão interpretar e manejar os resultados fornecidos pela prestadora de serviço; b) é importante conhecer a ferramenta ainda antes da contratação, suas possibilidades de uso e alternativas; e c) é importante saber quais são os requerimentos reais que a empresa tem para que então a tecnologia seja estruturada em cima destas necessidades.

Por fim, no sexto momento analisam-se as perspectivas futuras de desenvolvimento e uso desta tecnologia, mencionadas pelos agentes entrevistados nesta pesquisa. Os clientes apontam a necessidade de atendimento a questões pontuais que vão desde o planejamento de extração, plantio e logística, passando pelo acompanhamento dos rendimentos, até a consolidação da tecnologia existente. Os representantes da empresa ofertante da tecnologia assinalam tendências, que perpassam pelo foco na figura do cliente “empresário rural” e nas empresas que investem no agronegócio. Acreditam que com a tecnologia, seus clientes conseguirão reduzir custos, realizar planejamento por unidade,

melhorando assim sua eficiência e aumentando o lucro a partir da “gestão espacial”. Além disto, há cada vez menos necessidade da presença do gestor *in loco*. Entendem, ainda, que os custos da contratação da tecnologia vêm diminuindo e apontam como resultado, as cooperativas enquanto clientes que podem utilizá-la para diminuir os custos dos cooperados. Finalmente, os pesquisadores do projeto GeoSafras preveem a democratização desta tecnologia e analisam que os usos da mesma é que farão a diferença no futuro, sendo que suas possibilidades não terão limites, considerando que hoje o acesso é livre, tornando possível o que antes era inviável.

5 Conclusão

Constatou-se que experiências pioneiras como a do projeto GeoSafras demonstram o potencial das entidades públicas e seu papel na pesquisa e desenvolvimento de tecnologia e na disponibilização dos dados em escala macro, subsidiando futuras pesquisas e políticas governamentais. Também percebeu-se que as atividades da iniciativa privada indicam uma tendência crescente de oferta da geotecnologia direcionada para o empresário rural, mas que ainda reside no atendimento de grandes empresas, em escala micro, no intuito de reduzir custos, buscando realizar planejamento por unidade, melhorando a eficiência e aumentando o lucro a partir da “gestão espacial”.

Avaliou-se que os clientes consideram a tecnologia uma importante ferramenta para suas atividades na busca de maior eficiência em seu planejamento e cumprimento da legislação, contribuindo assim no desenvolvimento da própria tecnologia. Apesar disto, a geotecnologia ainda pode ser aperfeiçoada, ajustando-se melhor às necessidades mencionadas.

Por fim, conclui-se que as perspectivas vislumbradas pelos pesquisadores e ofertantes apontam para a democratização desta tecnologia, permitindo o incremento da eficiência e melhorando os resultados econômicos e ambientais a partir deste tipo de gestão. Para o agronegócio, a importância da tecnologia de sistemas de informação geográfica não reside apenas na sua existência, mas sim no uso que se fará dela nos próximos anos.

Referências

- BRASGEO - Mapeamento e consultoria - Soluções em Geoinformação. (2011). URL [on-line]: <http://www.brasgeo.com>. Acesso em: 7 de setembro de 2011.
- Câmara, G.; Medeiros, J. S. de. (1998). “Princípios básicos em geoprocessamento”. In Assad, E. D.; Sano, E. E. *Sistema de informações geográficas: aplicações na agricultura*. Brasília: Embrapa.
- Carvalho, M. S.; Pina, M. F. (2000). *Conceitos básicos de sistemas de informação geográfica e cartografia aplicados à saúde*. Brasília: Organização Panamericana de Saúde.

- Figueiredo, D. C. (2005). "Projeto GeoSafras - aperfeiçoamento do sistema de previsão de safras da CONAB". URL [on-line]: http://www.agencia.cnptia.embrapa.br/Repositorio/projetogeosafras_000fxgfvhfo02wyiv80soht9hgzrunmj.pdf. Acesso em: 14 de outubro de 2011.
- Lahm, R. A. (2000). "Noções básicas de sensoriamento remoto e geoprocessamento". In Verdum, R.; Strohaecker, T. (Org.) (2000). *Desenvolvimento regional, turismo e educação ambiental*. Porto Alegre: Associação dos Geógrafos Brasileiros.
- Madruga, R. A. (2008). *Geração de base cartográfica digital utilizando imagens de satélite de altíssima resolução espacial para suporte ao planejamento rural*. Porto Alegre: dissertação de Mestrado em Sensoriamento Remoto, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

OPINIÃO

SIMPÓSIO: BRASIL RUMO AO PLENO EMPREGO

O que nunca tivemos e o que ainda nos falta: sobre o mundo do trabalho e o mito do pleno emprego no Brasil

Demian Castro*

Nos últimos meses temos constatado que, apesar dos ventos globais, os índices de desemprego no Brasil têm atingido níveis historicamente baixos. Este fato pode levar-nos, com certa dose de euforia, a acreditar que acabamos de pousar, tardiamente, no mundo do pleno emprego. Daqui em diante, procuraremos fazer algumas reflexões para que possamos voltar à realidade são e salvos deste pensamento otimista.

Nas décadas de cinquenta e sessenta do século passado, os países capitalistas avançados apresentaram elevadas taxas de crescimento a partir da difusão de um padrão de acumulação industrial reconhecido como fordista, generoso sob a ótica do emprego. Esses países, sem deixar de gerar riqueza e altas rendas, produziram um processo de massificação relativamente homogêneo, dinâmico e ancorado no mundo do trabalho em atividades industriais e de serviços. Para contribuir ao novo constructo democrático e à paz social, o Estado teve que aceitar a representação das classes subalternas e ampliar suas atribuições ou reconstruir as suas atribuições na forma de políticas públicas e sistemas poderosos de seguridade social e outras, não menos importantes, políticas sociais, como por exemplo, educação. Nesses anos e nesse ambiente, só não trabalhava quem não queria. A combinação da “base fordista” e o Estado do Bem-Estar fizeram com que o pleno emprego saísse das páginas das possibilidades teóricas para o dia a dia do consumidor de massa. Assim posto, o tema do pleno emprego ganha contornos importantes para a pesquisa histórica, pois acaba vinculado a um conjunto amplo e complexo de fatores vigentes num dado período (relativamente curto) da história do capitalismo.

Dessa época até hoje muita coisa mudou, a segunda revolução industrial deu lugar a um novo, amplo e profundo núcleo dinâmico de acumulação de capital que abre as portas da terceira revolução industrial. O Brasil, sem ter transitado pelas condições que convergiram nos Estados de Bem-Estar de base fordista nos anos cinquenta, não disse a que veio na terceira revolução industrial. No cenário internacional somos grandes produtores exportadores de *commodities* agrícolas

* Doutor em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Professor Adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: demian@ufpr.br.

e industriais, com pauta extremamente concentrada em poucos produtos.

Durante as etapas de constituição e difusão dos setores pesados da indústria produzimos níveis elevados de empregos formais, mas o caráter extremamente concentrado e autoritário do regime militar, fechado às classes subalternas em expansão e à questão agrária, também produziu contingentes impressionantes de trabalhadores informais. O crescimento a qualquer custo seria a condição necessária e suficiente para abordar a questão social, desconhecendo a importância dos processos históricos que levaram à democracia de massa e as consequências da implosão das convenções de Bretton Woods para o mundo capitalista.

Nos anos de crise, na década de oitenta e, principalmente, na década de noventa, com a inserção passiva à finança global, essa massa bastante heterogênea de trabalhadores informais não parou de crescer, chegando, em 1996/1998, à metade das ocupações. A violenta abertura comercial e financeira e o câmbio valorizado foram claramente desindustrializantes, o processo de desnacionalização da indústria e dos serviços foi intenso, os mecanismos do controle bem sucedido da inflação provocaram substituição continuada de insumos domésticos por importados. Desta forma, o trunfo estabilizador ocorreu às custas da fragilização do balanço de pagamentos e de qualquer projeto consistente para a indústria e a sociedade brasileiras, distante no horizonte temporal a perspectiva de gerar em números expressivos empregos de qualidade melhorando o mercado de trabalho. Massificamos o consumo de celulares e de diversos artefatos inovadores abdicando, contudo, de entender e dominar os processos que os produzem e rapidamente os descartam.

Na última década, muitas coisas importantes aconteceram e, mesmo sabendo que há elementos de continuidade bastante claros em relação à política praticada no período anterior, é necessário identificar e reconhecer que há, também, importantes elementos de ruptura em relação a esse período, principalmente no mundo do trabalho e na abordagem da questão social implícita, na política econômica, nas ações visando estimular o consumo através da expansão do crédito, por exemplo. Homeopaticamente, o índice de Gini apresentou certa melhora, indicando a elevação da massa salarial e dos salários médios por políticas mais deliberadas de aumento do salário mínimo. De modo complementar, o programa Bolsa Família tem permitido resgatar milhares de indivíduos da insegurança alimentar.

Parte importante deste impulso à recomposição do mundo do trabalho veio dos impactos dinâmicos gerados pela fantástica demanda chinesa de *commodities* agrícolas e industriais. De outro lado, também a manufatura chinesa entrou no Brasil e no mundo carregando um padrão salarial vergonhoso, em nada parecido ao sepultado fordismo dos cinquenta e sessenta (vale a pena ler *As Meninas da Fábrica*, sobre o périplo dramático das operárias chinesas, entre 16 e 22 anos, vindas do campo para trabalhar nas fábricas). A presença deste novo “parceiro” internacional no nosso país testa a coerência e a competência das políticas públicas e da inteligência dos setores que estão sendo desestruturados pela feroz concorrência.

Por um lado, tenta-se estimular o consumo dos setores recentemente incorporados a este circuito com a expansão do crédito e, por outro, há a tentação de baixar o nosso já baixo padrão salarial. Basta dizer que muitos consideram que os indivíduos passam a ser integrantes das novas classes médias emergentes quando atingem rendimentos mensais de mil e seiscentos reais. É necessário ponderar, portanto, que esses novos consumidores são ainda muito vulneráveis e que, apesar dos percentuais relativamente baixos do crédito em relação ao PIB, em comparação com os países desenvolvidos, nosso endividamento sempre ocorrerá no fio da navalha da inadimplência e o *default*.

Mais recentemente, o país vem sendo mobilizado em prol da indústria instalada no território nacional, seu peso em relação ao PIB caiu aos níveis dos anos JK, mais de cinquenta anos atrás! Muitos produtores nacionais de manufaturas não hesitam em transferir suas bases de produção para a Índia ou a China. Com raras exceções, produzimos majoritariamente postos de trabalho e ocupações de má qualidade. Atendentes do comércio, peões da construção civil e empregados domésticos não constituem o mundo do bem-estar. Sem desconhecer a importância social do emprego formal, é necessário admitir que o Brasil precisa ampliar rapidamente o peso relativo das ocupações qualificadas no conjunto das ocupações formais e, ainda, avançar consistentemente no sentido de reduzir a informalidade. Esta tarefa envolve entendimentos que extrapolam o campo das relações cambiais e, talvez, dos instrumentos de política macroeconômica. Ainda não aprendemos os segredos do ambiente que acolherá a inteligência coletiva capaz de gerar endogenamente progresso técnico. Parece uma velha questão cepalina, mas não é.

Neste cenário, em que o Estado e os blocos de capitais presentes no país são incapazes de pactuar ações e políticas que nos levem a jogar um outro jogo no capitalismo global, não devemos comemorar nenhum pleno emprego.

ANÁLISE MENSAL

Abril de 2012

Editor:

João Basílio Pereima

Equipe Técnica:

Antonio Luiz Costa Gomes

Ricardo Nascimento

Ronald Conceição

Juros: A suave descida

A dança das moedas

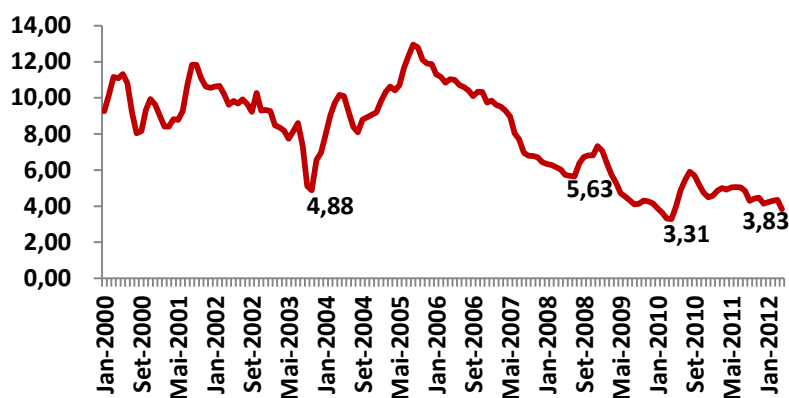
Este encarte é disponibilizado para *download* gratuito no endereço <http://www.economiaetecnologia.ufpr.br>



Juros: A suave descida

A última decisão do Copom, que determinou uma taxa básica nominal de juros em 9,00%a.a. no dia 18 de abril de 2012, avançou mais um passo na estratégia de redução do nível da taxa de juros. Considerando o IPCA dos últimos doze meses, esta taxa *nominal* significa de fato uma taxa *real* de 3,83%a.a. em abril, a segunda menor taxa real de juros desde a implantação do sistema de metas de inflação em julho de 1999 (gráfico 01). Embora não esteja escrito de forma explícita na Ata nº 166, a mais recente, as taxas reais de juros devem baixar ainda mais, após resolvido alguns entraves institucionais como é o caso da remuneração da caderneta de poupança. O movimento de redução da taxa de juros iniciado em setembro de 2011 pelo Banco Central é resultado de uma estratégia de ajuste suave, ministrada por doses homeopáticas inicialmente de 0,50 e nas últimas duas reuniões 0,75 pontos percentuais, havendo possibilidade de mais uma redução na reunião que acontecerá dia 30 de maio de 2012, a depender dos eventos surpresas da economia até lá.

Gráfico 01 – Taxa Básica de Juros Real (Selic)



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Bacen.

Taxa Real = Selic dividida pelo IPCA.

Há quem pense que esta estratégia de redução de juros poderia ter sido implementada com menos timidez e mais rapidez pelo Bacen, mas isso não importa tanto. De fato, o Bacen acelerou um pouco a estratégia nos últimos dois encontros. A questão importante que envolve a suave descida dos juros é a permanência doravante de taxas reais baixas no Brasil. Duas ameaças rondam o futuro: déficits em transações correntes da ordem de US\$60bi ao ano tornaram novamente o Brasil dependente de fluxos financeiros de capital, o

que poderá exigir juros maiores se os ingressos se interromperem; e a ressurgência da inflação no futuro, atualmente um problema aparentemente não ameaçador.

A atual redução dos juros decorre de um ajuste conjuntural da política monetária, para fazer frente à forte desaceleração do crescimento da economia dada pelo pífio PIB de 2,7%a.a. observado em 2011, e de um ajuste estrutural em direção a uma taxa “neutra” de juros mais baixa e condizente com a economia mundial e com uma economia como a brasileira. Enquanto forças conjunturais permanecerem favoráveis, os motivos estruturais prevalecerão e o Bacen poderá dar seguimento à estratégia.

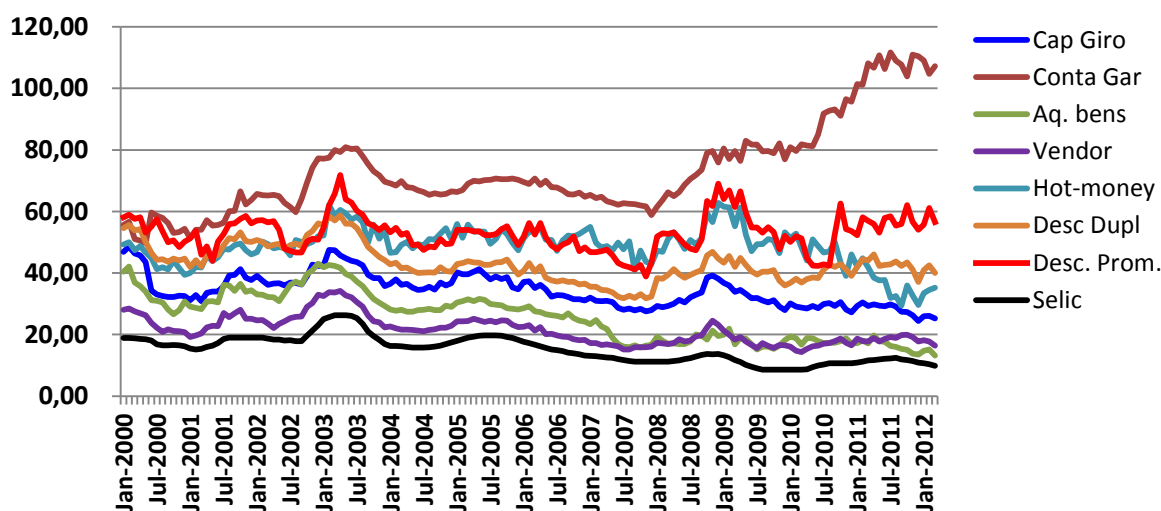
Mas o Brasil é um país viciado em juros. O governo paga juros exorbitantes pela sua dívida. As empresas pagam juros estratosféricos para financiar e girar seus empreendimentos e os consumidores juros lunáticos para financiar o consumo. Além disto, as famílias e pessoas físicas não aceitam menos que 6% de juros ao ano pelos seus depósitos em caderneta. Todo mundo vive de juros neste país. O vício vem de longe, quando instituiu-se no longínquo ano de 1874, ainda no Brasil Império, uma remuneração de 6%a.a.. A intenção inicial do decreto do Imperador era de que os juros da caderneta de poupança e outras operações financeiras não ultrapassassem 6,0%a.a., mas por transformação alquímica o teto virou piso com o passar dos anos e ninguém consegue pensar hoje em juros menor que isso. É uma sedimentação cultural e secular, que agora precisa ser removida. O cuidado meticuloso do governo para desatar o nó górdio da remuneração da poupança reflete esta dificuldade. E fará bem o governo, se encontrar uma solução que de jato diminua os rendimentos da caderneta de poupança por meio da redução da taxa nominal e não através de taxação dos rendimentos. Taxar rendimentos seria uma medida desastrosa, pois manteria o custo de captação dos bancos altos dificultando a redução dos juros na ponta do tomador.

O *spread* bancário brasileiro é reconhecidamente um dos mais altos do mundo, e reflete-se na rentabilidade média sobre o patrimônio líquido de 28%a.a. dos bancos brasileiros, comparados a 15% de outras economias semelhantes. Isto fica claro nas diversas taxas de juros pagas por pessoas físicas e jurídicas, como mostrado nos gráficos 02 e 03 a seguir. As taxas de juros para os tomadores de crédito são múltiplos elevados da taxa básica. Para pessoas jurídicas, o múltiplo da conta garantida chega a quase 6 vezes a taxa básica (ou 500% da taxa básica), e o desconto de duplicata, promissória e *hot-money* é de aproximadamente 3 vezes. O mesmo se repete para o crédito à pessoa física, para quem o caso do múltiplo do cheque especial chega a inacreditáveis, para dizer o mínimo, 9 vezes (ou 800% da taxa básica). É difícil

concluir que tais números sejam resultado de uma correta avaliação de risco e de um eficiente mecanismo de mercado. De fato, tais distorções no preço do dinheiro refletem, de um lado, um poder enorme do setor bancário para fixar o preço do dinheiro, e de outro lado uma certa ignorância dos consumidores, particularmente pessoas físicas, que desconhecem o real significado de uma taxa de juros compostos de 1% ou 2%a.m..

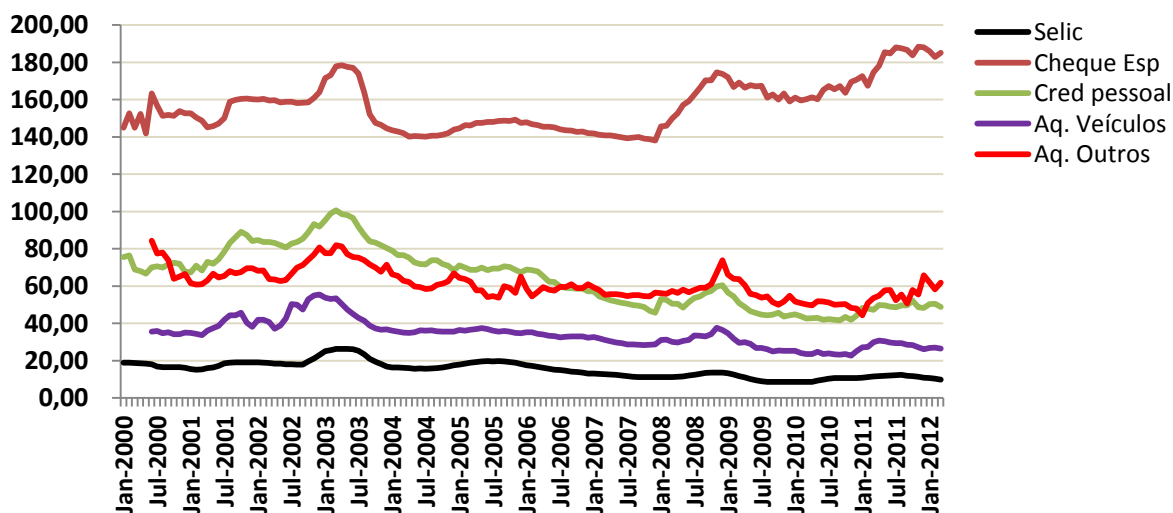
Se a recente redução geral de juros se consolidar, isto será um feito econômico com consequências políticas semelhantes à eliminação da inflação pelo Plano Real em 1994. Poderá ser lembrada pela história econômica como um dos grandes feitos do atual governo.

Gráfico 02 – Taxas Nominais de Juros Pessoas Jurídicas



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Bacen.

Gráfico 03 – Taxas Nominais de Juros Pessoas Físicas



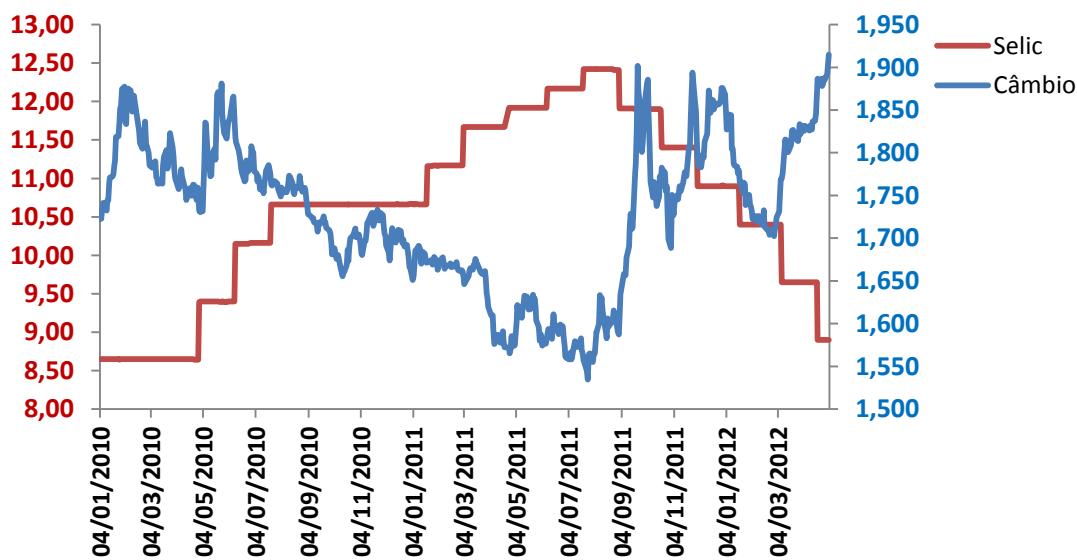
Fonte: Elaborado a partir dos dados do Bacen.

A dança das moedas

Não apenas o real tem apresentado forte flutuação nas últimas semanas e um movimento de desvalorização, mas também outras moedas importantes no comércio internacional têm apresentado mudanças que podem indicar novas relações de longo prazo entre elas. No entanto as flutuações aqui, e lá, são de natureza diferente.

A variação da taxa de câmbio do Brasil decorre basicamente da correção da taxa interna de juros promovida pela política monetária (gráfico 04). O gráfico mostra visualmente a correlação negativa entre taxa de juros e taxa de câmbio desde 2010. A redução dos juros internos desestimula as operações de *carry trade* e os momentos especulativos que forçam a valorização do real quando do vencimento dos contratos futuros. As tradicionais posições vendidas dos bancos e fundos de investimento passam a dar lugar a posições compradas e a especulação se dá agora no sentido inverso, de mais desvalorização.

Gráfico 04 – Taxa de Câmbio R\$/US\$ e Selic



Fonte: Elaborado a partir dos dados do Bacen.

A redução da taxa de juros seguida de desvalorização cambial é um ajuste monetário e cambial necessário para uma economia que precisa crescer competindo num cenário internacional adverso. Enquanto o efeito *pass-through* (que é de aproximadamente 0,40 em 9 meses) não ameaçar a inflação, a combinação de política monetária e cambial atual poderá continuar por mais

um tempo. Em termos de taxa efetiva real de câmbio, (linha verde para o Brasil no gráfico 05 a seguir) ainda há espaço para desvalorizações do real, a qual permanece ainda uma moeda valorizada perante as demais moedas do mundo. Isto pode ser visualizado com a linha verde correndo acima das demais no gráfico 05. Se a nova taxa de câmbio atingir e se mantiver em torno da cotação de R\$/US\$2,00 até 2,20 por um período relativamente longo, um novo movimento de ajuste da balança comercial e transações correntes poderá se efetuar no médio prazo, de forma a reduzir a dependência atual de capital financeiro para fechar as contas externas, deficitárias em US\$ 60bi pelo lado real. Este ajuste cambial e no setor externo será necessário no médio prazo caso o governo deseje manter a taxa de juros baixa. O cenário atual de alta liquidez internacional, criado pelas expansões monetárias americanas e europeias continuará por mais algum tempo, mas é de se imaginar que em algum momento futuro ele irá cessar. Para a sorte do Brasil, não se espera uma retração de liquidez na economia mundial antes dos próximos dois anos, de forma que o país conta com um período longo para ajuste das transações correntes, sem incorrer em riscos elevados de *over-shooting* na taxa de câmbio.

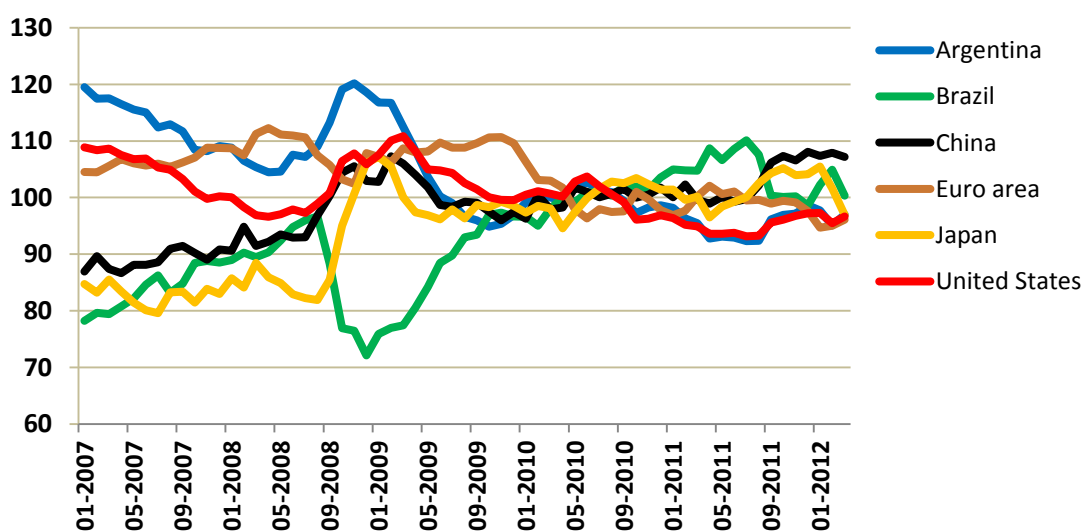
Mas a dança de moedas é mais frenética quando se olha o mercado internacional de moedas. Enquanto o G20 não for capaz de reordenar o sistema monetário internacional e enquanto prevalecer as políticas macroeconômicas discricionárias dos países, a competição por exportação se fará, entre outras estratégias, com o uso de taxas de câmbio desvalorizadas, como estão fazendo a Argentina (linha azul), os EUA (vermelha), e para onde parece estar se dirigindo o Japão (amarela).

No entanto, um ajuste estrutural a muito reclamado pelo mundo inteiro parece estar em curso entre EUA e China principalmente, como forma de reduzir a relação simbiótica entre os dois países. A conhecida dança conjunta entre dólar e yuan renminbi parece estar terminando, com a China dando início a uma valorização de sua moeda como estratégia de internalizar o crescimento econômico fazendo-o depender menos das exportações. Como pode ser visto no gráfico 05, o yuan (linha preta) situou-se abaixo do dólar (linha vermelha) até o fim de 2010, indicando uma moeda chinesa desvalorizada. A partir de 2011 o yuan se valoriza em relação ao dólar e prossegue nesta tendência durante 2012. Se isto se mostrar um ajuste duradouro entre estas duas grandes economias, um novo ambiente internacional poderá estar emergindo, com redução de assimetrias na formação de poupanças internacionais. Os EUA reduzirão seus gigantescos déficits comerciais simultaneamente à redução dos superávits igualmente gigantescos da China.

Para a economia brasileira, o ajuste EUA-China pode não significar muito se a força e o espaço competitivo da China for ocupado pela economia americana, europeia e japonesa, todas desesperadas por aumentar exportações para auxiliar na recuperação econômica do pós-crise e pós-terremoto. Seja qual for a situação da economia mundial, com comércio internacional puxado por chineses, ou por americanos, europeus e japoneses, a posição brasileira requer uma moeda desvalorizada e uma taxa de juros baixa nos próximos anos.

Algo que parece estar começando a se firmar com mais clareza no país.

Gráfico 05 – Índice de Taxas Reais Efetivas de Câmbio



Fonte: Elaborado a partir dos dados do BIS, Bank for International Settlements.

ANÁLISE MENSAL

Maio de 2012

Editor:

João Basílio Pereima

Equipe Técnica:

Antonio Luiz Costa Gomes

Ricardo Nascimento

Ronald Conceição

Queda de juros: marketing ou realidade?

Caminhando para o Pleno Emprego

Esta e outras **Análise Mensal** estão disponíveis para download em:
<http://www.economiaetecnologia.ufpr.br>

Este encarte é disponibilizado para *download* gratuito no endereço <http://www.economiaetecnologia.ufpr.br>



PARANÁ
GOVERNO DO ESTADO
Secretaria da Ciência, Tecnologia
e Ensino Superior

TECPAR
INSTITUTO DE TECNOLOGIA DO PARANÁ

Queda de juros: marketing ou realidade?

Dando continuidade à estratégia de reduzir *estruturalmente* a taxa de juros do Brasil para níveis decentes, o governo disparou em maio corrente mais dois duros e precisos golpes, o primeiro destinado a criar mais espaço para a redução da taxa básica com que opera a política monetária, o segundo para reduzir a taxa de juros na ponta do tomador com que operam consumidores e empresas. O primeiro golpe começou quando o Banco do Brasil anunciou um pacote de redução de juros finais no dia 04 de abril, seguido pelo pacote da Caixa Econômica em 09 de abril, com novas rodadas de redução ainda em curso. O segundo golpe entrou em vigor no dia 04 de maio e alterou as regras de remuneração da caderneta mantendo travado para cima o rendimento da poupança em 6%aa nominal, mas flexibilizando para baixo com 70% da Selic quando esta ficar igual ou cair para menos 8,5%aa. Esperamos, não parem por aí.

Se o segundo golpe atingiu o baço da economia retirando a força primitiva da taxa básica dos juros, o primeiro foi um bem colocado golpe no maxilar do mercado financeiro, daqueles que só o lendário Mohamed Ali sabia encaixar. Ainda tontos, os bancos privados estão tentando assimilar os golpes, especialmente o primeiro, que teve como virtude por em cheque os conceitos e hábitos de se cobrar taxas de juros inimagináveis no Brasil. Num primeiro momento, como mostraremos, o mercado privado tem reagido de forma aparentemente irracional com movimentos desencontrados nas taxas de juros de diversos segmentos, inclusive aumentando em alguns casos. Como é comum em momentos de mudança estrutural, há profusão de argumentos e razões para não baixar juros alguns dos quais abordaremos a seguir.

O efeito imediato do primeiro golpe pode ser observado na tabela 01 a seguir, onde são mostradas as taxas de juros nominais anuais para vários segmentos de mercado e diferentes instituições financeiras, públicas e privadas. Como se verá, considerados os ajustes até o dia 09/05, nem tudo que se diz, é!

Como é possível observar, há grandes diferenças até mesmo entre os bancos públicos Banco do Brasil e Caixa Econômica, o que denota que os movimentos não estão bem coordenados. As taxas de juros apresentadas são as posições médias semanais das operações de cada banco tomadas no dia 15/02, antes das duas mudanças, e 09/05, algumas semanas depois das medidas anunciadas. A data de 15/02, recuou um pouco mais aquém de 30 dias para

minimizar a influência de expectativas futuras no comportamento precificador das instituições bancárias, especialmente as públicas.

Tabela 01. Taxas de Juros por Banco e Modalidade (%aa)
Divulgação em 15/02/2012* e 09/05/2012**

Modalidade	Itaú-Unibanco		Bradesco		Santander	
	15/02	09/05	15/02	09/05	15/02	09/05
Pessoa física						
Cheque Especial	177,27	173,32	174,83	173,92	223,56	224,98
Crédito Pessoal	68,81	54,11	81,23	71,15	51,28	54,65
Aquisição veículos	24,60	20,84	22,42	21,56	21,41	22,85
Aquisição Bens	-	-	46,27	49,02	25,05	41,25
Pessoa jurídica						
Desconto de Duplicatas	42,58	40,92	49,71	47,30	39,94	38,16
Capital Giro Prefixado	26,97	23,43	33,70	31,22	25,64	25,64
Conta Garantida	138,18	134,22	52,16	55,91	157,76	153,50
Aquisição Bens	23,29	19,84	23,29	21,84	18,86	19,28
Capital Giro Flutuante	18,58	16,63	15,94	13,76	13,49	14,71
Modalidade	HSBC		Banco do Brasil		Caixa Econômica	
	15/02	09/05	15/02	09/05	15/02	09/05
Pessoa física						
Cheque Especial	212,48	218,67	171,22	166,76	152,10	66,12
Crédito Pessoal	67,07	67,46	35,75	35,12	33,55	27,42
Aquisição veículos	21,13	17,74	21,41	18,30	23,29	24,31
Aquisição Bens	61,96	69,59	28,78	25,49	93,61	105,13
Pessoa jurídica						
Desc. Duplicatas	38,64	37,99	32,15	28,17	33,39	30,15
Capital Giro Prefixado	26,82	28,48	21,13	19,70	24,02	14,03
Conta Garantida	187,52	184,07	94,93	81,03	-	-
Aquisição Bens	20,13	20,56	19,70	20,70	9,77	12,28
Capital Giro Flutuante	15,80	12,55	14,16	16,90	15,12	15,53

Fonte: Banco Central do Brasil.

* Média das operações do período de 09/02/2012 à 15/02/2012.

** Média das operações do período de 03/05/2012 à 09/05/2012.

Até o momento, em geral, a redução (as mais acentuadas em azul) foi feita de forma tímida por parte dos bancos, tanto públicos quanto privados. As reduções realmente relevantes ocorreram por parte da Caixa Econômica Federal nas modalidades de cheque especial à pessoa física com redução de 152,10%aa para 66,12%aa, uma queda de impressionantes 86 pontos percentuais e Capital de Giro Prefixado com redução de 24,02%aa para 14,03%aa entre 15/02 e 09/05. Quedas significativas, mas isoladas. Pelo restante dos dados da tabela 01 vemos que, tanto bancos públicos quanto privados, ainda não realizaram as reduções esperadas e *anunciadas* em suas principais modalidades de crédito e em geral a queda de juros não é generalizada entre os segmentos, nem entre os bancos. *O que se observa em geral é muito barulho e marketing e pouca mudança.*

Dado o curto período de tempo entre as medidas, entende-se que algumas taxas de juros ainda não tenham caído e o mercado esteja tentando achar o equilíbrio em relação a concorrência.

O difícil de entender é o que aconteceu com as taxas de juros do Santander e HSBC que aumentaram no período chegando mesmo a quase dobrar no caso de Aquisição de Bens de pessoas físicas, que passou de 25,05%aa para 41,25%aa, bem como é difícil explicar ainda o aumento de aquisições de veículos e bens na Caixa Econômica, que entre os bancos públicos é quem mais agressivamente estaria reduzindo os juros.

Uma das explicações para que as taxas não tenham caído significativamente em todos os segmentos e carteiras é que os bancos precisam de tempo para “casar” suas estratégias e carteiras de captação e aplicação. Muitas operações de empréstimos em andamento estão lastreadas em captações que ainda não incorporaram totalmente a tendência de baixa dos juros. Mas isso não elimina de todo o altíssimo custo do cheque especial, crédito pessoal e conta garantida. Não há custo de captação que justifique tais taxas.

As justificativas utilizadas pelos bancos para cobranças de altos *spreads* tem sido em primeiro plano o custo da inadimplência e em segundo a cobrança de impostos. No entanto um conhecido estudo do Banco Central realizado em 2011¹ mostra que o principal componente do *spread* é a margem de lucro antes dos impostos a qual representou em 2010 mais da metade do *spread* com 54,62% (tabela 02).

Tabela 02. Decomposição do *spread* prefixado

Componente	2007	2008	2009	2010
<i>Spred</i> total	100,00	100,00	100,00	100,00
Custo Administrativo	15,15	10,16	14,25	12,56
Inadimplência	28,42	26,71	30,59	28,74
Compulsório, Subsídios, Encargos e FGC ⁽¹⁾	6,45	5,23	5,26	4,08
Margem Bruta, Erros e Omissões	46,98	57,9	49,91	54,62
Impostos Diretos	16,04	23,2	19,97	21,89
Margem Líquida, Erros e Omissões	30,95	34,69	29,94	32,73

Fonte: Banco Central:

Nota: ⁽¹⁾ Fundo Garantidor de Crédito (FGC).

¹ Banco Central do Brasil, 2010. Relatório de Economia Bancária e Crédito, disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Pec/Depep/Spread/REBC2010.pdf>.

A metodologia do Banco Central não cobre a carteira completa das operações dos bancos e não inclui, por exemplo, crédito direcionado, imobiliário e outros. Isto não inviabiliza o cálculo, como querem alguns analistas, e demonstra que nos segmentos de crédito livre, onde o poder de discriminação de preços do setor é maior, o *spread* é realmente exorbitante. Há, portanto, muito espaço para baixar os juros, sem comprometer a viabilidade do negócio bancário, especialmente nos segmentos de crédito livre.

Os altos *spreads* em geral são justificados como sendo consequência de alta inadimplência e impostos. Os bancos argumentam com frequência que o custo da inadimplência é muito grande no Brasil e que este é um dos fatores que encarece o crédito, na medida em que o risco de crédito é incorporado no *spread*. No entanto o receio de aumento da inadimplência, não é plausível, pelo menos até o momento presente.

Tabela 03. Operações de crédito por níveis de risco (Março de 2012*)

Segmento	R\$ milhões	Níveis de risco %								
		AA	A	B	C	D	E	F	G	H
Setor privado										
Saldo do mês anterior	1.954.849	22,1	43,2	17,2	9,1	2,6	1,0	0,8	0,6	3,3
Saldo do mês atual *	1.984.994	22,6	43,3	16,9	9,0	2,5	1,0	0,8	0,6	3,2
Indústria		sub-total		82,6						
Saldo do mês anterior	412.272	43,2	29,6	15,9	6,0	2,3	0,7	0,5	0,4	1,4
Saldo do mês atual	420.213	43,1	29,8	16,3	5,6	2,1	0,8	0,4	0,4	1,4
Habitação										
Saldo do mês anterior	210 674	13,2	50,7	13,3	17,2	1,0	0,4	0,3	0,3	3,4
Saldo do mês atual	216 865	13,0	51,7	13,0	16,8	1,0	0,4	0,3	0,3	3,3
Rural										
Saldo do mês anterior	141 813	20,8	23,9	35,4	11,4	3,4	0,9	0,7	0,5	3,0
Saldo do mês atual	143 813	20,6	24,6	35,5	11,1	3,2	0,9	0,6	0,5	3,0
Comércio										
Saldo do mês anterior	203 885	28,2	32,3	19,3	9,9	3,8	1,0	1,1	0,7	3,6
Saldo do mês atual	207 271	29,0	32,0	19,3	9,9	3,6	1,1	1,0	0,7	3,4
Pessoas físicas										
Saldo do mês anterior	641 967	3,3	65,3	12,3	7,8	2,5	1,4	1,2	1,0	5,2
Saldo do mês atual	645 109	4,3	65,3	11,1	8,0	2,5	1,4	1,2	1,0	5,1
Outros serviços										
Saldo do mês anterior	344 237	34,4	28,3	21,9	8,7	2,8	1,0	0,6	0,4	1,9
Saldo do mês atual	351 723	34,7	28,2	21,8	8,7	2,7	1,0	0,6	0,4	1,9

Fonte: Banco Central do Brasil. *Dados preliminares

Uma análise dos dados sobre risco de crédito revela que o risco é muito baixo e se mantém estável, conforme mostrado na tabela 02. A tabela mostra apenas o mês de março, no entanto não houve mudanças significativas se

comparadas com períodos anteriores nos últimos 12 meses e as variações entre o mês de fevereiro e março de 2012 são praticamente nulas, em que pese o curto período de tempo. Outra informação importante revelada pela tabela 02 é o fato de que 82,6% das operações de crédito do setor privado que totalizaram R\$ 1,984 trilhões, estão concentradas em operações de baixo risco, classificadas entre AA, A, B. Na tabela 03 se observa que no crédito concedido ao setor privado, 65,9%, estão nas classificações de risco nível AA e A e 25,9% estão nas classificações de risco B e C. Na indústria 72,8% estão nos níveis AA e A, 21,9% estão nos níveis B e C, e no crédito concedido a pessoa física 69,6% estão nos níveis AA e A e 19,1% estão nos níveis B e C. Os dados nos mostram que no setor privado como um todo 95,8% do crédito concedido é pago com até 60 dias de atraso (até risco C). No crédito à pessoa física esse número é 94,7%. Temos aqui que mais de 90% do crédito concedido no Brasil ao setor privado, é concedido à bons pagadores, ou seja, isso contradiz o valor cobrado nos juros da taxa de inadimplência pelos bancos, e que como vimos corresponde a mais de ¼ do spread total.

O temor de que o sistema bancário, ou a indústria bancária, não vá suportar a redução de juros não se sustenta. Se ela consegue operar com menores taxas de juros no resto do mundo, porque não o faria aqui no Brasil? Afinal de contas, o que o capitalismo brasileiro tem de tão diferente que outros sistemas capitalistas? Se Mohamed Ali aguentou 12 assaltos com o maxilar quebrado na luta com Ken Norton em 1973, porque o capitalismo financeiro brasileiro não é capaz de suportar dois ou três golpes nas altas margens de lucros do sistema financeiro? Esta é uma resposta que o tempo vai nos dar.

Caminhando para o Pleno Emprego

O ciclo de crescimento econômico iniciado em 2004 teve como uma das consequências aproximar a economia brasileira, pela primeira vez em sua história, de uma situação de *pleno emprego*. Embora haja um contingente muito grande de população ainda não absorvido pela economia formal e vivendo em situação de pobreza, há também uma dificuldade crescente do setor produtivo em encontrar oferta de trabalho qualificado em diversos setores da economia. Setores com baixa produtividade da mão-de-obra, como construção civil, não conseguem preencher a demanda, refletindo-se em aumentos salariais, fenômeno que se repete em outros setores, especialmente com mão de obra qualificada. Uma tal proximidade do pleno emprego já está mudando as relações salariais numa economia capitalista que desde sempre foi altamente concentradora de renda, geradora de altíssimas taxas de lucros com crescimento econômico baseado em regime *profit-led* (puxado por lucros). O aumento real de rendimentos do trabalho em 40% desde 2003 é um sintoma que como o capitalismo brasileiro é viciado em altos lucros e possui uma grande margem para absorver aumentos de salários. E mais ainda, que este aumento de salários foi uma das bases de sustentação do crescimento recente, puxado pela demanda (*wage-led*).

Apesar da crise de 2008 e sua segunda fase recessiva de 2012 mudar o cenário conjuntural brasileiro para baixo crescimento, estes dois episódios não encobrem uma mudança até certo ponto estrutural do mercado de trabalho que é a aproximação do pleno emprego.

O rol de evidências positivas que favorecem a tese do pleno emprego gira em torno, essencialmente, *i*) da redução sistemática do crescimento da taxa geométrica da população; *ii*) do aumento significativo da população ocupada nas regiões metropolitanas; *iii*) do aumento do rendimento médio efetivo do trabalhador.

O cálculo da taxa de desemprego ou sua contrapartida do pleno emprego requer alguns cuidados metodológicos, pois a medida de desemprego pode variar conforme o conceito utilizado. Mas em geral todas as formas de cálculo de desemprego apontam significativa queda especialmente desde 2004. Também deve-se levar em conta a diferença entre o setor formal e a imensa população sub-empregada no setor informal. Em geral assumimos que é possível haver pleno emprego *produtivo*, quando as empresas não conseguem

contratar porque não existe mão-de-obra na quantidade e qualidade desejada, e ao mesmo tempo haver desemprego *social* quando um grande contingente de pessoas não consegue acessar o mercado de trabalho e ofertar mão de obra por limitações de conhecimento e destreza. Uma das críticas recorrentes para a hipótese do pleno emprego reside no fato de que o mercado de trabalho no país é marcado por alto nível de informalidade, baixos salários e empregos precários; de fato, existe atualmente exército de mão-de-obra disfarçado em formas diversas de sub-emprego, jornadas de trabalho parciais e executadas, em grande parte, em funções de serviços terceirizados. Por outro lado, reforçando a hipótese do pleno emprego, existe a escassez de mão-de-obra qualificada, o que faz persistir a baixa competitividade e fraca eficiência das empresas brasileiras. O mercado de trabalho não é homogêneo e a mobilidade de mão-de-obra no curto ou médio prazo é muito baixa. Educação, qualificação e maior grau de mobilidade, consomem um tempo que só o longo prazo é capaz de prover e cuja métrica não é em anos, mas talvez em décadas.

As evidências de que o Brasil caminha para o pleno emprego podem ser vistas na tabela 04.

Tabela 04. População, Emprego e Crescimento no Brasil

Anos	População (% a.a.)	PEA ¹ (% a.a.)	Pessoal Ocupado ²	Taxa de Desemprego ³	PIB (% a.a.)
1992	1,63	-	15.269	-	-0,47
1993	1,60	1,47	15.354	-	4,67
1994	1,58	-	15.897	-	5,33
1995	1,55	4,65	16.214	-	4,42
1996	1,53	-0,67	16.509	-	2,15
1997	1,51	2,95	16.415	-	3,38
1998	1,50	2,30	16.409	-	0,04
1999	1,49	5,40	16.585	-	0,25
2000	1,49	censo	17.318	-	4,31
2001	1,47	4,09	17.430	-	1,31
2002	1,43	3,33	18.147	10,5	2,66
2003	1,37	1,93	18.944	10,9	1,15
2004	1,31	2,72	19.526	9,6	5,71
2005	1,25	2,92	19.928	8,3	3,16
2006	1,18	1,14	20.362	8,4	3,96
2007	1,11	1,33	20.882	7,4	6,09
2008	1,05	1,71	21.507	6,8	5,17
2009	0,98	2,20	21.815	6,8	-0,33
2010	0,92	censo	22.450	5,3	7,53
2011	0,86	-	22.734	4,7	2,73
Acum. 1993-2011	28,4%	-	48,9%	-	86,3%

Fonte: elaborado a partir de dados do IBGE.

Nota: ⁽¹⁾População Economicamente Ativa (PEA), com base na PNAD. Nos anos em que há censo a PNAD não é realizada. ⁽²⁾Pessoal Ocupado nas Regiões Metropolitanas. ⁽³⁾Taxa de Desemprego verificado no mês de dezembro nas Regiões Metropolitanas [nova metodologia da PME/IBGE, implantada a partir de 2002].

Enquanto a taxa de crescimento populacional e a taxa de crescimento da PEA estão diminuindo ao longo do tempo, o número de pessoal ocupado está aumentando e a taxa de desemprego diminuindo. Ao longo de 19 anos (1993-2011) a variação acumulada da população é 28,4% enquanto que do pessoal ocupado foi de 48,9% e do PIB 86,3%. Esta diferença claramente revela um movimento duradouro de crescimento do emprego bem acima do crescimento populacional impulsionado pelo crescimento do PIB.

Sinais de pleno emprego, ou de aproximação de tal realidade, também aparecem no comportamento dos salários, os quais têm aumentado em termos reais e de forma contínua na última década. Há na teoria econômica do trabalho duas abordagens para as relações entre crescimento, emprego e remuneração do trabalho. A abordagem dualista de *Arthur Lewis* (1954) e Harris e Todaro (1970)² e a abordagem chamada *job search*³. A abordagem dualista opera no longo prazo e considera que enquanto o setor atrasado da economia for grande a expansão econômica do setor desenvolvido poderá absorver mão de obra pagando um salário relativamente baixo, superior a ponto de atrair trabalhadores mas próximo ao salário vigente no setor atrasado, ou do setor informal, suficiente para garantir altos lucros. Os salários são baixos e constantes, mesmo no setor desenvolvido. O problema da mobilidade de mão de obra entre os setores não é um entrave, pois as mudanças ocorrem num intervalo de tempo suficientemente grande para haver adaptação da mão de obra atrasada às exigências do setor desenvolvido. Os salários começariam a subir somente quando a oferta de mão de obra deixa de ser ilimitada. Por outro lado, a teoria de baseada em mecanismo de mercado de trabalho do tipo *job-search* explora a dinâmica do mercado de trabalho como uma busca de melhores resultados em termos de trabalho, remuneração e lazer onde interagem ofertantes (trabalhadores) e demandantes (firmas) em ambiente de incerteza. Segundo a abordagem *job-search* o mecanismo de busca e decisão dos agentes, trabalhadores e firmas, não é perfeito e diferentes níveis de salários e desemprego podem emergir das relações de mercado, especialmente se o mercado de trabalho for, de alguma forma, segmentado.

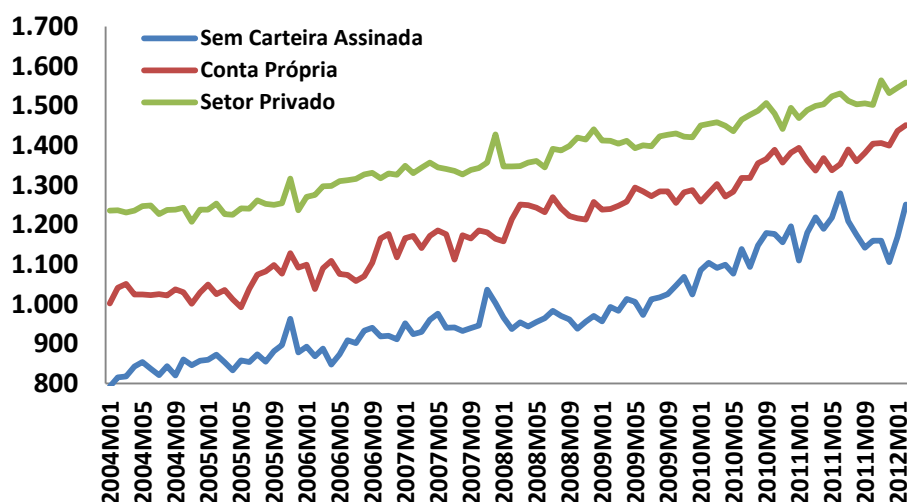
Em um trabalho publicado em 2011 intitulado *Expansão Econômica e aumento da formalização das relações de trabalho: uma abordagem através*

² HARRIS, J. R.; TODARO, M. P. Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *American Economic Review*, v. 60, p. 126-142, 1970.

³ Um bom resumo desta literatura encontra-se em Kiefer, Nicholas M. & Neumann, George R. (1989), *Search models and applied labor economics*, Cambridge-USA: Cambridge University Press.

das contratações, Corseuil e Foguel⁴, usando a teoria baseada em *search models* (mecanismos de buscas) fornecem evidências empíricas de que o mercado formal, não necessariamente o mercado de trabalho ligado ao setor desenvolvido da economia, mas apenas o setor formal indistintamente, durante um ciclo expansionista, se alimenta primeiro de trabalhadores oriundos do grupo de desempregados e somente numa segunda fase de trabalhadores oriundos do grupo de trabalhadores informais. A razão se deve ao fato de que trabalhadores desempregados possuem salário de reserva menor que os trabalhadores informais, os quais bem ou mal possuem alguma renda. Daí a preferência das empresas por desempregados ao invés de trabalhadores informais. Assim, espera-se que quando o estoque de mão de obra desempregada for suficientemente baixo a demanda de mão de obra atingirá o setor informal e os rendimentos e salários começarão aumentar ali. De fato, de acordo com o Boletim de Mercado de Trabalho do IPEA⁵, as estatísticas do setor informal de trabalho no Brasil apontam para uma sistemática elevação dos rendimentos do setor informal, cujos rendimentos reais efetivos subiram 40% em termos reais de R\$816,46 em 2003 para R\$ 1.140,59 em novembro de 2011 (IPEA, tabela V.4, p A26). Ao mesmo houve uma redução no índice de informalidade de 58% em 1999 (IPEA, gráfico 7, p 37) para menos de 35% em 2011 (IPEA, gráfico 6, p. 20). A elevação real dos rendimentos do trabalho desagrupados são mostrados no gráfico 01, o qual mostra um aumento generalizado de rendimentos.

Gráfico 01. Rendimento Médio Efetivo do Trabalhador (2004-2011)



Fonte: elaborado a partir de dados da PME/IBGE.

⁴ IPEA, Texto de Discussão nº 1571, disponível em:
http://www.ipea.gov.br/porta1/images/stories/PDFs/TDs/td_1571.pdf

⁵ IPEA, Mercado de Trabalho: conjuntura e análise, ano 17, fevereiro de 2012, disponível em:
http://www.ipea.gov.br/porta1/images/stories/PDFs/mercadoetrabalho/bmt50_completo.pdf

A caracterização do pleno emprego não é uma tarefa trivial para economia, e, por incrível que pareça, ainda não dispomos de um indicador suficientemente claro que indique que uma economia chegou ou não no pleno emprego. A taxa de desemprego, embora sirva à muitos propósitos, é a melhor aproximação, mas é uma informação incompleta. Em geral afirmações do tipo “a economia está em pleno emprego” é feita a partir de impressões gerais ou conclusões subjetivas, mais que objetivas. Em geral a constatação de pleno emprego é feita com utilização simultânea de vários indicadores do mercado de trabalho, como foi realizado na análise acima. Todos indicando na mesma direção no Brasil, caso a economia continue crescendo num ritmo de 4 a 5%aa nos próximos períodos.

E se o pleno emprego é uma realidade próxima para sociedade brasileira, como afirmamos que o seja, então o país ingressará uma nova fase da dinâmica econômica até o momento desconhecida tanto pelas empregas, quanto pelos trabalhadores e governo. Apenas sabemos o que é pleno emprego no Brasil por estudo da teoria econômica e sociológica, na prática desconhece o que seja pleno emprego e a sociedade como um todo não está preparada para isso, muito menos as políticas públicas. Uma das grandes questões que serão levantadas doravante é o modelo de crescimento brasileiro, até o momento sustentado por acumulação de capital pura e simples, isto é, ampliação do estoque de capital físico e trabalho. No pleno emprego, a única forma de crescimento da renda per capita é via progresso tecnológico e a política educacional e tecnológica do país neste ponto, comparativamente está não apenas atrás do resto do mundo, como está muito aquém das novas realidades que se aproximam com velocidade. Neste aspecto, especialmente o educacional, o país está atrasado em relação a si mesmo. Neste novo cenário, políticas macroeconômicas tradicionais têm pouco a oferecer, senão garantir estabilidade de preços, câmbio e do sistema financeiro.

ANÁLISE MENSAL

Junho de 2012

Editor:

João Basílio Pereima

Equipe Técnica:

Antonio Luiz Costa Gomes

Ricardo Nascimento

Ronald Conceição

**Queda de juros: marketing ou
realidade II ?**

Nós, os líderes do G20, reunidos...

Esta e outras **Análise Mensal** estão disponíveis para download em:
<http://www.economiaetecnologia.ufpr.br>

Este encarte é disponibilizado para *download* gratuito no endereço <http://www.economiaetecnologia.ufpr.br>



Queda de juros: marketing ou realidade II?

Na edição da **Análise Mensal** de maio/2012 (“Queda de juros: marketing ou realidade?”), constatamos que as reduções nos juros cobrados diretamente ao consumidor pelos bancos não tiveram quedas satisfatórias de acordo com os objetivos do governo, e que a parcela do *spread* bancário referente ao custo da inadimplência não pode ser justificada pelos bancos já que, como visto, na média aproximadamente 95% dos empréstimos negociados estão nas classificações AA, A, B e C de risco de crédito. Como apontado, a queda de juros em operações finais foram isoladas, e constatou-se inclusive aumento de juros em alguns segmentos e bancos, contrário ao anunciado e propagado. Passado mais 30 dias e já decorrido um tempo maior para ajustes das estratégias de precificação e carteiras de captação e aplicação, voltamos à importante pergunta: o que está acontecendo com os juros ao consumidor? Caíram? O governo está conseguindo induzir a competição no setor bancário via bancos públicos. A resposta para às duas últimas perguntas é: não e não. Os casos de baixa continuam sendo casos isolados e insignificantes.

Usando o mesmo critério de análise do mês anterior sobre os juros ofertados diretamente ao consumidor, a tabela 01 mostra as taxas médias semanais de juros cobradas em cada umas modalidades de crédito, segmentando o mercado entre pessoas físicas e jurídicas. No mês passado comparamos a posição do dia 15/02 com 09/05. Agora comparamos 15/02 com 15/06 e constatamos que um mês depois as reduções continuam sendo pequenas. Em geral, as taxas de juros baixaram entre 1,0 até 4,0 pontos percentuais do nível em que estavam no mês passado. No entanto, dado o elevadíssimo nível, 1,0 até 4,0 pontos percentuais no ano significam quase nada. O caso dos cheques especiais permanece emblemático. O Banco do Brasil, por exemplo, chegou a cobrar 171,22% a.a. em 15/02, diminuiu para 166,76% a.a. em 09/05 e depois diminuiu para 161,79% a.a. em 15/06. Em termos percentuais, isto significa uma redução no preço do cheque especial de apenas 5,8%. O mesmo acontece para outros casos.

Os bancos, na verdade, não ficaram imunes às pressões do mercado. Apesar de insignificante, observa-se nestes últimos 30 dias uma baixa geral. A insignificância deve-se à estratégia dos bancos em testar o mercado, a reação dos consumidores e a concorrência. O marketing tem sido mais forte que a realidade e parece que, infelizmente, os consumidores estão engolindo o gosto amargo dos juros brasileiros. O caso do Banco do Brasil merece destaque, pois

o governo, apesar de acionista majoritário, não conseguiu intervir na lógica de mercado do banco, que segue operando com taxas de juros muito próximas às de fevereiro, antes de iniciar os movimentos de queda. O leitor atento também observará que permanecem os diferenciais entre os bancos. A Conta Garantida, por exemplo, pode ser encontrada por 53.76% a.a. no Bradesco, até 180% a.a. no HSBC. O mesmo ocorre com Aquisição de Bens e outras modalidades de crédito.

Tabela 01. Taxas de Juros por Banco e Modalidade (% a.a.)

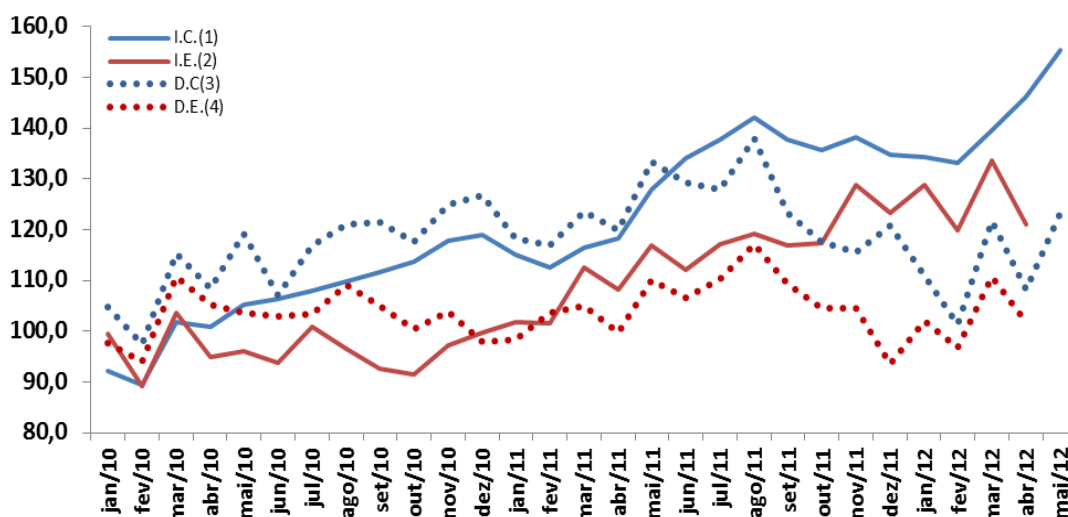
Modalidade	Itaú-Unibanco		Bradesco		Santander	
	15/02	15/06	15/02	15/06	15/02	15/06
Pessoa física						
Cheque Especial	177,27	168,83	174,83	171,82	223,56	223,92
Crédito Pessoal	68,81	49,02	81,23	61,96	51,28	44,08
Aquisição veículos	24,60	19,70	22,42	19,84	21,41	19,14
Aquisição Bens	-	-	46,27	28,32	25,05	-
Pessoa jurídica						
Desconto de Duplicatas	42,58	38,64	49,71	45,93	39,94	35,75
Capital Giro Prefixado	26,97	21,13	33,70	28,32	25,64	21,27
Conta Garantida	138,18	135,27	52,16	53,76	157,76	154,63
Aquisição Bens	23,29	21,56	23,29	20,41	18,86	17,60
Capital Giro Flutuante	18,58	16,08	15,94	13,35	13,49	13,08
Modalidade	HSBC		Banco do Brasil		Caixa Econômica	
	15/02	15/06	15/02	15/06	15/02	15/06
Pessoa física						
Cheque Especial	212,48	215,56	171,22	161,79	152,10	65,16
Crédito Pessoal	67,07	61,77	35,75	31,37	33,55	25,78
Aquisição veículos	21,13	18,58	21,41	14,57	23,29	20,27
Aquisição Bens	61,96	64,22	28,78	24,75	93,61	95,60
Pessoa jurídica						
Desc. Duplicatas	38,64	35,12	32,15	23,14	33,39	29,23
Capital Giro Prefixado	26,82	32,92	21,13	17,88	24,02	13,62
Conta Garantida	187,52	180,65	94,93	85,42	-	-
Aquisição Bens	20,13	19,99	19,70	18,16	9,77	12,55
Capital Giro Flutuante	15,80	11,22	14,16	16,21	15,12	13,22

Fonte: Banco Central do Brasil. [Divulgação em 15/02/2012* e 15/06/2012**]

Um dos argumentos que tem sido usado para justificar a lenta, isolada e quase inexistente queda de juros na ponta do tomador tem sido o aumento recente da inadimplência. Sendo assim, é de grande interesse analisar os dados da inadimplência para elucidarmos algumas questões como, qual a relação entre a inadimplência e a demanda por crédito? Qual a parcela desse aumento nas operações bancárias e não bancárias de crédito? Existe correlação entre a queda da taxa básica de juro e aumento da inadimplência?

Ao analisarmos os dados sobre inadimplência e demanda por crédito de consumidores e empresas no gráfico 01, constatamos que na média entre os meses de novembro de 2011 a maio de 2012 não houve aumento na demanda por crédito do consumidor, mesmo caindo a taxa básica de juro no período. Também no mesmo período verificamos que não houve aumento no crédito demandado pelas empresas (DC e DE, linhas pontilhadas). Em contrapartida, se verifica aumento na inadimplência do consumidor (IC) a partir do mês de fevereiro até maio de 2012, enquanto a inadimplência das empresas permanece inalterada na média dos mesmos meses. Ou seja, a ideia de aumento da inadimplência com o aumento na demanda por crédito parece não ser plausível, já que se verifica um aumento da inadimplência sem a correlata elevação na demanda por crédito, tanto entre consumidores quanto empresas.

Gráfico 01. Indicador de Inadimplência e Demanda e Crédito
(Média de 2009 = 100)



Fonte: Serasa Experian. Acesso em 15/05/2012.

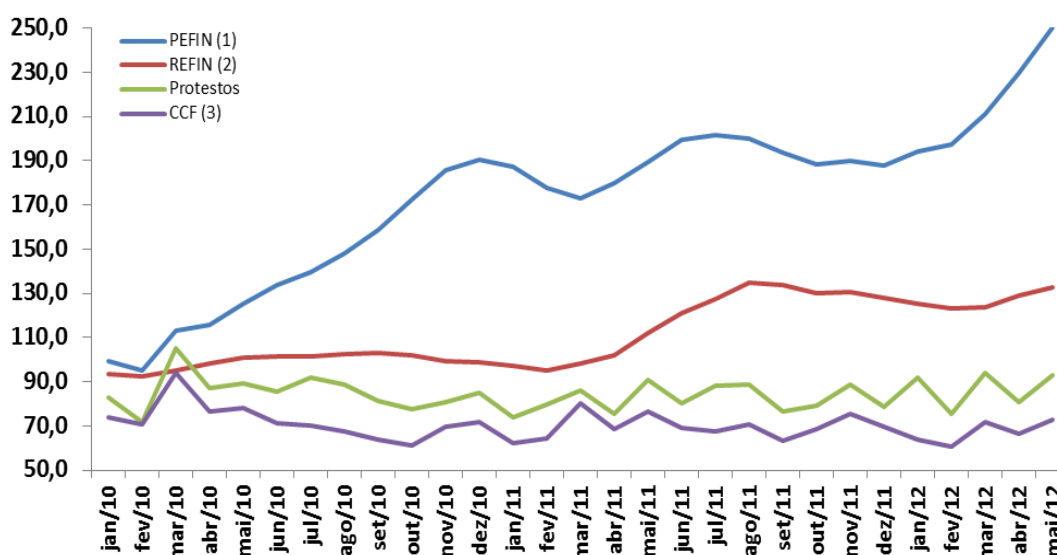
- (1) IC - Inadimplência do consumidor.
- (2) IE - Inadimplência das empresas.
- (3) DC - Demanda por crédito do consumidor.
- (4) DE - Demanda por crédito das empresas.

Muito importante para essa análise é descobrir de onde vem esse aumento da inadimplência dos consumidores nos últimos meses e qual é a parcela dessa inadimplência que de fato compõe parte das operações bancárias.

O gráfico 02 mostra os dados da inadimplência do consumidor dividido em quatro tipos de dívidas. Protestos e cheques devolvidos por insuficiência de fundos (2ª. devolução), não apresentam variações significantes. Já a parcela de dívidas em atraso junto às financeiras, cartões de crédito e empresas não financeiras, tem uma elevação muito alta a partir de dezembro de 2011 até

maio de 2012. Mas o que é mais interessante de se notar é que as dívidas em atraso junto aos bancos estão no mesmo patamar desde agosto de 2011. Essa é uma informação muito relevante, pois podemos notar que o aumento da inadimplência está concentrado nas instituições financeiras não bancárias (linha azul), enquanto que a inadimplência do setor bancário está estável a partir de agosto de 2011. O grande ciclo generalizado de aumento de inadimplência ocorreu no primeiro semestre de 2011, quando as taxas de juros estavam em elevação por conta da política monetária restritiva da época. A concentração da inadimplência no segmento não bancário sugere que elas estejam mais concentradas no comércio e atingem uma classe de consumidores de baixa renda, talvez classe E e D, ou C, que não tendo acesso ao setor bancário, financia seu consumo em financeiras ou com cartões de pagamento.

Gráfico 02. Indicador de Inadimplência do Consumidor
Sem Ajuste Sazonal (Média de 2009 = 100)



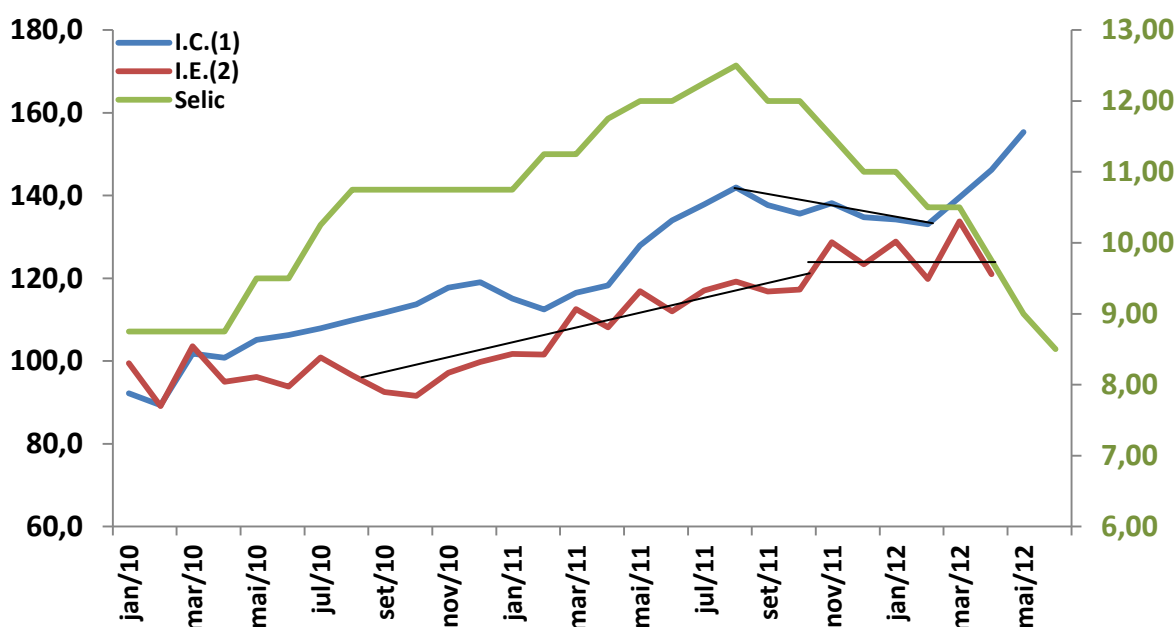
Fonte: Serasa Experian. Acesso em 15/05/2012.

- (1) PEFIN - Fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso junto às financeiras, cartões de crédito e empresas não financeiras (não bancárias).
- (2) REFIN - Fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso junto aos bancos
- (3) CCF - Fluxo mensal de cheques devolvidos por insuficiência de fundos (2ª. devolução)

Além da concentração no setor não bancário, outro mito importante a cerca do aumento da inadimplência que não se sustenta é sua vinculação com a queda da taxa de juros. Atendo-se ao ciclo atual, como mostrado no gráfico 03, a correlação entre inadimplência e taxa básica de juros é positiva, isto é, quando os juros aumentam a inadimplência aumenta e quando os juros caem a inadimplência cai. O grande e generalizado aumento dos índices de inadimplência ocorreu entre maio de 2010 e agosto de 2011, durante o ciclo de aumento da taxa básica de juro quando a política monetária estava voltada ao

combate da inflação no primeiro ano do governo Dilma. No período de agosto de 2011 até fevereiro de 2012 quando a taxa básica de juros Selic começou a cair houve redução nas taxas de inadimplência do consumidor. No caso das empresas a inadimplência manteve-se inalterada neste mesmo período. Se excluirmos a redução dos juros como causador do aumento da inadimplência, e levarmos em conta que não houve aumento de demanda por crédito, como mostrado no gráfico 02, o que poderia explicar o aumento da inadimplência do consumidor é o acúmulo de dívidas criadas entre 2010 e 2011, período em que a economia brasileira sofreu um forte empuxo de demanda, manifestado no crescimento de 7,53% em 2010.

**Gráfico 03. Indicador de Inadimplência do Consumidor e Empresas
(Média de 2009 = 100) e Taxa Selic**



Fonte: Serasa Experian. Banco Central. Acesso em 15/05/2012.

(1) IC - Inadimplência do consumidor.

(2) IE - Inadimplência das empresas.

Marketing ou realidade? As taxas de juros na ponta do tomador ainda não caíram como anunciado e não há motivos concretos para esta resistência. O aumento da inadimplência, tal como superfluamente veiculado, não pode ser usado como argumento pelos bancos, pois a inadimplência se restringe ao consumidor e não às empresas, e não atinge o setor bancário, mas tão somente o setor não bancário. Continua prevalecendo o poder de fixar preços dos bancos, num mercado imperfeito e oligopolista.

Nós, os líderes do G20, reunidos...

Assim começa a declaração oficial dos líderes do G20, cujo encontro de cúpula de dois dias terminou no dia 19/06. Desafiados pela deterioração das condições econômicas nos países desenvolvidos, pelo recrudescimento da competição e protecionismo, pelo deslocamento relativo de poder econômico em direção aos países em desenvolvimento e pela instabilidade do sistema monetário e financeiro mundial, e pela incapacidade das instituições globais em gerenciar os problemas e implementar soluções, os líderes do G20 passaram a se reunir regularmente pelo menos uma vez por ano desde 2008, na tentativa de encontrar soluções de governança local e global que aflige uma economia mundial integrada economicamente, mas fragmentada politicamente em Estados Nações. Mudanças no sistema monetário (SMI) e financeiro (SFI) têm sido adotadas desde então, mas nenhuma de cunho estrutural. O encontro de 2012 em Los Cabos, México, não fugiu à regra. Trouxe alguns avanços pontuais, mas deixou de fora temas estruturantes como a criação de uma ordem monetária internacional mais estável. Permanece, no entanto, o hiato enorme entre as declarações oficiais e os atos efetivamente praticados.

A agenda do encontro de 2012, como as outras, é composta de uma diversificada pauta de temas. No entanto três assuntos tiveram uma importância relativa por se constituir de fato nas principais decisões deste encontro, ou pelo menos as que mais trarão impactos concretos. O primeiro deles é a ênfase no problema do crescimento e do emprego. O segundo na reforma do Fundo Monetário Internacional (FMI). O terceiro no regime cambial que prevalecerá nos próximos anos.

No que se refere ao *primeiro* tema, da deterioração do crescimento e emprego em decorrência da crise financeira, os países fizeram importantes sinalizações que permitirão compreender o ritmo das políticas macroeconômicas das nações doravante. Tomando-se o que está escrito na declaração oficial do G20-2012¹, os líderes deixaram explícito que um “forte, sustentável e equilibrado crescimento continua sendo a principal prioridade do G20” (p. 2, item 10). O adjetivo sustentável aqui tem uma conotação financeira. No entanto um pouco mais adiante ao tratar do papel da política fiscal e monetária, o documento clama por sustentabilidade e equilíbrio apenas no médio prazo. Sustentabilidade das dívidas e estabilidade de preços são os

¹ O documento *G20 Leader Declaration*, pode ser acessado em:
http://www.g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/G20_Leaders_Declaration_2012.pdf

objetivos de médio e longo prazo. No curto prazo, crescimento e geração de emprego a qualquer custo parecem ser a tônica. E parte do esforço de recuperação poderá recair sobre os países em desenvolvimento, entre eles o Brasil. “Os países avançados e emergentes que possuem espaço fiscal irão permitir que os estabilizadores fiscais automáticos operem, levando em conta as circunstâncias nacionais e as condições da demanda corrente” (p. 2, item 12). Por estabilizadores fiscais automáticos entendemos que a política fiscal deve seguir uma regra contracíclica, sendo expansionista na crise e contracionista no crescimento e que os gastos com seguro desemprego e outras medidas de atenuação da renda do trabalho não sofram contingenciamento no caso dos mercados de trabalho em crise. Por trás deste entendimento, há uma pressão dos países desenvolvidos sobre os países em desenvolvimento para que usem suas políticas fiscais como meio de impulsionar a demanda internacional, sobretudo por meio de importações. Isto, para o Brasil, pode ser um caminho contraproducente, uma vez que o país enfrenta restrições ao crescimento pelo lado da oferta, mais que pelo lado da demanda.

O *segundo* ponto importante resultante do encontro de 2012 do G20 foi a continuidade das reformas no FMI. Neste encontro foi aprovado um significativo aumento de quotas da ordem de SDR 450 bilhões² em “adição ao aumento de quota [previsto] na reforma de 2010”, a qual na ocasião já havia aumentado as quotas em 100%, de aproximadamente SDR 204 bilhões para SDR 408 bilhões. Um grande passo histórico ocorreu

Tabela 01. Evolução das Quotas em SDR bilhões

Data	Valor	Acumulado
1970/1972	9.3	9.3
1979/1982	12.1	21.4
Ago/2009	21.5	42.9
Ago/2009	161.2	204.1
Dez/2010	204,0	408,1
Jun/2012 (G20)	450.0	858,1

Fonte: elaborado a partir de dados do FMI.

Nota: Já ocorreram 14 reavaliações de quotas desde a criação do FMI. A 14ª foi em dez/2010. As quotas previstas na reforma de 2010 ainda não foram totalmente implementadas.

na reunião de cúpula do G20 de 2012 ao se decidir por capitalizar o FMI com mais SDR 450 bilhões. Quando isto for concretizado a quantidade total de quotas do fundo será de aproximadamente SDR 858 bilhões (ver tabela 01). É a maior capitalização da história do Fundo desde que o SDR foi criado em 28 de julho de 1969. Em 2009, logo após o capital ter sido aumentado em 100%, com acréscimo de SDR 21,5 bilhões, houve um aporte de mais SDR 161,2 bilhões como forma de aumentar o poder de ação do FMI para fazer frente à crise de

² SDR – *Special Drawing Rights* (direitos especiais de saque). A quantia equivale a aproximadamente US\$682 bilhões pela taxa de câmbio corrente. A taxa atualmente é de US\$ 1.00 = 0,660231 SDR em 22 de junho de 2012.

liquidez causada pela deterioração dos mercados financeiros norte-americanos e europeu neste ano.

Mas em que pese mais esse aporte de capital com o objetivo de dar maior liquidez ao FMI para atuar em tempos de crise sistêmica, as reformas no fundo são de fato marginais. Em setembro de 2009, dando sequência nas discussões do ano anterior, a reunião de cúpula discutiu sobre a necessidade de uma “reforma radical” no FMI. O termo radical significou na prática um aumento de 100% nas quotas no montante de SDR 21,5 bilhões e um remanejamento do poder de voto (*voice*) diminuindo em 6% o peso dos votos dos países dominantes transferindo-os para os países menos representativos em 2008. As reformas recentes do FMI nunca foram radicais, como pode ser observado na tabela 02, a seguir. As posições de quotas, votos e mando mudaram apenas marginalmente desde antes da crise, tomando-se como base o ano de 2006. Os EUA, em parte, por deter 17,1% das quotas, continuam tendo um grande poder. A diretoria executiva do FMI continua sendo exercida de modo mais ou menos rotativo entre os cinco maiores detentores de quotas, EUA, Japão, Alemanha, França e Reino Unido.

Tabela 02. – Quota, voto e SDR dos principais países

Países	Quota (em %)			Voto (em %)			SDR milhões
	Pre	Após	Março	Pre	Após	Março	
	Singapore 2006	Reforma 2010		Singapore 2006	Reforma 2010		
1 United States	17.4	17.4	17.1	17.0	16.7	16.5	35,316
2 Japan	6.2	6.5	6.1	6.1	6.2	6.1	12,285
3 Germany	6.1	5.6	6.0	6.0	5.8	5.3	12,059
4 France	5.0	4.2	4.9	4.9	4.3	4.0	10,134
5 United Kingdom	5.0	4.2	4.9	4.9	4.3	4.0	10,134
6 China	3.0	6.4	3.7	2.9	3.8	6.1	6,990
7 Saudi Arabia	3.3	2.1	3.2	3.2	2.8	2.0	6,682
8 Italy	3.3	3.2	3.2	3.2	3.2	3.0	6,576
9 Canada	3.0	2.3	2.9	2.9	2.6	2.2	5,988
10 Russian Fed.	2.8	2.7	2.7	2.7	2.4	2.6	5,672
11 Netherlands	2.4	1.8	2.4	2.4	2.1	1.8	4,837
12 Belgium	2.2	1.3	2.1	2.1	1.9	1.3	4,323
13 India	1.9	2.8	1.9	1.9	2.3	2.6	3,978
14 Switzerland	1.6	1.2	1.6	1.6	1.4	1.2	3,288
15 Australia	1.5	1.4	1.5	1.5	1.3	1.3	3,083
16 Brazil	1.4	2.3	1.4	1.4	1.7	2.2	2,887
17 Mexico	1.2	1.9	1.4	1.2	1.5	1.8	2,851
18 Spain	1.4	2.0	1.4	1.4	1.6	1.9	2,828
19 Venezuela	1.2	0.0	1.2	1.2	1.1	0.0	2,543
20 Korea	0.0	1.8	1.3	0.0	1.4	1.7	2,404
21 Sweden	1.1	0.0	1.1	1.1	0.0	0.0	2,249
Subtotal	71.1	71.1	72.3	69.8	68.3	67.7	147,108
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	204,091

Elaborado a partir de dados do FMI.

A partir das pressões de diversos países-membros do G20, as reformas de 2010 resultaram em uma Diretoria Executiva em que todos os membros serão eleitos, e os países europeus já se comprometeram a “abrir mão” de duas cadeiras na Diretoria, conforme publicado no *Press Release* nº 10/418, IMF³.

Por fim o *terceiro* tema que julgamos importante nesta reunião do G20 trata do regime cambial que prevalecerá no sistema monetário internacional. Os líderes do G20 sinalizaram um futuro com regime de cambio flutuante, com taxas de câmbios determinadas por forças de mercado e que reflitam os fundamentos de cada economia, como forma de evitar que países manipulem suas taxas e adotem desvalorizações competitivas. Especial atenção foi dada ao caso do Remnimbi (RMB). Por trás desta orientação cambial está a preocupação com a persistência dos desequilíbrios na conta corrente dos países. Junto com flexibilização cambial os países com conta corrente superavitária devem aumentar a demanda interna, o que puxaria as importações e aumentaria a poupança externa. Ao mesmo tempo de que reduz os superávits em conta corrente, esta política ajudar impulsionar a produção nos países deficitários, que são exatamente os países em crise (*G20 Leader Declaration*, p. 3, item 16).

Em termos gerais o encontro de cúpula do G20 em Los Cabos, México, avançou muito pouco no sentido de mudar efetivamente as condições de funcionamento da economia global. Temas estruturantes não foram abordados e uma reforma mais ampla no sistema monetário internacional, que englobaria um novo padrão monetário, talvez supranacional, parece estar ficando cada vez mais longe do campo de visão dos líderes. Aos poucos, os líderes das principais nações parecem ir se acostumando com estado geral da economia. Ausência de eventos críticos soa como notícia boa e transmite uma falsa impressão de melhora.

³ *Press Realease* IMF. Disponível em: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2010/pr10418.htm>

INDICADORES ECONÔMICOS

Índices de Preços							
Período		IPC/FIPE			IPCA		
		Mensal	No ano	Em 12 meses	Mensal	No ano	Em 12 meses
2010	Jan.	1,34	1,34	4,56	0,75	0,75	4,59
	Fev.	0,74	2,09	5,05	0,78	1,54	4,83
	Mar.	0,34	2,44	4,98	0,52	2,06	5,17
	Abr.	0,39	2,84	5,07	0,57	2,65	5,26
	Mai.	0,22	3,06	4,95	0,43	3,09	5,22
	Jun.	0,04	3,10	4,86	0,00	3,09	4,84
	Jul.	0,17	3,28	4,69	0,01	3,10	4,60
	Ago.	0,17	3,45	4,37	0,04	3,14	4,49
	Set.	0,53	4,00	4,75	0,45	3,60	4,70
	Out.	1,04	5,08	5,58	0,75	4,38	5,20
	Nov.	0,72	5,84	6,03	0,83	5,25	5,63
	Dez.	0,54	6,41	6,41	0,63	5,91	5,91
2011	Jan.	1,15	1,15	6,21	0,83	0,83	5,99
	Fev.	0,60	1,76	6,07	0,80	1,64	6,01
	Mar.	0,35	2,11	6,08	0,79	2,44	6,30
	Abr.	0,70	2,83	6,40	0,77	3,23	6,51
	Mai.	0,31	3,15	6,50	0,47	3,71	6,55
	Jun.	0,01	3,16	6,47	0,15	3,87	6,71
	Jul.	0,30	3,47	6,61	0,16	4,04	6,87
	Ago.	0,39	3,87	6,84	0,37	4,42	7,23
	Set.	0,25	4,13	6,54	0,53	4,97	7,31
	Out.	0,39	4,53	5,86	0,43	5,43	6,97
	Nov.	0,60	5,16	5,73	0,52	5,97	6,64
	Dez.	0,61	5,80	5,80	0,50	6,50	6,50
2012	Jan.	0,66	0,66	5,29	0,56	0,56	6,22
	Fev.	-0,07	0,59	4,59	0,45	1,01	5,85
	Mar.	0,15	0,74	4,38	0,21	1,22	5,24
	Abr.	0,47	1,21	4,14	0,64	1,87	5,10
	Mai.	0,35	1,57	4,18	0,36	2,24	4,99

FONTE: IPEA, FIPE, IBGE.

Índices de Preços							
Período		IGP-M			IGP-DI		
		Mensal	No ano	Em 12 meses	Mensal	No ano	Em 12 meses
2010	Jan.	0,63	0,63	-0,66	1,01	1,01	-0,45
	Fev.	1,18	1,82	0,26	1,09	2,11	0,77
	Mar.	0,94	2,77	1,95	0,63	2,75	2,26
	Abr.	0,77	3,57	2,89	0,72	3,49	2,95
	Mai.	1,19	4,80	4,19	1,57	5,12	4,38
	Jun.	0,85	5,69	5,18	0,34	5,48	5,07
	Jul.	0,15	5,85	5,79	0,22	5,71	5,98
	Ago.	0,77	6,66	6,99	1,10	6,87	7,05
	Set.	1,15	7,89	7,77	1,10	8,05	7,96
	Out.	1,01	8,98	8,80	1,03	9,16	9,12
	Nov.	1,45	10,56	10,27	1,58	10,88	10,76
	Dez.	0,69	11,32	11,32	0,38	11,31	11,31
2011	Jan.	0,79	0,79	11,50	0,98	0,98	11,27
	Fev.	1,00	1,80	11,30	0,96	1,95	11,13
	Mar.	0,62	2,43	10,95	0,61	2,57	11,11
	Abr.	0,45	2,89	10,60	0,50	3,08	10,86
	Mai.	0,43	3,33	9,76	0,01	3,09	9,16
	Jun.	-0,18	3,15	8,64	-0,13	2,96	8,65
	Jul.	-0,12	3,02	8,35	-0,05	2,91	8,36
	Ago.	0,44	3,48	8,00	0,61	3,54	7,83
	Set.	0,65	4,15	7,46	0,75	4,31	7,46
	Out.	0,53	4,70	6,95	0,40	4,73	6,79
	Nov.	0,50	5,22	5,95	0,43	5,18	5,58
	Dez.	-0,12	5,10	5,10	-0,16	5,01	5,01
2012	Jan.	0,25	0,25	4,53	0,30	0,30	4,31
	Fev.	-0,06	0,19	3,44	0,07	0,37	3,39
	Mar.	0,43	0,62	3,24	0,56	0,93	3,33
	Abr.	0,85	1,48	3,65	1,02	1,96	3,87
	Mai.	1,02	2,51	4,26	0,91	2,89	4,80

FONTE: FGV.

Índices de Confiança

Índice de Confiança do Consumidor (ICC)

Período	2008	2009	2010	2011	2012
1º Trimestre	145,74	130,05	160,61	161,78	164,29
2º Trimestre	146,17	131,76	156,99	155,42	
3º Trimestre	136,52	146,48	161,43	153,25	
4º Trimestre	134,32	156,52	159,90	155,17	

FONTE: IPEADATA.

Índice de Confiança do Empresário Industrial - Geral (ICEI)

Período	2008	2009	2010	2011	2012
1º Trimestre	61,8	47,4	68,1	61,4	58,0
2º Trimestre	62,0	49,4	66,4	58,4	
3º Trimestre	58,1	58,2	63,6	56,9	
4º Trimestre	52,5	65,9	62,1	54,9	

FONTE: CNI.

Índice do Volume de Vendas Reais no Varejo¹

Período		Total²	Veículos, Motos, Par- tes e Peças
2009	Jul.	82,90	77,90
	Ago.	82,24	82,30
	Set.	82,05	97,90
	Out.	88,65	82,70
	Nov.	86,64	81,00
	Dez.	117,02	81,60
2010	Jan.	87,18	85,60
	Fev.	80,83	90,90
	Mar.	91,37	101,60
	Abr.	86,90	86,60
	Mai.	92,18	85,70
	Jun.	89,05	89,30
	Jul.	92,08	92,30
	Ago.	93,08	94,40
	Set.	91,87	95,50
	Out.	96,39	98,60
	Nov.	95,22	101,20
	Dez.	129,00	103,00
2011	Jan.	94,37	98,70
	Fev.	87,68	99,80
	Mar.	95,00	102,00
	Abr.	95,78	103,50
	Mai.	97,95	103,00
	Jun.	95,35	102,20
	Jul.	98,62	101,70
	Ago.	98,95	96,10
	Set.	96,63	97,90
	Out.	100,48	94,80
	Nov.	101,56	99,90
	Dez.	137,63	104,60
2012	Jan.	101,73	101,20
	Fev.	96,95	99,00
	Mar.	106,89	97,70
	Abr.	101,54	97,90

FONTE: IPEADATA.

NOTA: (1) Índice com ajuste sazonal.

(2) Exceto o comércio de veículos,
motocicletas, partes e peças
(2011=100).

Contas Nacionais

Contas Nacionais				R\$ (milhões) do segundo trimestre de 2012		
Período	PIB	Consumo das famílias	Consumo do governo	FBKF	Export.	Import.
2003	3.041.228	1.755.948	641.783	434.842	330.745	201.379
2004	3.215.001	1.823.035	668.041	474.495	381.326	228.172
2005	3.316.478	1.904.470	683.448	491.697	416.906	247.497
2006	3.447.658	2.003.419	701.034	539.748	437.925	293.158
2007	3.657.809	2.125.083	736.985	614.506	465.070	351.421
2008	3.846.892	2.245.573	760.343	697.910	467.607	405.387
2009	3.834.265	2.345.305	783.970	650.987	424.934	374.585
2010	4.123.124	2.508.174	817.190	789.870	473.881	508.823
2011.I	1.025.628	642.564	196.487	197.261	107.862	124.887
2011.II	1.068.679	647.803	207.367	204.135	125.364	138.695
2011.III	1.073.717	655.270	204.283	216.461	134.082	147.433
2011.IV	1.067.763	665.239	224.798	209.248	127.846	147.413
2011	4.235.788	2.610.876	832.937	827.107	495.155	558.429
2012.I	1.033.349	658.906	203.095	193.198	115.029	132.776

FONTE: Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

Contas Nacionais				Variação Percentual por Período		
Período	PIB	Consumo das famílias	Consumo do governo	FBKF	Export.	Import.
2001	1,31	0,68	2,75	0,44	10,05	1,52
2002	2,66	1,93	4,74	-5,23	7,42	-11,82
2003	1,15	-0,78	1,15	-4,59	10,40	-1,62
2004	5,71	3,82	4,09	9,12	15,29	13,30
2005	3,16	4,47	2,31	3,63	9,33	8,47
2006	3,96	5,20	2,57	9,77	5,04	18,45
2007	6,10	6,07	5,13	13,85	6,20	19,87
2008	5,17	5,67	3,17	13,57	0,55	15,36
2009	-0,33	4,44	3,11	-6,72	-9,13	-7,60
2010	7,53	6,94	4,24	21,33	11,52	35,84
2011	2,73	4,09	1,93	4,71	4,49	9,75
2012.I*	0,75	2,54	3,36	-2,06	6,64	6,32

FONTE: Sistema de Contas Nacionais (IBGE).

NOTA: (*) Variação percentual sobre o mesmo período do ano anterior.

Finanças Públicas					
Descrição	2008	2009	2010	2011	2012^(a)
DLSP ¹ – Total	34,31	42,80	39,10	36,40	35,70
DLSP ² – Externa	-11,10	-9,18	-9,50	-13,00	-13,80
DLSP ³ – Interna	49,89	50,20	48,70	49,40	49,50
Necessidade Financ. do Set. Público ⁴	5,51	5,44	5,32	5,71	5,49
Superávit Primário ⁵	-3,45	-2,06	-2,77	-3,11	-4,34
Déficit Nominal ⁶	2,26	3,38	2,55	2,61	1,15

FONTE: Banco Central.

NOTA: (a) Dados contabilizados até Abril de 2012.

(1) Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Tot. - Set. públ. consolidado - % - M.

(2) Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Ext. - Set. públ. consolidado - % - M.

(3) Dívida Líquida do Setor Público (% PIB) - Int. - Set. públ. 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	2008	2009	2010	2011	2012^(a)
Receita Total	716.647	739.304	919.773	990.406	441.721
Receitas do Tesouro	551.332	555.054	705.297	741.296	336.385
Receita Bruta	564.720	569.846	719.531	757.428	339.702
(-) Restituições	-13.388	-14.737	-14.135	-15.858	-3.179
(-) Incentivos Fiscais	-1	-55	-99	-274	-137
Receitas da Previdência	163.355	182.009	211.968	245.892	104.208
Receitas do BCB	1.745	2.242	2.508	3.217	1.127
Transferências ¹	133.074	127.684	140.678	172.483	81.718
Receita Líquida Total²	537.200	611.621	779.095	817.922	361.003
Despesa Total	498.355	572.405	700.158	724.780	314.190
Pessoal e Encargos Sociais	121.370	151.653	166.486	179.276	74.759
Benefícios Previdenciários	182.907	224.876	258.859	281.438	122.010
Custeio e Capital	164.336	191.825	274.544	258.160	115.176
Transf. do Tesouro ao BCB	1.042,5	1.180	1.242	2.135	910
Despesas do BCB	2.431	2.872	3.027	3.769	1.337

FONTE: Tesouro Nacional.

NOTA: (*) em milhões de R\$.

(a) Dados contabilizados até Maio de 2012.

(1) Transferências concedidas aos Estados e Municípios.

(2) Receita Total menos Transferências.

Atividade Industrial

Período	Bens de capital	Bens intermediários	Bens de cons. duráveis	Bens de cons. não-duráveis	Indústria de transformação	Capacidade de instalação (%)
2009	Jan.	158,44	104,20	118,13	108,22	97,07
	Fev.	143,90	101,05	119,43	107,03	94,34
	Mar.	141,35	102,70	136,00	107,82	110,30
	Abr.	136,89	104,09	142,82	108,96	105,71
	Mai	136,15	105,11	146,75	110,07	113,46
	Jun.	139,57	106,53	151,54	110,14	114,49
	Jul.	143,05	108,14	157,20	110,31	122,05
	Ago.	146,08	109,98	162,67	110,36	124,84
	Set.	150,74	112,00	166,36	110,90	125,40
	Out.	156,77	113,89	171,34	111,71	133,79
	Nov.	164,75	115,80	172,07	112,10	128,39
	Dez.	170,34	117,39	169,93	113,41	117,25
2010	Jan.	173,46	119,28	168,64	114,31	112,38
	Fev.	174,64	120,11	169,63	115,81	111,34
	Mar.	176,88	121,18	173,40	117,11	132,87
	Abr.	181,05	121,76	173,62	117,74	123,99
	Mai	184,63	122,61	173,93	117,42	130,20
	Jun.	185,26	122,66	172,39	116,59	127,27
	Jul.	183,79	122,80	170,79	116,08	132,61
	Ago.	183,05	122,50	169,41	115,76	135,48
	Set.	182,84	122,33	170,27	116,36	133,32
	Out.	182,40	121,85	172,25	116,71	135,88
	Nov.	183,95	122,21	174,33	118,06	134,92
	Dez.	184,55	122,45	175,54	116,36	119,66
2011	Jan.	186,43	122,52	177,18	116,32	115,08
	Fev.	187,24	122,82	178,62	116,36	119,88
	Mar.	191,97	123,17	182,95	117,57	131,42
	Abr.	192,36	123,31	178,94	117,69	121,65
	Mai.	192,45	123,58	176,22	118,01	133,37
	Jun.	189,40	123,28	170,59	116,26	128,25
	Jul.	190,98	123,13	172,99	116,48	131,78
	Ago.	192,64	122,29	172,02	116,17	138,30
	Set.	190,87	122,04	166,41	116,57	131,10
	Out.	186,37	121,73	160,24	115,11	132,62
	Nov.	181,95	121,59	155,90	114,94	130,83
	Dez.	183,77	121,58	159,99	115,39	117,85
2012	Jan.	176,83	120,83	161,48	116,77	112,11
	Fev.	171,86	120,78	160,58	117,59	114,66
	Mar.	166,51	120,30	157,90	117,85	128,69
	Abr.	172,28	120,71	156,87	117,31	117,93

FONTE: IBGE, IPEADATA.

NOTA: Séries com ajustes sazonais (2002=100) Média Móvel Trimestral Janeiro/2010 - Fevereiro/2012, exceto Capacidade instalada.

Consumo de Energia**Carga de energia SIN - GWh**

Período	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Jan.	36590,42	37860,46	36307,74	40300,76	41973,24	43144,05
Fev.	33585,69	35930,94	34406,66	38379,57	39748,31	42828,12
Mar.	38691,68	38632,24	39112,50	42290,46	42272,70	46146,46
Abr.	36099,71	37352,08	35734,16	38530,86	40334,90	42729,34
Mai.	36004,88	37167,15	36201,22	39199,79	40359,61	42271,03
Jun.	34410,14	36260,19	34605,66	37565,50	38493,09	40398,97
Jul.	35672,29	37567,80	36534,17	39173,21	40103,95	
Ago.	36594,24	38409,13	36909,55	39487,01	41871,28	
Set.	35897,48	37246,67	37025,88	39289,79	40575,20	
Out.	38095,16	39278,23	38431,41	40134,27	41843,00	
Nov.	36424,40	36594,86	38871,71	39401,42	40884,92	
Dez.	37618,65	35773,12	39218,90	41351,04	42811,70	

FONTE: Operador Nacional do Sistema Elétrico.

Taxa de Desemprego

Período	2008		2009		2010		2011		2012	
	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²	Média ¹	RMC ²
Jan.	8,0	4,8	8,2	5,4	7,2	5,4	6,1	3,5	5,5	3,8
Fev.	8,7	5,9	8,5	6,3	7,4	5,6	6,4	4,0	5,7	3,7
Mar.	8,6	5,8	9,0	6,3	7,6	5,5	6,5	3,8	6,2	4,5
Abr.	8,5	6,3	8,9	6,1	7,3	5,0	6,4	3,7	6,0	4,3
Mai.	7,9	6,2	8,8	5,5	7,5	5,2	6,4	4,4	5,8	4,69
Jun.	7,8	6,2	8,1	5,2	7,0	4,8	6,2	4,1		
Jul.	8,1	5,8	8,0	5,6	6,9	4,3	6,0	3,7		
Ago.	7,6	5,4	8,1	5,7	6,7	4,5	6,0	3,8		
Set.	7,6	4,5	7,7	5,0	6,2	3,5	6,0	3,4		
Out.	7,5	4,6	7,5	4,9	6,1	3,4	5,8	3,6		
Nov.	7,6	4,8	7,4	4,5	5,7	3,4	5,2	3,4		
Dez.	6,8	4,2	6,8	3,8	5,3	2,8	4,7	3,0		

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.

(2) RMC - Região Metropolitana de Curitiba.

Pessoal Ocupado e Rendimentos

Período	População Ocupada (mil)	Rendimento Médio Real (R\$)	Massa de Rendi- mento Real Efeti- vo (milhões)
2009	Jan.	21.200	1.577,53
	Fev.	20.900	1.575,29
	Mar.	21.000	1.572,37
	Abr.	20.913	1.560,96
	Mai.	21.000	1.544,12
	Jun.	21.148	1.538,94
	Jul.	21.332	1.547,06
	Ago.	21.444	1.561,72
	Set.	21.520	1.570,88
	Out.	21.505	1.570,64
	Nov.	21.603	1.569,31
	Dez.	21.815	1.555,20
2010	Jan.	21.605	1.571,59
	Fev.	21.668	1.589,74
	Mar.	21.748	1.595,41
	Abr.	21.820	1.596,28
	Mai.	21.878	1.582,07
	Jun.	21.878	1.590,59
	Jul.	22.020	1.625,26
	Ago.	22.135	1.647,86
	Set.	22.282	1.668,81
	Out.	22.345	1.673,12
	Nov.	22.400	1.659,50
	Dez.	22.450	1.647,25
2011	Jan.	22.080	1.655,56
	Fev.	22.184	1.647,90
	Mar.	22.279	1.656,49
	Abr.	22.313	1.626,48
	Mai.	22.430	1.645,36
	Jun.	22.390	1.654,22
	Jul.	22.476	1.690,93
	Ago.	22.623	1.699,88
	Set.	22.651	1.669,08
	Out.	22.682	1.668,79
	Nov.	22.830	1.670,99
	Dez.	22.734	1.689,75
2012	Jan.	22.513	1.700,97
	Fev.	22.611	1.720,99
	Mar.	22.646	1.748,58
	Abr.	22.709	1.727,88
	Mai.	22.984	1.725,60

FONTE: IBGE.

Taxa de Juros e Reservas Internacionais

Taxa de Juros			
Período	Meta Selic	Selic efetiva	
2009	Jul.	9,25	9,16
	Ago.	8,75	8,65
	Set.	8,75	8,65
	Out.	8,75	8,65
	Nov.	8,75	8,65
	Dez.	8,75	8,65
2010	Jan.	8,75	8,65
	Fev.	8,75	8,65
	Mar.	8,75	8,65
	Abr.	8,75	8,65
	Mai.	9,50	9,40
	Jun.	10,25	10,16
	Jul.	10,25	10,16
	Ago.	10,75	10,66
	Set.	10,75	10,66
	Out.	10,75	10,66
	Nov.	10,75	10,66
	Dez.	10,75	10,66
2011	Jan.	10,75	10,66
	Fev.	10,75	10,66
	Mar.	11,25	11,17
	Abr.	11,75	11,67
	Mai.	11,75	11,67
	Jun.	12,00	11,92
	Jul.	12,25	12,17
	Ago.	12,50	12,42
	Set.	12,50	12,42
	Out.	12,00	11,90
	Nov.	11,50	11,40
	Dez.	11,00	10,90
2012	Jan.	10,50	10,40
	Fev.	10,50	9,65
	Mar.	9,75	8,90
	Abr.	9,00	
	Mai.	8,50	

FONTE: Banco Central do Brasil.

Reservas Internacionais			
Período	US\$ milhões	Variação (%)	
2009	Jul.	207.363	2,93
	Ago.	215.744	4,04
	Set.	221.629	2,73
	Out.	231.123	4,28
	Nov.	236.660	2,40
	Dez.	238.520	0,79
2010	Jan.	240.484	0,82
	Fev.	241.033	0,23
	Mar.	243.762	1,13
	Abr.	247.292	1,45
	Mai.	249.846	1,03
	Jun.	253.114	1,31
	Jul.	257.299	1,65
	Ago.	261.320	1,56
	Set.	275.206	5,31
	Out.	284.930	3,53
	Nov.	285.461	0,19
	Dez.	288.575	1,09
2011	Jan.	297.696	3,16
	Fev.	307.516	3,30
	Mar.	317.146	3,13
	Abr.	328.062	3,44
	Mai.	333.017	1,51
	Jun.	335.775	0,83
	Jul.	346.144	3,09
	Ago.	353.397	2,10
	Set.	349.708	-1,04
	Out.	352.928	0,92
	Nov.	352.073	-0,24
	Dez.	352.012	-0,02
2012	Jan.	355.075	0,87
	Fev.	356.330	0,35
	Mar.	365.216	2,49
	Abr.	374.272	2,48
	Mai.	372.409	-0,50
	Jun.	372.957	0,15

FONTE: Banco Central do Brasil.

Setor Externo					
Período	Balança Comercial			Transações Correntes	
	Expor- tações (FOB) ¹	Impor- tações (FOB) ¹	Saldo ¹	Saldo Transa- ções Correntes ¹	Percentual do PIB em 12 meses
2009	Jul.	14.142	11.231	2.911	-1,25
	Ago.	13.841	10.788	3.053	-1,23
	Set.	13.863	12.554	1.309	-1,19
	Out.	14.082	12.766	1.316	-1,29
	Nov.	12.653	12.042	610	-1,41
	Dez.	14.463	12.294	2.169	-1,55
	Total	152.996	127.723	25.273	-
2010	Jan.	11.305	11.485	-180	-1,52
	Fev.	12.197	11.808	389	-1,61
	Mar.	15.727	15.055	672	-1,73
	Abr.	15.161	13.878	1.283	-1,91
	Mai	17.703	14.248	3.455	-1,87
	Jun.	17.094	14.827	2.267	-2,05
	Jul.	17.673	16.329	1.344	-2,15
	Ago.	19.236	16.844	2.393	-2,23
	Set.	18.833	17.753	1.080	-2,29
	Out.	18.380	16.549	1.832	-2,32
	Nov.	17.687	17.396	292	-2,38
	Dez.	20.918	15.561	5.358	-2,20
	Total	201.915	181.694	20.221	-
2011	Jan.	15.214	14.802	412	-2,26
	Fev.	16.732	15.537	1.196	-2,24
	Mar.	19.286	17.736	1.550	-2,25
	Abr.	20.173	18.311	1.862	-2,17
	Mai.	23.209	19.690	3.519	-2,24
	Jun.	23.689	19.262	4.428	-2,13
	Jul.	22.252	19.117	3.135	-2,07
	Ago.	26.159	22.285	3.874	-2,12
	Set.	23.285	20.212	3.073	-2,03
	Out.	22.140	19.785	2.355	-1,98
	Nov.	21.773	21.191	582	-2,04
	Dez.	22.127	18.316	3.811	-2,12
	Total	256.039	226.244	29.797	-
2012	Jan.	16.141	17.437	-1.296	-2,19
	Fev.	18.028	16.314	1.714	-2,13
	Mar.	20.911	18.892	2.019	-2,04
	Abr.	19.566	18.685	882	-2,13
	Mai.	23.215	20.262	2.953	-2,11

FONTE: Banco Central do Brasil, SECEX/ MDIC.

NOTA: (1) em US\$ milhões.

Taxa de Câmbio

Período		Taxa de câmbio real efetiva	
		IPA-OG	INPC
2009	Jul.	88,53	87,20
	Ago.	88,25	83,93
	Set.	84,25	83,10
	Out.	81,26	79,86
	Nov.	81,62	79,82
	Dez.	83,04	80,83
2010	Jan.	83,57	81,46
	Fev.	84,44	82,87
	Mar.	82,45	80,78
	Abr.	81,37	79,67
	Mai	81,37	80,98
	Jun.	80,58	80,65
	Jul.	80,52	80,92
	Ago.	79,98	81,83
	Set.	78,03	80,57
	Out.	78,12	80,99
	Nov.	78,65	82,29
	Dez.	78,16	81,49
2011	Jan.	77,26	80,55
	Fev.	77,92	81,76
	Mar.		83,03
	Abr.		81,28
	Mai.		83,59
	Jun.		83,62
	Jul.		84,18
	Ago.		87,26
	Set		95,89
	Out.		98,00
	Nov.		99,79
	Dez.		90,53
2012	Jan.		84,56
	Fev.		84,01
	Mar.		85,43

FONTE: IPEA.

NOTA: Índices ponderados, base ano 2005=100.

Agregados Monetários

		Base monetária*	M1 ¹	M2 ²	M3 ³
Período					
2009	Jul.	4,40	6,40	35,40	65,70
	Ago.	4,40	6,50	35,40	66,50
	Set.	4,60	6,70	35,80	67,50
	Out.	4,70	6,70	35,50	67,80
	Nov.	4,90	6,90	35,70	68,10
	Dez.	5,10	7,70	36,00	68,10
2010	Jan.	4,70	6,90	35,00	66,90
	Fev.	4,60	6,80	34,60	66,30
	Mar.	4,70	6,80	34,50	66,40
	Abr.	4,50	6,70	34,00	65,30
	Mai.	4,60	6,70	33,90	65,20
	Jun.	4,60	6,70	34,00	65,20
	Jul.	4,60	6,60	33,80	65,40
	Ago.	4,80	6,70	34,10	65,90
	Set.	4,80	6,80	34,50	66,70
	Out.	4,80	6,80	34,30	66,80
	Nov.	4,80	6,90	34,80	66,70
	Dez.	5,50	7,50	36,10	67,60
2011	Jan.	5,10	6,80	35,40	67,10
	Fev.	4,80	6,60	35,50	67,80
	Mar.	4,60	6,50	36,00	68,20
	Abr.	4,40	6,30	35,80	68,00
	Mai.	4,50	6,30	36,10	68,30
	Jun.	4,80	6,40	36,40	68,40
	Jul.	4,50	6,30	36,70	69,20
	Ago.	4,40	6,10	37,00	70,00
	Set.	4,60	6,30	37,60	70,70
	Out.	4,60	6,20	37,50	70,80
	Nov.	4,40	6,30	38,10	71,50
	Dez.	5,20	6,90	39,00	73,10
2012	Jan.	5,10	6,20	38,30	74,20
	Fev.	4,60	6,10	38,20	74,60
	Mar.	4,80	6,10	38,30	75,60
	Abr.	4,60	6,10	38,00	75,90
	Mai.	4,50	6,10	38,30	76,20

FONTE: Banco Central do Brasil.

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.

Revista ECONOMIA & TECNOLOGIA

Publicação do Centro de Pesquisas Econômicas (CEPEC) da Universidade Federal do Paraná

