

Revista Pesquisa & Debate

Vol. 28. Número 2 (52)



Dezembro 2017

**Pesquisa
&
Debate**

PESQUISA & DEBATE. REVISTA DO PROGRAMA DE ESTUDOS
PÓS-GRADUADOS EM ECONOMIA POLÍTICA DA PUC-SP
ISSN 1806-9029

Equipe Editorial

Editor

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Comitê Executivo

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Rosa Maria Marques, PUC-SP

Conselho Editorial Nacional

André Moreira Cunha, UFRGS

André Tosi Furtado, UNICAMP

Anita Kon, PUC-SP/ECOPO

Carlos Augusto Vidotto, UFF

Fabio Stefano Erber, UFRJ

Fernando José Cardim de Carvalho, UFRJ

Francisco Eduardo Pires de Souza, UFRJ

Índio Campos, UFPA/NAEA

João Sicsú, UFRJ

Júlio Manuel Pires, USP

Ladislau Dowbor, PUC-SP, Brasil

Luiz Augusto Estrella Faria, UFRGS

Márcio Holland, UFU

Marco Crocco, UFMG

Maria Cristina Cacciamali, USP

Maria de Lourdes Rollemberg Mollo, UNB

Mário Duayer, UFF

Patrícia Helena F. Cunha, PUC-SP

Paulo Davidoff, Unicamp

Regina Maria D'Aquino Gadelha, PUC-SP

Wilson F. Menezes, UFBA

Ruy de Quadros Carvalho, Unicamp

Conselho Editorial Internacional

Aldo Ferrer, UBA, Argentina

Alojzy Z. Nowak, Universidade de Varsóvia, Polônia

Beata Glinka, Universidade de Varsóvia, Polônia

John Bellamy Foster, University of Oregon, Estados Unidos da América do Norte

Pierre Salama, Université Paris XIII, França

Raúl Bernal-Meza, CERIAL, Argentina

Rémy Herrera, Université Paris I, França

Responsáveis Técnicos

Felipe Morais de Oliveira – Mestre em Economia Política (PUC-SP)

Martha Malheiro Launay – Mestranda em Economia Política (PUC-SP)

Fernando Camilher Almeida – Mestrando em Economia Política (PUC-SP)

Sumário

Carta do Editor	3
Ladislau Dowbor, Felipe Moraes de Oliveira, Martha Malheiro Launay, Fernando Camilher Almeida	
Brazil: the debt dilemma	6
Michael Roberts	
O “Campo Financeiro”: Algumas Considerações sobre a Dinâmica de Legitimação das Finanças no Início do Século XXI	13
Vivian Garrido Moreira	
Aspectos Estruturais da Inflação Brasileira no Biênio 2015-2016	31
André Luis Campedelli, André Paiva Ramos	
Doença Holandesa e Desindustrialização no Brasil: de volta a um país primário-exportador?	52
Rafael Fernandes Mafra, José Alderir Silva	
O Desemprego na Sociedade Contemporânea	75
Felicio Oshiro e Rosa Maria Marques	
Cidade de São Paulo: Mudanças Recentes da Economia Metropolitana	93
Ricardo Carlos Gaspar e Cimar Alejandro Prieto Aparicio	
Impact of the National Professional Qualification Program (PNQ) on Income: an Econometric Analysis in Piracicaba/SP-Brazil	105
Diogo Ferraz, Fabíola Cristina Ribeiro de Oliveira	
Análise estrutural-diferencial do mercado formal de trabalho em Mato Grosso do Sul ..	124
Rosele Marques Vieira, Fabricio Jose Missio, Ricardo Dathein	
Nacionalismo e a Política do Poder na Rússia de Vladimir Putin	147
Luiz Fernando Mocelin Sperancete	
A inserção feminina no mercado de trabalho: Uma abordagem regional	163
Shauana Bobadilha Rodrigues Lima, Márcio Nora Barbosa, Vivian dos Santos Queiroz Orellana, Gabrielito Menezes	
Arthur R. Kroeber – China’s Economy – Oxford, Oxford University Press, 2016 ISBN 978-0-19-023903-9 – 320 p	182
Ladislau Dowbor	
Livros Escritos pelos Docentes do PEP em Economia Política da PUC-SP em 2017	185
Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEP em Economia Política da PUC-SP em 2017	190

Carta do Editor

Chegamos na 52^a edição da **Revista Pesquisa&Debate** no fim desse ano de 2017. Estamos em um período particular, quando retrocessos em aspectos como os direitos humanos, equidade, justiça social, institucionais, econômicos, entre outros continuam se consolidando. Adicionalmente, esses retrocessos têm sido encaminhados por um governo altamente impopular que se sustenta no suporte de “grandes corporações financeiras”, empurrando na população brasileira reformas econômicas retrogradadas e danosas. Apesar de não haver novidade em relação aos retrocessos, o período se caracteriza pela particularidade, porque, paralelamente aos atrasos, vamos caminhando e definindo os cenários para o próximo ano eleitoral. Assim, os golpes que o trabalhador e as classes de menor renda têm sofrido em diversas áreas essenciais para seu bem-estar (saúde, educação, renda, segurança etc.), acrescidas da estagnação no crescimento do PIB (reflexo das políticas macroeconômicas recessivas, mesmo após uma queda acumulada de 7,2% nos dois anos anteriores), podem influenciar a decisão da população nas eleições de 2018. Dessa forma, veremos se o discurso conservador e retrogrado da “austeridade” para agradar o “mercado” e “anti-esquerda” irá se sustentar em 2018, frente a realidade que vai se descortinando a toda a sociedade.

O artigo *Brazil: The Debt Dilemma*, que abre essa edição, se inicia justamente fazendo um resumo do cenário eleitoral que vem se apresentando para o próximo ano. O autor, **Michael Roberts**, um economista financeiro que trabalhou na prefeitura da cidade de Londres por mais de 30 anos e autor dos livros *The Great Recession* (2009) e *The Long Depression* (2016), faz esse resumo analisando, sobretudo, o dilema do desequilíbrio fiscal e aumento da dívida pública e seu impacto no cenário político à medida que as eleições de 2018 se aproximam. Roberts demonstra a gravidade da situação fiscal que o Brasil vive e vem se agravando e os desafios decorrentes que impactarão cada vez mais o cenário político e a sociedade.

Em linha com as análises sobre os poderes econômicos influenciando questões políticas, o seguinte artigo, *O “Campo Financeiro”: Algumas Considerações sobre a Dinâmica de Legitimação das Finanças no Início do Século XXI*, apresenta uma aplicação do conceito sociológico de campo ao setor financeiro da economia. A autora, **Vivian Garrido Moreira (UEL)**, aponta as visões de mundo e conceitos disseminadas pelo setor financeiro na geração de identidades entre esse setor e as esferas individuais, coletivas e instituições públicas na sociedade. Dessa forma, evidencia-se como o setor financeiro conquista corações e mentes, permitindo a aceitação de políticas pelo mantra da necessidade de “remédios amargos” como se fossem implementados para o bem geral.

No campo econômico, o artigo *Aspectos Estruturais da Inflação Brasileira no Biênio 2015-2016* faz uma análise clara e precisa da composição inflacionária, dos impactos do câmbio, dos preços administrados e das expectativas no nível geral de preços. Os autores **André Luis Campedelli** e **André Paiva Ramos (PUC-SP)** vão além das avaliações convencionais sobre a inflação brasileira que se baseiam nas variações de demanda. Realiza-se, assim, uma análise crítica, relacionando questões econômicas e políticas, que permitem entender didaticamente os fatores estruturais que impactam a inflação brasileira.

O artigo *Doença Holandesa e Desindustrialização no Brasil: de volta a um país primário-exportador?*, se aprofunda no entendimento do alarmante processo de decaída

da indústria de transformação brasileira nos últimos anos. Com especial clareza na definição de conceitos e desenvolvimento teórico e bom referencial bibliográfico, os autores **Rafael Fernandes Mafra (UFRN)** e **José Alderir Silva (UFERSA)** analisam esse processo de desindustrialização, entre outros aspectos, pela ótica da doença holandesa. Dessa maneira, avaliam a relação da sobreapreciação da taxa de câmbio e o retrocesso na estrutura da economia brasileira para um perfil primário-exportador.

Felicio Oshiro e Rosa Maria Marques (PUC-SP), no artigo *O Desemprego na Sociedade Contemporânea*, trazem o debate sobre o desemprego na sociedade contemporânea, para isto recuperam a construção histórica da categoria desemprego. Nesta construção enfatizam a ética liberal do trabalho e as oscilações entre o assistencialismo desconfiado e a repressão aos “sem trabalho”, e o papel assumido pelo seguro social. Mostra o retorno do desemprego como uma marca estrutural do capitalismo e busca como a sociedade deve tratá-lo.

No campo das análises sobre o processo de desenvolvimento local, o artigo *Cidade De São Paulo: Mudanças Recentes Da Economia Metropolitana*, dos autores **Ricardo Carlos Gaspar (PUC-SP)** e **Cimar Alejandro Prieto Aparicio (UNICAMP)**, apresenta alguns aspectos históricos, políticos e econômicos, que influenciaram nas transformações da maior cidade do Brasil. Com uma bibliografia interessante, Gaspar identifica as principais dinâmicas metropolitanas associadas à globalização e suas manifestações em São Paulo. Por fim, o autor evidencia algumas das novas determinações que se desenham na cidade de São Paulo, extraindo, assim, inferências interessantes para a definição de políticas regionais efetivas e estruturantes.

Ainda nas pesquisas sobre políticas locais, os autores **Diogo Ferraz (UNIMEP)** e **Fabiola Cristina Ribeiro de Oliveira (ESALQ/USP)** apresentam o artigo *Impact of the National Professional Qualification Program (PNQ) on Income: an Econometric Analysis in Piracicaba/Sp-Brazil*. Com uma abordagem bastante prática e útil, buscando embasar uma política pública com dados, os autores analisam o resultado da qualificação do trabalhador por meio de programas de qualificação profissional, no caso, o Programa Nacional de Qualificação Profissional (PNQ) na cidade de Piracicaba, no interior do estado de São Paulo. Utilizando ainda a Teoria do Capital Humano, realiza-se uma avaliação interessante sobre o impacto da política na elevação na renda e aumento da formalização dos trabalhadores qualificados.

Fechando as explorações no campo de políticas regionais, os autores **Rosele Marques Vieira (UEMS)**, **Fabricio Jose Missio (UFMG)** e **Ricardo Dathein (UFRGS)** expõem o artigo *Análise Estrutural-Diferencial do Mercado Formal de Trabalho em Mato Grosso do Sul*. Por meio da discussão sobre as transformações no mercado de trabalho recentes, que contemplam bases tecnológicas microeletrônicas, os autores analisam a dinâmica do emprego por setor de atividade econômica nas microrregiões do estado de Mato Grosso do Sul, no período de 1990/2010. Abordando de forma clara e coesa a economia regional do Mato Grosso do Sul, entende-se as dimensões estruturais e conjunturais do mercado de trabalho nesse estado e as especificidades locais presentes.

Em linha com o perfil da revista de compartilhar pesquisas sobre questões internacionais atuais, não restrito ao campo econômico, mas também político, publicamos o interessante artigo *Nacionalismo e a Política do Poder na Rússia de Vladimir Putin*. Com uma exposição densa, ao mesmo tempo didática, e uma boa bibliografia, o autor, **Luiz Fernando Mocelin Sperancete (PUC-SP)**, descreve e

analisa a dinâmica política, econômica e social da Federação Russa sob a liderança de Vladimir Putin. Dessa maneira, o autor relaciona a queda da União Soviética à ascensão de Putin, destacando as medidas de estímulo ao crescente sentimento nacionalista promovido pelo líder russo.

O último artigo desta edição, *A Inserção Feminina no Mercado de Trabalho: Uma Abordagem Regional*, escrito por **Shauana Bobadilha Rodrigues Lima, Márcio Nora Barbosa, Vivian dos Santos Queiroz Orellana e Gabrielito Menezes (FURG)** trata dos determinantes de empregabilidade da mulher brasileira no mercado formal de trabalho. Com a utilização do modelo econométrico *logit*, o artigo analisa por recorte etário, nas cinco grandes regiões do Brasil, a inserção das mulheres no mercado.

Essa 52ª edição traz ainda a resenha de **Ladislau Dowbor (PUC-SP)** do livro *China's Economy*, do autor Arthur R. Kroeber, publicado pela Oxford University Press em 2016. Apesar dos impressionantes avanços apresentados pela China, sem contar o fato de que uma em cada cinco pessoas no planeta é chinesa, ainda sabemos pouco sobre como funciona esse país. Vivendo em Beijing e Nova Iorque, editor do *China Economic Quarterly*, Kroeber reúne tanto conhecimento técnico como vivência e familiaridade cultural num livro de excepcional qualidade, que nos apresenta e ilumina um pouco mais as características dessa potência mundial ainda tão obscuras para nós. Além do sentimento agradável na leitura como resultado da seriedade com a qual Kroeber demonstra a futilidade dos argumentos ideológicos simplificadores sobre a China, o autor desvela o equilíbrio que o país conseguiu construir entre as políticas públicas, o setor público empresarial, interesses empresariais privados e os grupos internacionais. Assim, o autor destaca que a China é um sistema autoritário resiliente cuja legitimidade é baseada mais em uma governança eficiente do que em eleições democráticas.

Por fim, nesta edição gostaríamos ainda de compartilhar com a comunidade os excelentes trabalhos desenvolvidos durante o ano de 2017 pelos alunos do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da PUC-SP que defenderam suas dissertações. Assim como destacar os trabalhos publicados pelo o corpo docente, com o livro *Desenvolvimento Brasileiro em Debate*, organizado pelo professor **Antônio Corrêa Lacerda**, que reflete parte das pesquisas desenvolvidas no âmbito do Grupo de Pesquisa sobre Desenvolvimento Econômico e Política Econômica, do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (FEA-PUC-SP) e do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política. Sua publicação contou também com apoio do Plano de Incentivo à Pesquisa (PIPEq), da PUC-SP. Além disso, a professora **Anita Kon**, com sua rica produção entre os anos de 2016 e 2017, publicou quatro livros: *Economia Industrial: Teoria e estratégias*; *Quatro faces da economia brasileira. Uma abordagem crítica*; *A Nova Economia Política dos Serviços*; e *Economia do Trabalho. Qualificação e segmentação no Brasil*.

Brazil: the Debt Dilemma

Michael Roberts

Financial Economist

Autor dos livros *The Great Recession* (2009) e *The Long Depression* (2016)

E-mail: bobmckee99@yahoo.com

Brazil faces a presidential election in October 2018. This will offer a new benchmark for which way Brazilian politics and the economy will go. Will a coalition of pro-big business parties and a president win or will a coalition led by the Workers party return to power under a leftist president (possibly Lula, the former president)?

Nobody I met in my visit to Brazil last week was sure what would happen. International capital is optimistic that the current neo-liberal administration will gain a four-year term, possibly under former vice-president Temer or maybe Sao Paulo Mayor Joao Doria, a businessman and former TV show host. Doria has expressed presidential ambitions and urged ‘centrist parties’ (ie pro-big business) to forge a common platform to combat ‘extremist candidates’ (Workers party). He wants to “*gradually*” sell off Brazil’s greatest state asset, oil giant Petrobras¹. “*There is no need for Petrobras to keep being a state-owned company. Brazil is isolated in the world. We can’t be afraid to do what’s necessary to insert Brazil in the global and liberal economy,*” he said. He is also in favour of privatizing Brazil’s electricity utility Eletrobras, ports, airports, railways, and waterways.

And he backs all the usual neo-liberal measures (called “*structural economic reforms*”) designed to boost the rate of exploitation: weakening the unions; making it easier to fire workers; reducing their rights and conditions etc. He also wants to cut pension terms and cut taxes for the rich and corporations. “*The next president will have to prioritize pension reform,*” he says.

Doria wants a more “*open economy*” and a floating exchange rate. “*We must avoid any protectionism that limits the country’s economic growth.*” Doria also wants to preserve Brazil’s central bank independence – classic position of finance capital – keeping it out of democratic accountability.

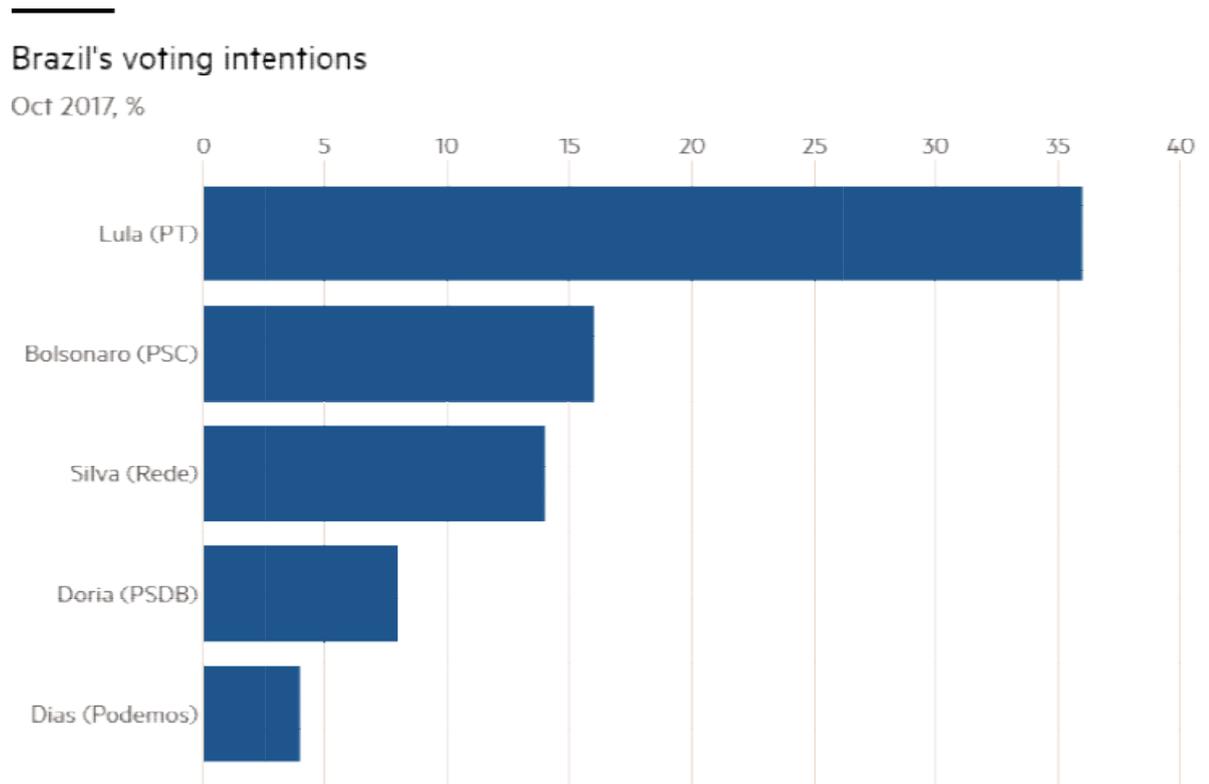
All this is much in line with the policies of the current President Temer² who got the job after Congress (controlled by the right parties) managed to get elected Workers party President Dilma Rousseff impeached and removed on charges of corruption (operation car wash³). Indeed, if Doria became president, he would probably keep the same economic and financial team as Temer has.

Then there is the joker in the pack of possible presidential candidates, Jair Messias Bolsonaro. Bolsonaro is an admirer of Colonel Carlos Ustra, the former chief of national intelligence and brutal torturer during the military dictatorship of the 1980s. Bolsonaro wants to put a bust of Ustra in the presidential palace in Brasilia if he wins. Bolsonaro has Trump-like policies of ending gun control, keeping China out of the economy; an opposition to same-sex marriage. But he seems to have a level of support in country still ravaged by crime in the streets and corruption in high places.

¹ See: <https://www.bloomberg.com/quote/PETR3:BZ>

² See: <https://thenextrecession.wordpress.com/2017/05/20/brazil-at-the-end-of-its-temer/>

³ See: https://en.wikipedia.org/wiki/Operation_Car_Wash



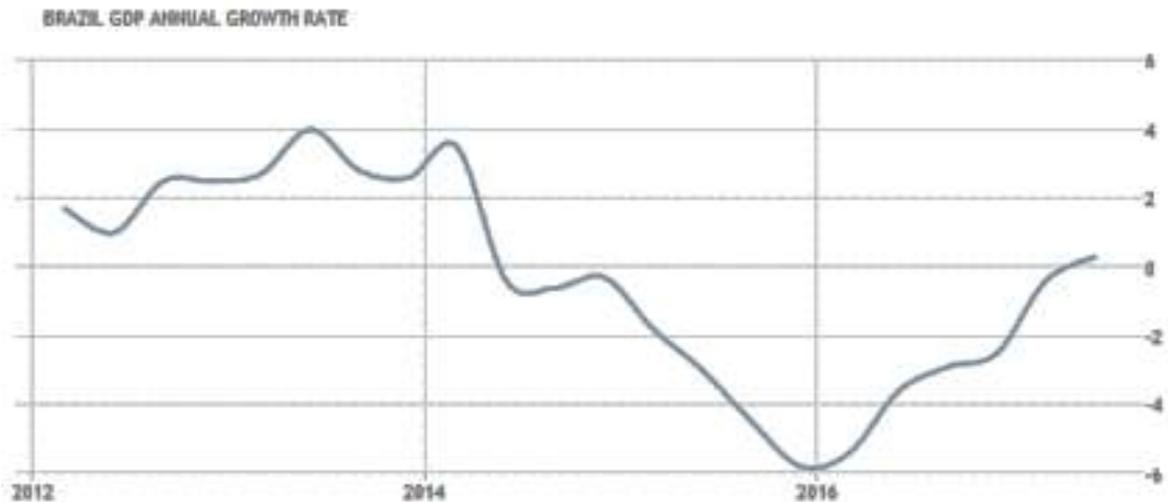
Source: Datafolha via Folha de S.Paulo.

The problem for the pro-capitalist forces is that Doria and Temer's economic platform is unpopular among the majority of Brazilians – not surprisingly. Indeed, Doria is careful to say that he will 'preserve' the highly popular Bolsa Família benefit scheme for the poor that the Lula administration introduced. As the World Bank has shown, 62% of the decline in extreme poverty in Brazil between 2004 and 2013 was due to changes in non-labour income (mainly conditional cash transfers under the Bolsa Família program).

Also, Temer is extremely unpopular, with poll ratings well below even Trump's in the US. That's because he usurped the job from Dilma and also avoided charges of corruption because of the backing of the right-wing majority in Congress. Lula is now the most popular politician in Brazil again and could win the presidency, except he too has been found guilty of corruption in the courts and thus faces being banned as a candidate.

Meanwhile, the big economic issue is whether Brazil can recover from the deep recession⁴ that it entered in 2014 and only now is making a mild and weak recovery.

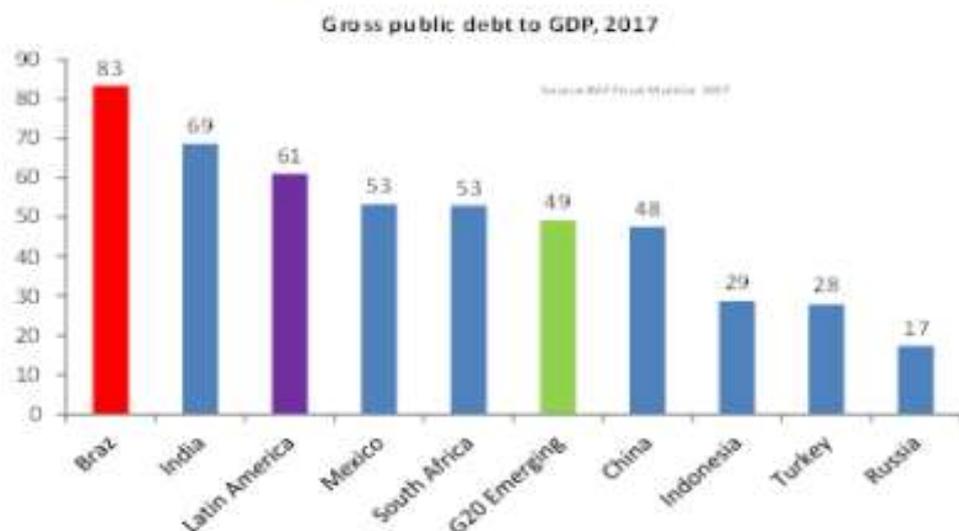
⁴ See: <https://thenextrecession.wordpress.com/2013/07/02/brazil-the-carnival-is-over-2/>



Source: Trading Economics.com | IBGE.

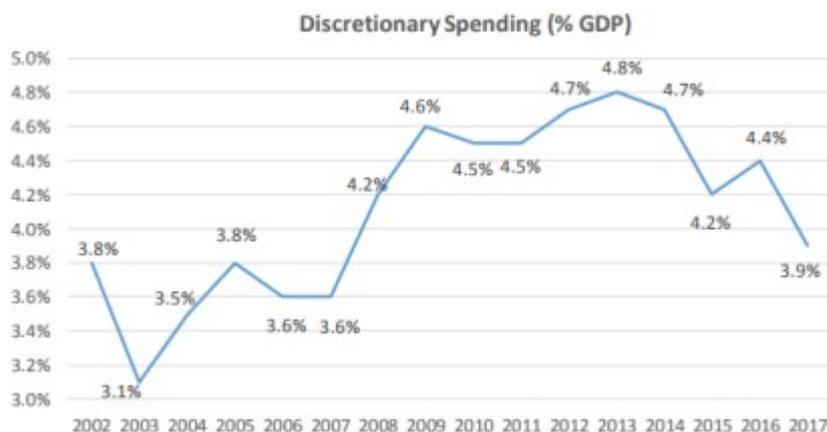
Temer is relying on foreign investment from multi-nationals and speculative investor flows to sustain this limited recovery but he may well be disappointed. As a result of the slump, public sector debt has rocketed along with successive large deficits on the annual government budget.

Brazil has the highest public debt ratio among 'emerging economies'



Source: IMF Fiscal Monitor October 2017, author's calculations.

Discretionary spending (education, health, transport etc) has been cut to the bone and now Temer, Doria and their backers want to destroy the state pension scheme in order to reduce debt and 'balance the budget'.



Source: World Bank, author's calculations.

Together with the increase in retirement age, the government is proposing the elimination of pensions by length of service and increasing from 15 to 25 the number of years of contributions necessary to qualify for an old age pension.

Brazil's 27 states are also in deep trouble. Rio de Janeiro has had to delay payment of civil servant salaries (currently with a two months' delay) and defaulted on its debt repayments. Rio Grande do Sul and Minas Gerais are also close to insolvency, while almost all other states are facing liquidity constraints and several are running up growing arrears with suppliers and employees. In response the Temer government wants to introduce a 20-year fiscal austerity plane and shift the debt of the states into the hands of a separate off-balance sheet agency that will 'manage' the debt using taxpayer revenues.

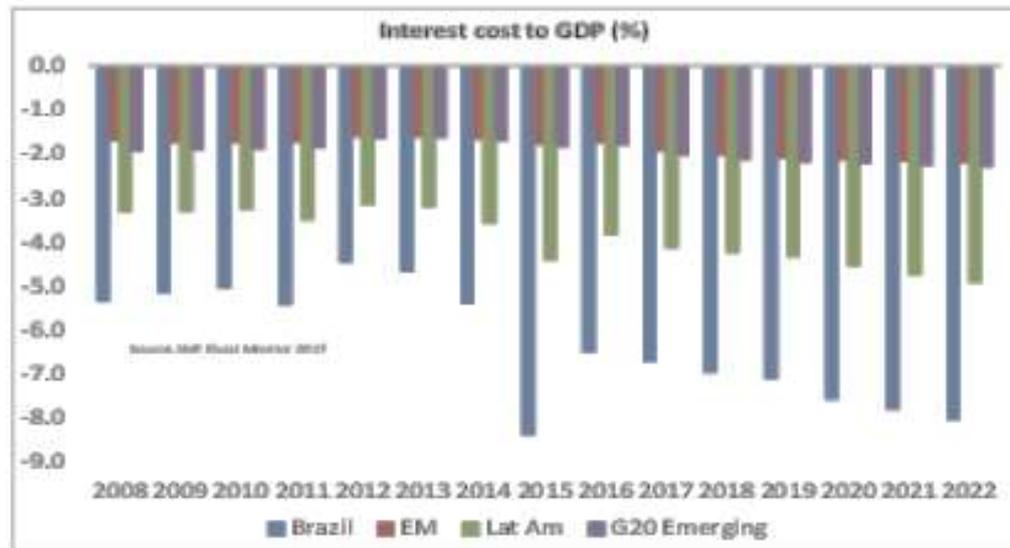
I participated in a public hearing at the Brazilian Senate committee on human rights and an international conference on this issue of debt⁵. Both events were organised by Brazil's Citizens Audit, a group with labour union support, that has been campaigning to explain why Brazil's public debt is so high and the iniquity of the planned 'privatising' of debt management into the hands of the banking sector with losses for taxpayers and major liabilities.

I presented paper along with many other academics and activists from Latin America attending. In my paper, I emphasised the huge rise in public sector debt globally – the result of the bailouts of the global banking crash and subsequent global recession of 2008-9 – and the role played by international agencies in taking over the management of debt in distressed economies at the expense of public services.

In Brazil's case, the public sector debt has always been high compared to other so-called emerging economies, despite public services being poor, because of very high interest rates on the debt and because tax revenues are relatively low.

⁵ See: https://www.sympla.com.br/seminario-internacional-esquema-financeiro-fraudulento-e-sistema-da-divida__199819

Brazil has the highest interest cost on debt in the world!



Source: IMF Fiscal Monitor, October 2017, author's calculations.

The World Bank⁶ claims that “a large structural fiscal imbalance lies at the heart of Brazil’s present economic difficulties. While revenues are cyclical and have declined during the recession, spending is rigid and driven by constitutionally guaranteed social commitments, in particular on generous pension benefits.” So it is the fault of too much spending and too generous pensions, according to the World Bank. But this is ideological nonsense.

Brazil is the most unequal society in the G20 (apart from South Africa). But its tax system allows the richest income and wealth holders to get off lightly while the poor pay more – in other words, the tax system is very regressive and the tax base avoids the rich. As a result, interest costs on the public debt relative to tax revenues are the highest in the world.

Indeed, Brazil’s Oxfam has shown in a recent report⁷ that, if the tax system was made progressive; tax avoidance schemes were stopped; and tax evasion (including the use of offshore funds *a la* the Panama and Paradise papers) was ended, Brazil’s tax revenues would be more than enough to improve public services, protect pensions and social benefits.

The economic collapse of 2014-16 has been followed by a weak recovery. Indeed, the latest report on South America by the World Bank makes dismal reading. The bank says: “economic activity remains on track to recover gradually in 2017-18, but long-term growth remains stuck in low gear”. Growth has only turned positive because the world economy has picked up in the last year⁸. As the bank says: “A

⁶ See: <http://documents.worldbank.org/curated/en/148141498229092629/pdf/20170619-Brazil-CPF-draft-for-Board-with-CLR-Acknowledgement-Box-06202017.pdf>

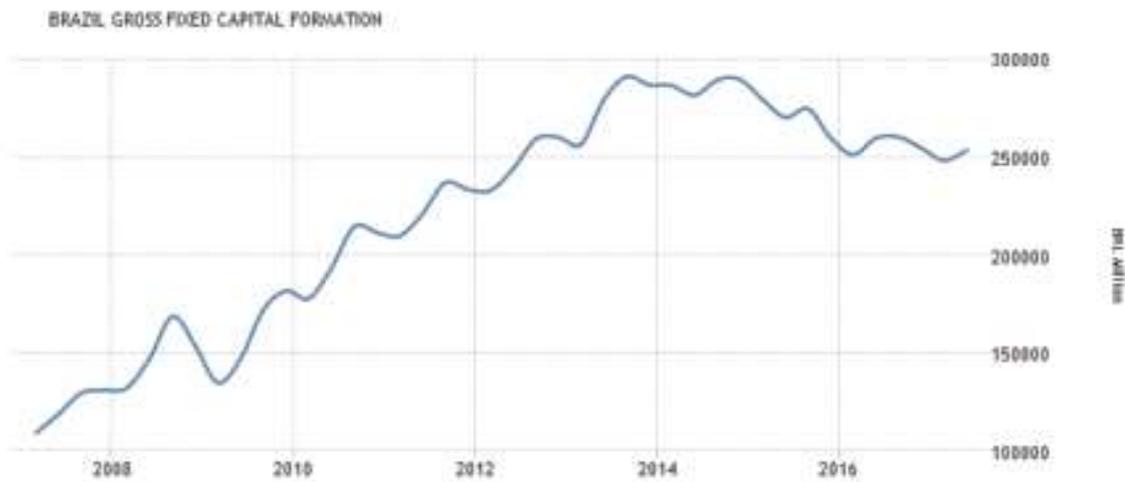
⁷ See: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/relatorio_a_distancia_que_nos_une_170925.pdf

⁸ See: <http://www.imf.org/en/News/Articles/2017/10/13/NA101317-Latin-Americas-Recovery-on-Track-but-Long-Term-Growth-Weak>

favorable external environment is helping the recovery. Global demand is getting stronger and easy global financial conditions—low global market volatility and resilient capital inflows—are boosting domestic financial conditions.”

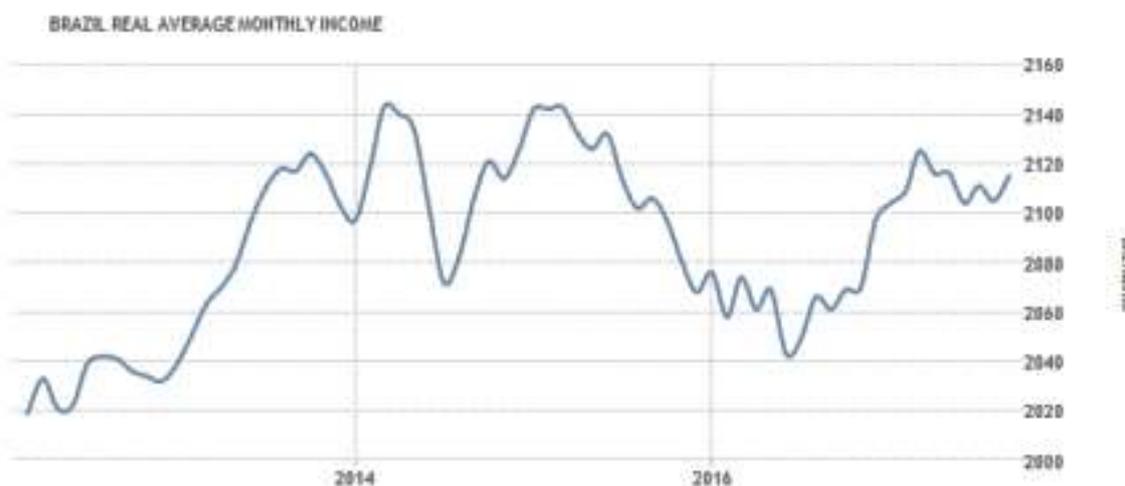
But “despite this ongoing recovery, prospects for strong long-term growth in Latin America and the Caribbean look dimmer. In the next 3-5 years, Latin America is projected to grow 1.7 percent in per capita terms. This growth rate is almost identical to the region’s performance over the past quarter century and only marginally better than those in advanced economies, raising concerns that the region is not catching up to income levels in advanced countries.”

The World Bank, along with the IMF, forecasts just 0.7% growth this year for Brazil and 1.5% in 2018. The domestic economy remains very weak. Industrial production is up only on exports. Capital investment remains down.



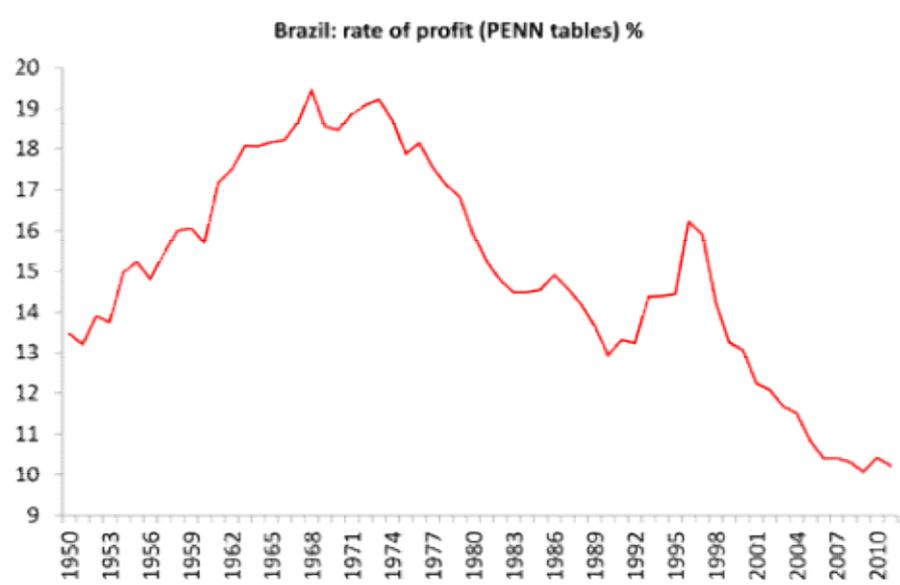
Source: Trading Economics.com | IBGE.

Average real incomes are still below the peak of 2014 even though inflation has dropped off from the recession.



Source: Trading Economics.com | IBGE.

The underlying reality is that Brazilian capital is still suffering from a long-term fall in its profitability from which it seems unable to escape, despite squeezing the labour force.



Source: World Penn Tables, author's calculations.

The World Bank points out that corporate debt as a share of GDP increased from an average of 23% of GDP in 2009 to 25% in December 2016) and a large share of corporates are overleveraged. It is Brazil's capitalist sector that is in trouble. Naturally, the World Bank and the IMF suggest as solutions the usual batch of neo-liberal measures already adopted by Temer and proffered by Doria.

When the Brazilian economy boomed with the commodity price explosion of the 2000s, Brazil "*experienced an unprecedented reduction in poverty and inequality*" (World Bank) and 24 million Brazilians escaped poverty. And the gini coefficient of inequality of incomes fell from the shocking height of 0.59 to 0.51.

But after the recession of 2014-16 and under the Temer presidency, it is rising again. The international agencies, foreign investors and Brazilian big business want an administration in power for four more years from 2018 to impose austerity, labour 'flexibility' and privatisations. That will drive up inequality further. Ironically, it won't reduce public sector debt because economic growth and tax revenues will be too low. Indeed, the IMF forecasts debt will be much higher by 2022.

The World Bank sums up the state of affairs: "*As the 2018 elections approach, the unity of the ruling coalition is likely to be increasingly tested. The 2018 presidential race remains very open and may result in new alliances which could reshuffle the political landscape. Further, the debate on the need for and the appropriate strategy to carry out fiscal adjustment and microeconomic reforms remains polarized.*"

O “Campo Financeiro”: Algumas Considerações sobre a Dinâmica de Legitimação das Finanças no Início do Século XXI

Vivian Garrido Moreira

Pós-doutoranda da Universidade Estadual de Londrina (UEL)

Doutora em desenvolvimento econômico pela FEA-USP/SOAS-University of London

E-mail: vivian_garrido@yahoo.com.br

Resumo

A principal contribuição deste ensaio consiste na aplicação do conceito sociológico de campo ao setor financeiro da economia, oferecendo a proposição do conceito de campo financeiro. Mostrou-se de que forma os produtos financeiros vêm atingindo as esferas individual e coletiva da sociedade e a relação do Estado e outras instituições com o campo financeiro. Através desta sugestão foi possível repensar a importância das instituições do capitalismo atual na geração de identidades e convergências entre as esferas mencionadas. Por fim, destaca-se a condição de legitimidade social adquirida por esse campo, embora sua manutenção se apresente como um permanente desafio.

Palavras-chave: sistema financeiro, campos sociais, crises capitalistas.

Classificação JEL: G01, G20, O16, Z13

Abstract

The main contribution of this essay consists in the exploitation of the sociological concept of field to the financial sector of the economy, offering the proposition of financial field concept. It shows how the financial products are catching the individual and collective spheres of the society and the relationship between financial field and other institutions, including the State. Therefore, it is possible to rethink the importance of recent capitalist institutions in promoting identities and convergences between the referred spheres. Finally, it emphasizes the social legitimacy condition achieved by this field, although its maintenance present itself as a permanent challenge.

Key-words: pension funds, long term financing, institutional investors.

JEL Code: G01, G20, O16, Z13

1. Introdução

In a period of just over a month, a conservative presidential administration devoted to free markets and financial deregulation had engineered a level of direct government control over the nation's financial institutions undreamed of by V.I.Lenin century before. (DAVIS, 2009a, prefácio)

A desregulamentação e a livre iniciativa, em amplos aspectos da vida social, econômica e política, partes constituintes do chamado “ajuste neoliberal”, vêm se enraizando de tal forma no *modus vivendi* das sociedades capitalistas, que se tornaram também uma componente cultural dessas sociedades. E de forma tão considerável, que parecem ter estado alheias às crises sistêmicas recentes. Neste artigo serão elencados alguns elementos que apontam para o alinhamento da sociedade e das instituições a esse ajuste, via hábitos e ações, focando particularmente no crescimento vertiginoso da atividade financeira e dos produtos financeiros sobre as esferas individual e coletiva. Ademais, pretende-se mostrar que tal crescimento se fez consoante um contínuo processo de legitimação social dessa atividade financeira (muitas vezes em detrimento de classes, grupos ou camadas sociais específicas). Na medida em que absorvidos e legitimados, esses hábitos e ações perfazem a normalidade do cotidiano e das instituições que o sustentam de modo tal que não se mostram ameaçados nem mesmo pelas crises capitalistas. Por isso, em alguns momentos, esta reflexão se estenderá para considerações sobre a última grande crise econômica mundial, mostrando de que forma a atividade financeira se reinventou e garantiu sua manutenção na rotina dos indivíduos. Para contemplar todos esses aspectos, será introduzido e discutido o conceito de *campo financeiro*.

Um fato curioso, que especialmente chama atenção sobre esta última crise, e parcialmente no período subsequente, aparece na citação acima. Contrariando radicalmente a famosa cartilha pró-liberalização dos mercados, as medidas de ação contra a crise contaram substancialmente com uma atuação maciça do Estado e seus mecanismos intervencionistas. Dentro de uma primeira e mais superficial visão, poderíamos perguntar se num momento de crise sistêmica, as concepções neoliberais também entraram em crise. A resposta mais provável é que não. A justificativa passa pelo processo de arraigamento cultural contido na dinâmica do sistema financeiro. Quando se diz aqui sobre um estudo acerca do aspecto cultural, não se quer desenvolver com isso, nem uma análise antropológica, nem de psicologia social, mas trata-se de um aspecto relativamente mais concreto, ligado a orientação das ações práticas dos indivíduos, isto é, às suas escolhas em função dos seus interesses, sem entrar no mérito da origem dos últimos. Ou seja, trata-se muito mais de observar e constatar um padrão de comportamento culturalmente orientado para um tipo de atividade do que ter a pretensão de esmiuçá-lo.

Na sequência serão contempladas mais quatro seções, seguidas de uma breve conclusão. A próxima seção apresentará alguns conceitos úteis e aplicáveis ao longo do texto. A seção III introduz a discussão sobre o conceito de campo financeiro. A seção IV levanta algumas relações nebulosas entre finanças e Estado, objetivando apontar mecanismos significativos de dominância financeira. Já a seção V discute a relação entre o campo financeiro e outras esferas institucionais para além do Estado, focando nos aspectos regulatórios das finanças. Segue-se uma breve conclusão na seção VI.

2. Campos, instituições e habilidades sociais

Primeiramente, é preciso apresentar uma distinção fundamental presente em Granovetter (1985) entre sub e super-socialização. A intenção aqui é encontrar um espaço no qual grupos de agentes atuam, em parte, como elementos determinantes e, em parte, como determinados pela configuração sócio-econômica. Trata-se de um espaço “meso-econômico” e “meso-social”, que dá aos agentes condição de superar as limitações pela falta de realismo da economia neoclássica, na qual ocorre plena maximização de interesses, ignorando uma série de barreiras objetivas, mas que não os

submeta ao papel oprimido pelas instituições em que se encontram na sociologia durkheimiana, por exemplo. Ao primeiro caso, Granovetter se refere como “sub-socialização” e, ao segundo, “super-socialização”. Em outras palavras, pretende-se utilizar uma perspectiva na qual os agentes possuem capacidade de se organizar e atuar politicamente junto à sociedade, gerando tensões sociais mobilizadoras com poder de mudança, estando, porém, simultaneamente, mergulhados nesta mesma sociedade com seus demais grupos e focos de tensão e acomodação permanentes.

Também Callon (2008) contribui para a construção dessa abordagem, na medida em que nega visões conspiratórias de mundo, ou simplesmente opressoras e vitimadoras de classes sociais. Fazendo-se uma livre comparação, pode-se dizer que, para o autor, não existe algo como um “horror econômico”⁹ ou um “fetichismo de mercadoria”¹⁰, mas um entendimento de que o mundo em que vivemos é uma resultante de forças conjuntas e que, por outro lado, o mercado produz laços sociais; estes laços variam em força e grau e os indivíduos atuam através deles com base em dispositivos de mercado que, finalmente, podem gerar resultados mais favoráveis a um ou outro grupo de indivíduos. O que mais importa nessa abordagem é a eliminação de qualquer estrutura prévia que molde o mundo e a compreensão do mundo. As fronteiras entre o econômico e o não econômico são flexíveis e acabam se confundindo. Categorias analíticas como “poder”, “dominação” ou outras do gênero, não são mais que resultados de interações de indivíduos utilizando seus dispositivos de mercado e procurando firmar seus espaços. Seja por uma via intermediária entre a super e a sub socialização, seja pela atuação dos laços sociais junto aos dispositivos de mercado, sugere-se a relevância do impacto da ação individual na esfera coletiva, sem, no entanto, descartar o *feedback* da última na primeira, no interior de um processo multi-causal.

A categoria analítica central utilizada neste artigo para situar a posição, a participação e intervenção da atividade financeira nas demais atividades da vida social é a ideia de *campo*, utilizada amplamente nos estudos de sociologia econômica de Pierre Bourdieu (2005) e Neil Fligstein (2001). O segundo autor será mais utilizado como referencial para este conceito, embora o escopo aqui não seja um estudo sobre o conceito de campo em si, ou em suas diferentes abordagens, mas sua aplicação específica às finanças. Por isso, Fligstein tem mais conexão com os interesses deste trabalho, pois, por mais que este autor seja inspirado na contribuição teórica de Bourdieu, utiliza de forma aplicada a ideia de campo, numa perspectiva de ação estratégica dos indivíduos. Do ponto de vista teórico, um campo pode ser compreendido como um espaço estruturado de posições, onde agentes estão em disputa pela sua própria afirmação e influência dentro do mesmo, seguindo algumas regras e buscando atingir melhores posições e vantagens específicas. Seus limites não são geográficos, mas determinados a partir de identidades, sejam culturais, políticas etc. Como isso varia de acordo com o agente/grupo, os campos se tornam espaços dinâmicos nos quais seus participantes dispõem de potencialidades diferentes. Há inúmeros exemplos de campos possíveis, como o científico, o literário, o da moda, o da religião etc.

Em sintonia com as ideias de Granovetter acima colocadas, podemos ver o campo como uma *ordem social de nível médio* na qual os grupos presentes partilham interesses comuns (ainda que subdivididos em grupos com identidades particulares) constituindo-se, portanto, em “jogadores” atuantes num mesmo time, tão logo estejam no mesmo campo, e que têm um sistema de dominação bem identificado. Esta é uma forma de situar numa perspectiva mais pragmática, o espaço meso-econômico e meso-social

⁹ Expressão cunhada por Viviane Forrester como título de seu best-seller de 1997.

¹⁰ Expressão original de Karl Marx no primeiro livro de “O Capital”.

descrito acima. Aparece também uma noção de hierarquia dentro do campo, que é uma peça inevitável para a organização de grupos.

Qual a dimensão assumida pelo sistema financeiro na atual configuração das sociedades capitalistas de mercado? Ele se configura um *campo*, cujo interesse dos atores está em afirmar e fortalecer o poder e a dimensão dos produtos financeiros no cotidiano da sociedade. Desde sua origem, esse campo se sofisticou progressivamente, partindo das simples atividades de empréstimos bancários para os mais elaborados produtos, incluindo portfólios diversificados, pacotes de derivativos amparados em diversas cadeias de securitização¹¹. Pessoas físicas, mesmo as menos abastadas, podem e são incentivadas a participar, partindo de mínimas quantias, no universo do mercado de capitais e no sistema financeiro de modo geral. O caso norte-americano dos derivativos lastreados em hipotecas *subprime* ilustra bem a dimensão atingida por esse campo. A cadeia de relações entre indivíduos e instituições em torno de valores financeiros, muitas vezes fictícios, mas legitimamente reconhecidos e aceitos dentro da coletividade, desperta curiosidade no sentido de compreender o porquê de tamanha aceitação e até mesmo a percepção de um certo *status* na condição de integrante do sistema financeiro.

Mas, uma vez entendendo as finanças capitalistas como articuladas dentro de um *campo*, como se conformam as estratégias e instituições mobilizadas por este campo? Em geral, o discurso relacionado à liberalização dos mercados está, em vários aspectos, conectado com o fortalecimento desse campo. No caso brasileiro, por exemplo, dentre as principais justificativas para tal discurso, encontram-se a histórica perseguição da estabilidade de preços (e do “fim” da inflação), decorrente do grau de exposição à concorrência, a política monetária na qual prevalecem elevados juros pelo Banco Central também ligada ao controle da inflação, além da própria autonomia política do Bacen, nitidamente crescente nos últimos anos. A livre mobilidade de capitais também em relação ao setor externo toma a forma benéfica de impor qualidade aos produtos nacionais (físicos ou mesmo financeiros) de um lado, e justifica também a manutenção de altos juros de outro. Ademais, circula uma espécie de consenso em torno da ideia de que uma queda abrupta dos juros poderia gerar um ataque especulativo, significando fuga de capitais, aumento imediato de preços e tensões no setor produtivo, finalmente seguido de conflitos sociais. Dessa forma surge uma quase inevitável necessidade de legitimação dos arranjos financeiros e monetários, vista como necessária para evitar conflitos sociais. Algo muito semelhante ocorre no que se refere ao uso cotidiano dos produtos financeiros, cada vez mais reconhecidos como necessidades essenciais para os padrões de vida atuais. Esta “necessidade”, ao longo das últimas décadas, foi tão bem absorvida pelos indivíduos e empresas quanto se espera de uma autêntica *habilidade social* – conceito que será discutido na sequência – neste caso, fazendo do interesse do campo, o próprio o interesse dos demais agentes e grupos.

Gerald Davis (2009a, 2009b) mostra, em estudo minucioso, a dimensão atingida pelas finanças nos Estados Unidos e sua capacidade de “remoldar” a vida social de seus habitantes. Os aspectos atingidos passam pelas mudanças na estrutura das corporações,

¹¹ A securitização se caracteriza por um processo pelo qual um grupo relativamente homogêneo de ativos é convertido em títulos mobiliários passíveis de negociação. É, portanto, uma forma de transformar ativos individuais relativamente ilíquidos em títulos mobiliários líquidos, transferindo os riscos associados a esses ativos para os investidores que compram estes títulos. Os títulos resultantes de securitização são, portanto, caracterizados por um compromisso de pagamento futuro, de principal e rendimentos, a partir de um fluxo de caixa proveniente destes ativos. Na década de 1970, profissionais do mercado financeiro definiram securitização como "a prática de estruturar e vender investimentos negociáveis de forma que seja distribuído entre diversos investidores um risco que normalmente seria absorvido por um só credor. (Fonte: Dicionário de Finanças Uqbar. Disponível em www.uqbar.com.br/dicionario)

o papel das securitizações, a mudança do papel exercido pelo Estado, e, finalmente, o novo ofício exercido pelo cidadão – de empregado a “investidor”. Da mesma forma, remoldam-se os laços entre famílias, corporações e governo na direção de uma estrutura financeiro-centrada. Essa mudança de paradigma, na realidade, encontra-se inserida dentro de um processo mais amplo de transição para o que o autor denomina de sociedade pós-industrial. A última se caracteriza, entre outros aspectos, pela desagregação ou fragilização da estrutura do emprego formal e pela concentração da renda e da propriedade nas mãos de poucas famílias e de intermediários financeiros. Isso não quer dizer que não houvesse problemas distributivos na sociedade industrial, mas que, pela natureza do domínio progressivo das finanças, esses problemas se acentuam com a fragilização institucional que é ocasionada e pelo fato de que a concentração de renda é uma característica inerente, não ocasional, à financeirização. São mencionadas as perdas de mais de quatro milhões de empregos no setor manufatureiro durante os anos 80 nos EUA. As finanças teriam se tornado uma “meta-indústria” na medida em que os bancos e outras instituições financeiras se consolidaram e emergiram sobre as fronteiras da indústria convencional. O espaço ocupado por essa nova atividade, que parcialmente preencheu aquele anteriormente ocupado pelas indústrias tradicionais, é representado por bancos comerciais, bancos de investimento, seguradoras, companhias de empréstimo a segmentos estudantis etc.

O redesenho causado pelas finanças na sociedade industrial, tornando-a pós-industrial, particularmente nas últimas três décadas, foi sintetizado por Davis em alguns aspectos centrais. O processo de concentração de renda materializou-se no crescimento progressivo de algumas corporações que se tornaram “gigantes” controlados por um número muito limitado de grupos e/ou famílias. Utilizando um termo muito em voga na literatura mais recente de economia industrial, o autor caracteriza as empresas contemporâneas como um grande *nexo de contratos*. Mediante este *nexo*, configura-se um novo papel para o Estado pós-industrial como um grande “contratador” no mercado de leis globais (Davis, 2009b, p.37), uma espécie de terceirização dos serviços estatais, o que, em parte, modifica sua estrutura tradicional de plena soberania e competência sobre as atividades que lhe dizem respeito. Novos laços também conectam a rotina das famílias aos mercados financeiros de um lado e causam o enfraquecimento das estruturas formais de emprego de outro, transferindo boa parte da mão-de-obra dos setores industriais para o setor de serviços, muitas vezes de natureza temporária. Desse modo, as famílias se tornam menos ligadas aos seus tradicionais empregadores e mais ligadas aos mercados financeiros, tendo inclusive, cada vez mais acessos a *sites* especializados na internet e a mecanismos eletrônicos de conexão ao mercado de capitais em tempo real. Assim, também as famílias passam a se inserir no mercado com laços mais fracos, como se mais fossem “empreendedores individuais” que trabalhadores formais. De um lado, temos o tamanho aumentado do setor financeiro e de seu espaço junto à sociedade; de outro, o padrão de mudanças culturais e habituais, impresso para viabilizar este novo espaço.

Apesar da ampla dimensão atingida pelo setor financeiro na sociedade pós-industrial e do seu caráter cada vez mais arraigado em hábitos e transações diárias dos indivíduos, os grupos à frente dessas instituições podem ser razoavelmente bem demarcados e, inclusive por isso, é que se pode caracterizar este setor como um campo. Por exemplo, numa oportunidade de estudos sobre as finanças, aberta com a crise de 2008, Fligstein e Goldstein (2009), mostram que o setor das hipotecas norte-americanas não era um mercado anônimo, apesar de sua grande faceta de acessibilidade democrática, mas em lugar disso, era essencialmente dominado por um pequeno grupo de grandes jogadores que cresciam e prosperavam largamente como resultado de sua

expansão agressiva no mercado; “famílias”, num sentido estendido da palavra, que revelaram admirável capacidade de organização e focalização de suas ações nessas últimas três décadas.

Mas, de que forma mais específica seria possível fazer valer interesses ou ações alinhadas com o campo financeiro através da rotina da sociedade? Uma tentativa de compreensão dessa dinâmica pode ser feita a partir do conceito de *habilidade social*, cunhado por Fligstein (2007) e que aqui utilizaremos amplamente:

A idéia de habilidade social é que os atores precisam induzir a cooperação dos outros. A habilidade de motivar os outros a tomar parte em uma ação coletiva é uma habilidade social que se prova crucial para a construção e reprodução de ordens sociais locais. (...) A vida social gira em torno de obter uma ação coletiva, e isso requer que os participantes dessa ação sejam induzidos a cooperar. Algumas vezes se utilizam coerções e sanções para compelir os outros. Entretanto, muitas vezes, os atores estratégicos hábeis proporcionam identidades e quadros culturais para motivar os outros. (FLIGSTEIN, 2007, p. 62)

O conceito de habilidade social oferece suporte prático para a compreensão da dinâmica intra e inter-campo, situando a ação dos atores estratégicos numa perspectiva mais efetiva, capaz de revelar um meio a partir do qual atuam para obter os resultados pretendidos. Os atores hábeis, a fim de afirmarem-se no campo, bem como afirmar o campo em que atuam no espaço social, concretizam suas ações por meio de instituições. Atores hábeis devem ser capazes não apenas de criar as instituições adequadas e afinadas com seus interesses de longo prazo, mas devem também ter capacidade de induzir à cooperação tanto dos grupos no interior do campo, como, principalmente fora do campo, atingindo a sociedade como um todo. O campo das finanças não teria condições de atingir tamanha presença na rotina dos indivíduos, famílias, governo e corporações, não fosse a geração de instituições muito bem afinadas com esse objetivo e muito bem moldadas para se aderirem satisfatoriamente ao cotidiano desses agentes. E de modo (pelo menos aparentemente) vantajoso, seja através de ágio em ações de bolsas de valores, prazos estendidos de (re)financiamento, limites flexíveis em cheque especial e cartão de crédito, disponibilização de variados sistemas de pagamento como carnês, boletos, débito automático, além de todas as modalidades de crédito etc. A participação generalizada de inúmeros membros da sociedade civil no mercado de capitais, nas aplicações em renda fixa e variável e no sistema financeiro como um todo, caracteriza-se como uma exemplar forma de cooperação, resultante da habilidade social dos agentes financeiros por meio de suas instituições facilitadoras. A habilidade de “induzir à cooperação entre os atores ao definir os interesses e as identidades coletivas, permite o surgimento e a reprodução das instituições” (FLIGSTEIN, 2007, p.67). A geração de identidades coletivas é uma peça chave na operação dessas habilidades.

O mercado de capitais, sobretudo nos países em que possui maior expressão, cresceu fortemente baseado num discurso que enfatiza o caráter democrático e participativo que constitui sua própria razão de ser. Essa característica de arraigamento cultural no cotidiano da sociedade é condição *sine qua non* para a afirmação do campo. As concepções da sociedade sobre temas relacionados aos interesses do campo muitas vezes se tornam lugar comum. Como se ganha dinheiro? Certamente existe mais de uma resposta para essa pergunta, mas, pelo menos em uma delas, seguramente figurará o mercado de capitais. Dezenas de cursos, programas de capacitação e aprendizagem sobre bolsa de valores, disciplinas oferecidas nas universidades etc., se voltam a esse tema, tendo como objetivo precípuo multiplicar volumes financeiros. Nada disso porém ocorreria se não fosse de fato possível, pelo menos em alguns casos, ganhar muito

dinheiro! O que significa que não se trata aqui de rotular o sistema financeiro dentro de uma visão meramente conspiratória, sob a qual estariam submetidos os cidadãos, friamente manipulados em função de interesses dominantes. Antes, é característica dos atores hábeis levar seus interesses ao encontro dos interesses coletivos, criando identidades e gerando instituições fidedignas. É essa junção de interesses, inserida na estratégia habilidosa e materializada através de instituições adequadas, que vem afirmando a permanência exitosa do campo financeiro.

Não se pretende induzir esta discussão para um eventual juízo de valor sobre a prevalência das finanças ou da indústria tradicional no cenário social, nem sobre qualquer mérito intrínseco de uma em detrimento da outra (e vice-versa), na medida em que, é perfeitamente possível abordar esta questão no escopo da própria lógica de valorização do capital, tornando suas partes inseparáveis se olhadas de uma perspectiva mais ampla. Deste ponto de vista, torna-se pouco convincente alguma abordagem meritória que oponha as duas categorias, uma vez reconhecido um processo histórico de expansão do capitalismo. Ademais, a redução **relativa** do peso industrial, no sentido da indústria tradicional, poderia ser compensada pelo peso de atividades não tangíveis, todavia, cada vez mais reconhecidas no cálculo da produção nacional, dentre as quais se incluem as atividades virtuais através da internet e as atividades financeiras. A exploração das finanças capitalistas dentro da sociologia dos campos pretende-se útil como uma perspectiva de análise possível que foge tanto das abordagens conspiratórias quanto das estritamente liberais de mercado. É um campo claro, bem delimitado, que induz à cooperação social e se legitima e fortalece desta forma, porém não sem estar sujeito a permanente tensão mobilizadora dos demais campos, como até mesmo o da indústria tradicional. Exatamente por isso, o esforço do campo financeiro não é de sobreposição, mas de busca de sinergias que o fortaleçam. Porém, a sutileza deste processo aparece quando, ao somar forças ao campo financeiro (e obter vantagem nisso), os demais campos reduzem seu papel ou poder de barganha relativos na sociedade. É assim que se engendram as crises financeiras e é neste sentido que o fortalecimento do campo financeiro cria um distanciamento sutil e progressivo do setor real das economias, ensejando a importância de seu estudo.

3. O Campo Financeiro

Roberto Grün (2011, 2013) observou que um número considerável de hábitos e instituições não foram criados com outra motivação que não a disputa pela constante afirmação das finanças sobre outras esferas do capitalismo contemporâneo e, em Grün (2010), chegou a propor a ideia específica de um campo financeiro. A discussão do autor é um pouco mais ampla do que a que se encontra aqui proposta, envolvendo a lógica da governança corporativa, mas é perfeitamente complementar. Nela, o mercado, por exemplo, passa a ser visto como um espaço além do econômico, no qual as relações entre empresas e demais esferas sociais se dão no interior de uma ordem cultural que sustenta a esfera financeira. Todos esses agentes, em conjunto, se veem como interessados na gestão ou desenvolvimento de temas ou situações comuns, que lhes identificam e que, ao mesmo tempo, identificam os mesmos com os interesses do campo financeiro. A governança corporativa já é um estágio além da situação pura de habilidade social no interior de um campo. A última, aqui defendida, embora enseje a convergência entre o interesse dos agentes e do campo, não chega ao ponto de incorporar esses agentes numa luta social declarada, numa soma de forças em prol de uma causa, numa governança comum e integrada. Na governança corporativa, um horizonte de mais longo prazo passa a valer, em benefício da sociedade, ou na redução

dos malefícios que possam ser causados a ela. Por exemplo, ao comparar a atuação dos fundos de pensão nos governos FHC e Lula, Grun (2013) observa que, no primeiro, aqueles eram uma espécie de “financistas profissionais” e no segundo, ao terem seus recursos mais direcionados para financiar o investimento em infra-estrutura e desenvolvimento, se viram domados para causas mais interessantes à sociedade. Emendas e projetos de lei foram fatores necessários para garantir essa mudança, em conjunto com a demanda de diversos setores sociais. Um campo no qual a governança corporativa tem apresentado muita visibilidade é o ambiental, no qual as ações de sustentabilidade reúnem representantes da sociedade civil, empresas, governos etc. No Brasil temos exemplos representativos de instituições bancárias como Bradesco e Itaú, envolvidas em projetos ligados tanto à responsabilidade social como à ambiental.

A responsabilidade empresarial, a contenção do risco moral, a satisfação à sociedade acerca da dimensão e impacto das ações planejadas são elementos muito presentes nas abordagens de governança corporativa e, para que ocorram, contam com uma cadeia de intermediários em vários níveis, capazes de fazer o controle e fiscalização das ações em questão. No que diz respeito ao campo financeiro, são igualmente necessárias ferramentas culturais (capital cultural, para usar uma categoria de Bordieu) que se coloquem a postos em torno da dominação financeira. Este é um jogo dinâmico no qual a permanência do campo depende da aquisição de legitimidade social do mesmo. Por outro lado, quanto mais bem constituído o campo, maiores as habilidades sociais de seus agentes, maior a sintonia entre os interesses individuais e coletivos e maior a legitimidade adquirida, esta mesma, sendo o maior objetivo do “jogo”. Num cenário de governança corporativa, a disputa central não é sobre a dominância do campo em si, mas sim na **forma** como ela se dá, sobretudo de que forma ela distribui suas perdas e ganhos relativos. Uma recente entrevista do economista do Bradesco, Octávio de Barros, ao sítio *Brasil Econômico*, é altamente representativa da importância da governança corporativa para a manutenção do campo financeiro. Nela, o economista diz que “para além do ajuste fiscal, deve-se adotar uma cultura de governança, que vai desde a governança fiscal e orçamentária, à governança das empresas e dos bancos públicos, passando pela gestão das cidades e dos sistemas de saúde e educação”¹².

Dentro deste contexto, há exemplos práticos que evidenciam as habilidades sociais do campo financeiro. O próprio Grun (2013), trazendo um exemplo mais ou menos recente da história brasileira, aponta duas diferentes visões da sociedade sobre o banqueiro Daniel Dantas. A mesma pessoa, segundo o autor, foi vista pela sociedade de duas formas muito diferentes, dependendo das disputas que envolviam o campo financeiro e seus objetivos de curto prazo:

Para os apoiadores de Lula, ele se tornou a encarnação do capitalismo selvagem a ser combatido sem tréguas, enquanto para os apoiadores do processo de privatização conduzido por Cardoso ele passou a ser considerado o melhor exemplo de empreendedor arrojado e moderno, que não se dobra diante dos obstáculos criados pela “persistente burocracia do capitalismo cartorial que herdamos dos colonizadores ibéricos” (p.197)

Podemos trazer aqui um exemplo mais atual no Brasil. A disputa envolvida entre um tipo de política econômica inclusiva e sua “sustentabilidade” a médio prazo. Existe um entendimento de que estímulos ao consumo, elevação de salários reais etc.,

¹² A entrevista completa pode ser vista no link: <http://brasileconomico.ig.com.br/brasil/2015-04-13/isolado-o-brasil-precisa-ousar-affirma-o-economista-octavio-de-barros.html>

pressionam a inflação, requerendo, cedo ou tarde, um ajuste para mais nas taxas de juros. A saída com elevação dos juros, entretanto, não é nem a única, nem necessariamente a mais eficaz para o diagnóstico inflacionário brasileiro atual. É, todavia, a mais consagrada e conhecida, não simplesmente entre o corpo técnico do governo, mas, curiosamente, entre a maior parte da população informada. Todavia, se nos permitirmos uma observação rápida sobre esta saída para a inflação, é imediata uma ambiguidade: de um lado a necessidade de um ajuste é amplamente divulgada quando o governo alega não ter mais como arcar sozinho com os custos de uma política inclusiva; de outro lado, o mesmo governo, ao aumentar de juros, eleva os custos de carreamento da dívida pública, portanto sobrecarregando suas contas. A evidência mais inquestionável do poder de persuasão do campo financeiro no Brasil sempre foi, com certeza, a prática de taxas de juros em níveis sem comparação com países em condições econômicas semelhantes. Curiosamente, a própria sociedade civil entende que se trata de algum tipo de remédio amargo, porém inevitável. Sem muito esforço, o discurso financista ressurgiu com a moldagem cognitiva apropriada, amparado pelo argumento de responsabilidade e seriedade associado ao contexto inflacionário. Por outro lado, a inflação quando sobe, nos cenários de política inclusiva, na verdade carrega muito do repasse do custo salarial da própria política redistributiva, ou seja, evidencia aí um conflito distributivo, que ao fim e ao cabo, volta a recolocar as perdas para a classe trabalhadora, com os preços maiores deprimindo os ganhos salariais. Este olhar identifica não apenas um conflito distributivo, mas a existência de uma escolha em jogo, em favor de uma(s) das partes envolvidas. A disputa cultural e ideológica travada pelo campo financeiro se rerepresenta em novas habilidades sociais, entregando o seu discurso como o melhor possível para dar conta da situação. Nesse espaço, a crítica que apela para a reinclusão social, é apresentada como irresponsável ou até mesmo irracional diante do quadro aparente, o que a deslegitima. A força da narrativa e das habilidades sociais dentro de um campo bem articulado pode ser resumida novamente em Grun (2010):

...como quaisquer outros campos, o financeiro, antes de qualquer coisa, e prioritariamente, produz sentido. É esse sentido que permite a acumulação de riquezas e confere legitimidade e, portanto, estabilidade, para os ganhos econômicos. E, finalmente, a identificação do campo financeiro com o campo do poder é uma boa medida da capacidade de fazer espaiar esse sentido ali produzido pela sociedade e assim produzir a hegemonia das finanças, da qual a opulência dos financistas é uma consequência, e não a causa. (...) É a teoria moderna da metáfora vai nos ajudar a entender como a habitualidade do uso desse enquadramento cognitivo nos predispõe a aceitar as receitas sociais e a pregação política inspirada na cultura dos mercados financeiros (p.259)

Tal concepção de enquadramento cognitivo, mostrado no trecho acima, revela, a partir de uma perspectiva teórica da sociologia das finanças, aquilo que se observa empiricamente nas palavras do economista do Bradesco, evocado em sua entrevista referida anteriormente neste artigo (ver nota nº5).

A dotação de habilidade social é o micro-fundamento sociológico mais importante, do ponto de vista prático, para a expansão do campo. A passagem abaixo, exemplifica claramente a atuação estratégica das habilidades sociais no campo financeiro:

De um espectro mais amplo trata-se de um “exercício político” para “ganhar” a opinião pública, pois tudo indica que é com essa finalidade que os representantes dos bancos e dos grupos econômicos “utilizam” sistematicamente os veículos de comunicação para dialogar com o público

formador de opinião. Muito embora seja visível que estejam trabalhando para defender os seus interesses estes se apresentam como defensores dos interesses de toda a população dentro da lógica de que suas propostas são as melhores que a sociedade pode ter. Esses elementos podem estar sustentando a “elaboração de uma ideologia concebida para ocultar ou disfarçar os interesses do capital financeiro no processo global de acumulação e ajuste, e apresentá-los como voltados para o interesse da humanidade em geral.” (FERREIRA, 2005, pp.96-97).

É bom lembrar que os diversos campos se mantêm em permanente tentativa de ocupação de espaços na arena social e a mera predominância de um deles, não garante uma condição de estabilidade nesta posição. Ao contrário, as tensões quase permanentes na arena social, sugerem e até impulsionam novas estratégias e habilidades dos campos, seja na conquista, seja na manutenção de seus espaços. São reunidos nisso, tantos intermediários culturais quanto sejam necessários, acumulando capital simbólico e cultural que justifiquem cada vez mais a centralidade dos produtos financeiros. Por isso, pode-se dizer que a atual condição de penetração da esfera financeira na vida social reflete-se nas inovações e reinvenções de produtos financeiros (ou monetários) tornados interessantes para a “sobrevivência” no século XXI. Todo o esforço de “colonização cognitiva” precisa ser mantido constantemente para viabilizar a continuidade e a escala atingida e frequentemente ameaçada. Nesse sentido, Minella (2003) demonstra que a tese de hegemonia financeira é uma realidade, mas é também parcialmente frágil na medida em que “o exercício da mesma está relacionado com a maior ou menor liquidez de capital dentro do sistema... quando a disponibilidade de capital diminui, este poder hegemônico se faz sentir mais claramente”. (FERREIRA, 2005, p.82). Foi provavelmente o que ocorreu na determinação da crise financeira de 2008: quando a liquidez financeira dos mercados começou a “secar”, as ações de salvaguarda do campo financeiro foram detonadas de forma notória.

Davis (2009b), por exemplo, mostra que a crise de 2008 foi uma crise de instituições econômicas e não simplesmente uma crise financeira, principalmente, na medida em que as finanças permeiam cada vez mais a vida econômica dos indivíduos e famílias. Numa crise de instituições, vislumbra-se a possibilidade de mudanças de comportamento e eventuais rupturas nas formas de interação social. Este processo é delicado e importante pois pode implicar na reconfiguração da estrutura dos campos. Pessali e Dalto (2010) e também Silva (2010) esclarecem tal importância basicamente através de duas categorias de análise: os estímulos individuais de um lado e a capacidade de adaptação a novos ônus/benefícios de outro lado. Uma nova instituição (ou um novo conjunto delas) não se torna solidamente assimilada pela sociedade, senão através de um robusto movimento de persuasão, aculturação e internalização de suas características na rotina dos indivíduos. A garantia de sucesso depende do poder de persuasão e capacidade de mobilização do campo que empreendeu ou desafiou a configuração anterior. A reconfiguração da estrutura dos campos sociais ocorrerá principalmente, por meio de novos hábitos e valores adquiridos a partir da alteração institucional. “Em geral, quanto mais antigo o hábito, tanto mais inquebrantável; e quanto mais um determinado hábito coincidir com os costumes, tanto maior a persistência com que se fixará.” (VEBLEN, 1965a, p.108, *apud* SILVA, 2010, p.298). Assim, podemos dizer que os hábitos e instituições ajudam a firmar o campo, mas o campo atua criando os hábitos e instituições. Ao que tudo indica, a coalizão de poder que vem mantendo a prevalência do campo financeiro nas relações econômicas e suas relações sociais subjacentes, tem sido capaz de manter instituições congruentes entre si e propícias a estabilizar as expectativas dos agentes, no período pós crise.

A manutenção do campo, de um lado exige criatividade para inovar nos produtos financeiros; a disseminação excessiva desses produtos e o excesso de liquidez no mercado que a acompanha, gera, por outro lado, instabilidade para a própria hegemonia financeira. No caso das hipotecas dos EUA por exemplo, podemos dizer que a operação genuína gerada a partir de bancos de investimento tornou-se infinitamente menor do que as operações secundárias lastreadas nas hipotecas originais. Pacotes de ativos, portfólios contendo frações de títulos hipotecários bastante diversificados para minimizar o risco, multiplicaram-se gerando novos e novos ativos que, por sua vez, eram negociados entre os bancos com base em dinheiro emprestado, e geravam ganhos de capital, por sua vez reutilizados, para novos empréstimos ou financiamentos imobiliários. O risco era alto, apesar das excelentes avaliações do mercado, mas a propensão ao risco era também alta, pois a estratégia de rolagem da bolha de ativos se dava principalmente através de dinheiro emprestado, de forma que esse risco era transferido para outro agente. Nas palavras de Davis (2009a), o estilo americano de se fazer bancos de investimento¹³ sucumbiu vítima do seu próprio sucesso (p.131). Para se ter uma ideia, em 2005 os negócios com hipotecas movimentavam cerca de 400.000 corretores especializados, um número de empregos maior do que toda a indústria têxtil americana. (Davis, 2009a, p.144).

4. Campo financeiro e Estado

São cada vez mais frequentes as críticas que colocam em dúvida a própria utilidade social dos mercados financeiros, uma vez que este tipo de operação parece muito mais voltado para sua própria retro-alimentação (e seus ganhos) do que às funções em virtude das quais ele existe. (MAGALHÃES, 2010, p.28)

O *caput* do Artigo 192 da CF estabelece dois grandes objetivos para o Sistema Financeiro Nacional (SFN): promover o desenvolvimento equilibrado do país e servir aos interesses da coletividade. E embora não se possa dizer que o SFN cumpra sua missão constitucional, ele tem crescido e acumulado capital, o que pode ser evidenciado por indicadores como o PIB das instituições financeiras (IFs) e a rentabilidade dos bancos brasileiros, que, desde antes da crise internacional, já superava a dos norte-americanos. (IANONI, 2010, p.174)

O último autor citado acima realizou um rico apanhado na literatura para demonstrar um lugar de destaque do sistema financeiro no cenário brasileiro principalmente após o Plano Real. O objetivo maior é mostrar a relação entre o avanço dessas instituições e o avanço do poder das mesmas, bem como sua relação com outros domínios do poder, como o Executivo e o Legislativo nacionais. Essa relação nos é particularmente interessante, pois no trabalho de Fligstein (2007) constam também os Estados, os processos políticos em geral e o poder, como regras e recursos formando bases sobre as quais os atores hábeis desenvolvem seus jogos. Note-se como, novamente, reaparece a ideia de governança corporativa para a manutenção do campo. Mas enfim, são estudadas por Ianoní (2010) quatro linhas de defesa sobre o tema, que merecem ser mencionadas aqui.

A primeira visa “avaliar a capacidade que têm os mais poderosos para fazer com que as decisões/não-decisões tomadas atendam às suas expectativas” (p.175), e é utilizada para justificar a não-regulamentação do artigo 192 da citação acima. A segunda, da condução centrada no Executivo, relaciona-se com a questão da legitimação

¹³Os bancos de investimento foram as instituições oficialmente utilizadas para as transações com hipotecas e ativos imobiliários.

social já mencionada, na qual o SFN mantém estreita relação com o poder Executivo a fim de respaldar politicamente seu desenvolvimento, apoiado na autoridade deste último. A autonomia do Banco Central e a concentração bancária, resultante de mudanças regulatórias conduzidas pelo governo, aparecem como manifestação deste tipo de estratégia. A terceira é a hipótese do presidencialismo de coalizão que se refere à dinâmica das relações entre o Legislativo, o Executivo e o Banco Central. Esta linha mostra uma supremacia da política monetária sobre as demais políticas do governo a partir de 1994, desde que também se modificou a relação da autoridade monetária com o Legislativo, mudança essa que proporcionou grande acréscimo de autonomia para a primeira. A última linha constitui a hipótese da captura, formalizada originalmente por Bresser Pereira¹⁴, segundo a qual o Estado brasileiro, em especial o Bacen, estariam capturados por uma coalizão política beneficiada pelos mais altos juros reais do mundo e pelo câmbio sobrevalorizado. Esta coalizão seria composta por rentistas, instituições financeiras, o grande capital investido nos serviços públicos e as empresas multinacionais.

Ferreira (2005) mostra outras formas, bastante concretas, capazes de exemplificar e justificar a ideia de captura do Estado brasileiro pelo sistema financeiro. O ponto mais essencial deste trabalho está na relação de dependência do Estado face aos bancos, uma vez que o financiamento, o refinanciamento e rolagem da dívida pública são feitos junto aos bancos. Criou-se com isso uma classe de rentistas que passou a absorver parte das receitas do Estado através da dívida pública. O negócio se tornou tão rentável que significou, em muitos momentos, uma fonte de receita maior do que aquela gerada pela própria atividade fim dos bancos: as operações de crédito¹⁵. Mais do que isso, uma vez que essas instituições controlam grande parte dos ativos do sistema financeiro, exercem hegemonia financeira e criam constrangimentos ao processo decisório do governo já que o mesmo necessita dos bancos para financiar seus déficits. A concentração dos ativos do governo junto aos bancos confere, a esses últimos, poder para determinar, indiretamente, as taxas de juros e o prazo dos títulos. E assim, acabam também por tornar as políticas fiscal e monetária (e até cambial, uma vez que grande parcela dos títulos tem sua remuneração indexada ao câmbio) parcialmente “presas” à relação de dependência com os bancos. Detendo poder sobre o dinheiro, o sistema financeiro acaba detendo também considerável poder sobre o Estado e, nas palavras do autor, “transforma poder econômico em poder político”.

A pesquisa de Ferreira também constatou outras formas de captura. Constam aí, o exercício de lobby das instituições financeiras junto aos poderes Legislativo e Executivo, por meio das associações de classe do setor bem como financiamentos de campanha de candidatos com projetos sintonizados com os objetivos dessas classes. Foi constatada também uma significativa incidência de casos em que ocupantes de cargos públicos importantes (sobretudo Banco Central e outros ligados à política monetária) estavam ou estiveram vinculados a outros cargos junto a instituições financeiras, o que significa que boa parte dos detentores da dívida pública controlavam também o volume e taxa de juros dessa mesma dívida. Esse último exemplo demonstra a complexidade e profundidade da estrutura de poder erigida pelo campo financeiro. Talvez uma outra

¹⁴ Por exemplo em “Sociedade civil: sua democratização para a reforma do estado.” In Luiz Carlos Bresser-Pereira, Jorge Wilhelm e Lourdes Sola, orgs., *Sociedade e Estado em Transformação*. UNESP/ENAP, 1999: 67-116.

¹⁵ O próprio autor revela que nas décadas de 1980 e 1990 os lucros dos bancos se originaram principalmente de receitas não operacionais. Somando-se isso ao fato de que o maior percentual dos títulos públicos encontra-se em poder dos bancos (em 2002 foram 67% do total, sendo que 61% do total da dívida desse ano estava indexada à taxa de juros SELIC), pode-se perceber a dimensão do poder econômico e político dessas instituições. (Ferreira, 2005, p.43)

evidência interessante, que merece ser levantada aqui, seja a forma como é calculada a taxa Selic. Dentre outros, há na ponderação do cálculo, um componente que diz respeito à expectativa de inflação futura por parte dos agentes do mercado, quais sejam, executivos, gerentes, gestores do mercado financeiro etc. Assim, expectativas de elevação da taxa de inflação redundam em um aumento da taxa Selic, o que garante a elevação dos ganhos do mercado financeiro, constituindo-se num caso claro de captura do Estado por interesses privados.

Davis (2009a) constata algo muito semelhante nos EUA. Segundo o autor, os bancos de investimento daquele país estão entre os maiores financiadores de campanhas políticas, ao mesmo tempo em que os ocupantes de cargos destacados em instituições como o *Goldman Sachs* também ocuparam posições políticas importantes como, por exemplo, na Secretaria do Tesouro das administrações Clinton e Bush (p.122). Certamente não se trata de coincidência, mas estes fatos corroboram-se mutuamente e atentam para a ação estratégica desses agentes.

Mas, como encontrar coesão entre realidades diferentes como são os casos de Brasil e EUA dentro da arquitetura do mercado financeiro internacional? O ponto que merece ser enfatizado está na afirmação da tese da captura do Estado pelo sistema financeiro na maioria dos países do mundo. Já mostramos que os “donos da dívida”¹⁶ no caso brasileiro são os principais bancos nacionais e que, entre outros fatores, isto resulta em poder político capaz de tornar o Estado frequentemente refém das diretrizes financeiras. Com base neste fato, não parece curioso observar que, tão logo disparada a crise nos EUA, prontamente o governo tenha mobilizado desmedidos esforços¹⁷ para proteger os principais agentes envolvidos?

Schneiberg e Bartley (2009), por exemplo, apontam aspectos “sedimentados” no pensamento coletivo sobre o mercado financeiro, quais sejam, seu caráter global, sua integração com os demais setores da economia, sua organização firmada e voltada para o lucro e o processo de securitização. De certa forma, essas características são muito bem aceitas pela sociedade em sua maioria. Todavia, o que não costuma ser destacado nem debatido no cotidiano da sociedade, são suas consequências em relação aos demais setores, mercados ou grupos de pessoas. Então, por um lado, a sociedade se acostumou a considerar “inevitável” a dimensão atual das finanças para sustentar um mundo globalizado, mas, por outro, não se acostumou a vincular essa dimensão a um perverso resultado sobre a distribuição da renda no mundo.

Essas duas últimas ideias (relação do Estado com o setor financeiro e dimensão consagrada das finanças no mundo globalizado) demonstram que a dinâmica do campo financeiro não tem a ver exatamente com a ideologia de desregulamentação ou de liberdade dos mercados, mas com uma lógica mais própria de favorecimento do campo na estrutura distributiva dos países capitalistas. Especificamente, o discurso liberal para garantir a quebra das barreiras internacionais e domésticas à livre fluência dos recursos financeiros nos mercados de capitais, bem como a incorporação de várias camadas da sociedade nesses mercados para robustecer o campo de um lado; e a atuação de Estado e instituições de salvaguarda de outro lado, nos momentos de instabilidade e de crise. Isto porque a ideia de mercados totalmente livres é benéfica para os setores ou firmas que já estão bem estruturados e maduros. Nesse caso, a exposição à concorrência os coloca em posição de vantagem. Quando um setor, entretanto, ainda não se encontra maduro, ou se encontra em crise por algum motivo, a exposição à concorrência só possui efeito ainda mais desestruturante sobre o mesmo. Tais fatos e discursos não têm, portanto, nada de

¹⁶ Expressão cunhada por Ferreira (2005) como parte do título de sua dissertação de mestrado.

¹⁷ Chama atenção o pacote de 700 bilhões de dólares anunciado pelo governo dos EUA para salvar os bancos em 2008.

incongruente entre si, mas se justificam plenamente quando situamos as finanças dentro de uma coalizão de poder estruturada no conceito de campo. Com isso, o suposto modelo de pensamento dominante, na verdade, nada mais é do que um resultado da interação dos campos e da geração de instituições, normas e padrões de conduta, típicos de uma forma de organização da sociedade, compatível com um equilíbrio específico dos jogadores.

5. Campo financeiro e outras esferas

A capilaridade de inserção das finanças nos mais diversos setores da vida moderna gera relações duvidosas com as instituições que as apoiam. Por isso, além do Estado, torna-se particularmente interessante investigar a relação do campo financeiro com seus agentes reguladores (ou com papéis associados à regulação). A solidez dos mercados financeiros, já antes da crise de 2008, vinha sendo apontada como altamente questionável por muitos autores. E o episódio da crise eclode neste cenário como emblemático dessa falsa solidez. Por isso, vale a pena utilizar novamente este episódio de crise como exemplo pertinente. A duvidosa relação entre as instituições financeiras e as agências de *rating* que lhes conferiam ótimas avaliações de risco junto ao mercado revela a fonte deste problema da regulação. Tais agências eram contratadas e pagas pelas próprias instituições passivas de avaliação, configurando-se então uma espécie de relação de poder das últimas sobre as primeiras. Caso as agências se negassem a conferir boas notas na gradação de risco, estavam sujeitas a perder a preferência dos bancos e instituições financeiras que afinal sustentavam parte de sua atividade. Ademais, a reputação das agências passou a ser medida também pelo sucesso financeiro de seus clientes (Magalhães, 2010). Vê-se por aí, que a concepção de captura se expande também a outros setores e instituições sociais.¹⁸

Parece útil um rápido exercício contra-factual neste momento. Se as avaliações de risco tivessem sido, porventura, bem mais baixas, seria esperado um também menor grau de alavancagem nesse mercado. Como as crises financeiras são, em geral, proporcionais ao excesso de alavancagem, típico da formação de bolhas, este cenário alternativo poderia ter até mesmo evitado a crise. Em outras palavras, foi a existência bem estruturada de um campo financeiro, uma das causas de sua própria crise, uma vez que o inegável sucesso que atingiram os produtos financeiros na dinâmica global fez com que os mesmos fossem cada vez mais negociados, utilizados em grande escala, e, dada sua frágil sustentação, fica patente a potencialidade da crise, como de fato ocorreu. Ao mesmo tempo, justamente por ser um campo robusto, é fortemente capaz de se reconstruir, o que foi feito após a crise. Para o bem ou para o mal, torna-se inegável a conexão da existência da crise com a constatação do campo e este é um ponto importante.

Poon (2009), inclusive, aponta as próprias agências de *rating* como parte de uma das causas centrais da crise. O desenvolvimento do mercado financeiro norte-americano engendrou uma tecnologia de cálculo estatístico de risco por meio de softwares automáticos, capazes de gerar produtos financeiros combinados, nos quais um conjunto de papéis têm seus riscos infinitamente diluídos quando combinados com uma série de

¹⁸ Uma visão alternativa desta ideia, com uma bem construída crítica a partir de uma perspectiva mais antropológica dos mercados financeiros, pode ser encontrada em Mackenzie (2011). Esta perspectiva procura enxergar o sistema financeiro “de dentro”, em contraposição à condição externa do cientista social que aponta os “erros” do mercado financeiro, como se ele próprio, cientista social, não estivesse também sujeito a erros. Esta abordagem de Mackenzie, por ele mesmo denominada, no original, *evaluation culture of financial markets*, não se coaduna muito com a do presente texto mas merece ser sublinhada como alternativa válida.

outros papéis com diferentes níveis de risco. Mas a proliferação desses novos aparatos de cálculo precisava de alguma certificação de sua segurança e, nesse momento, as agências de avaliação de risco passam a desempenhar um papel fundamental. Assim a expansão dos produtos financeiros e das agências caminhavam juntas e o êxito de um dependia da expansão do outro. Isso gerou toda uma infra-estrutura especializada em minimização de riscos, mas ao mesmo tempo, aumentou imensamente o tamanho da bolha financeira. Foi assim que a proliferação dos clientes “não-prime” os transformou em *subprimes*, elevando sua categoria, de excluídos ao investimento, para grau de investimento com retorno elevado. Essa análise ratifica não apenas a relação entre o sucesso do campo financeiro e as suas crises, mas que este sucesso é também um de seus instrumentos para captura de outros agentes / instituições.

Para Schneiberg e Bartley (2009), a questão não se resume à relação de dependência das agências com seus clientes, para a qual a solução se daria por políticas de autonomização e de exposição à concorrência¹⁹. Isto porque, a natureza da atividade exercida pelas agências exige uma relação de conhecimento e livre trânsito das mesmas dentro do campo, isto é, algum grau de contato com seus jogadores, a fim de desenvolver condições de aferir um julgamento adequado das reais condições e riscos da empresa avaliada. No caminho para encontrar uma medida que elimine a cooptação de um lado, mas permita a circulação de informações e relações necessárias por outro lado, o autor defende a necessidade de uma mudança do paradigma político-cultural que estabelece as relações entre as partes envolvidas; existem questões de comportamento que precisam ser revistas ou repensadas à luz dos propósitos **sociais** a que verdadeiramente se destina a atividade das agências de *rating*. Essas reflexões merecem atenção, pois nos despertam para o significado profundo envolvido numa mudança da posição relativa dos campos com base em valores socialmente mais conscientes. Marandola e Sinclair (2014) por exemplo, sugerem a necessidade de ideias integradoras envolvendo uma espécie de governança corporativa, por meio de um sistema de regulação mais largo e mais profundo que contemple um entendimento endógeno do funcionamento de instituições como as agências de avaliação de risco. Somente quando devidamente compreendida a lógica interna dessas instituições (conciliando os objetivos das agências com os objetivos sociais de sua atuação), fugindo da análise normativa de como elas “deveriam” funcionar e entendendo como elas de fato podem funcionar, é que se torna possível incorporá-las com adequação e eficiência a um sistema robusto de regulação financeira.

Muito embora boa parte da literatura aponte para um compromisso dos bancos com transparência e eficiência na regulação, na prática não há consenso nem clareza nisso. Segundo Magalhães (2010) “a influência política dos bancos sobre o governo é uma das formas de enfraquecimento do sistema de regulação” (p.40). Este argumento corrobora as hipóteses mencionadas de condução centrada no Executivo e de captura. Regulação e transparência seriam de se esperar, mas os fatos podem levar a concluir que a perpetuação segura do campo dentro de uma margem de garantia talvez não permitisse muito rigor nesses dois quesitos. Com efeito, a regulação até existe, mas de forma bastante viesada. Novamente, o mercado de hipotecas norte-americano é um ótimo exemplo para ilustrar isso. Fligstein e Goldstein (2009) revelam que a origem desse mercado não se encontra no jogo da livre iniciativa financeira, mas no próprio governo federal, cujas iniciativas desde a década de 30, mas principalmente após os anos 60, buscavam estimular o mercado imobiliário. Diversas formas de regulação se alternaram

¹⁹ A autonomia poderia ser adquirida tornando as agências públicas ou ainda envolvendo uma terceira parte no processo cuja função seria de regular a atividade das agências. A exposição à concorrência, através de um maior número de agências operando no mercado.

e foram parte constituinte desse mercado, ao contrário da concepção de que as mesmas poderiam inibir ou impedir o melhor funcionamento do último. A ação do governo se deu paralelamente à ação dos bancos regulando, criando e moldando o mercado financeiro. Foram criadas agências e entidades objetivando garantir as hipotecas contra os riscos de insolvência e ao mesmo tempo, estruturadas de forma a não comprometer o governo federal com grandes déficits²⁰. O governo, assim, deu o suporte necessário para assegurar a proliferação dos produtos financeiros, sem o qual, seria muito difícil esperar tamanho crescimento e penetração desses produtos no cotidiano da sociedade, bem como sua concentração num número cada vez menor de grandes bancos. Os negócios se multiplicaram.

A despeito do aparente descontrole desses negócios, a confiança na estabilidade do mercado e nos mecanismos de proteção ao risco parece não ter sido abalada. Seguramente, o conhecimento do respaldo do governo particularmente sobre esse mercado contribuiu para estabilizar uma parte das expectativas. Além disso, a maior propensão ao risco também ocorreu em função de que os bancos gozaram de imensa facilidade para tomar empréstimos a taxas de juros próximas de zero, medida anunciada pelo banco central americano no ano de 2001. Foi este dinheiro de empréstimo, a alavanca utilizada pelos bancos para promover novos empréstimos no mercado de hipotecas. O *spread*²¹ nestas operações era altamente convidativo. Com tamanhas vantagens faltava apenas encontrar número suficientemente grande de clientes para ceder os créditos imobiliários. Foi então aí que entraram os clientes *subprime*.²² Portanto, os autores nos apresentam argumentos suficientes para deduzir sobre a **decisiva participação do governo** dos EUA nesse mercado, encorajando bancos e instituições financeiras a expandir seus negócios e protegendo-os dos riscos envolvidos. A convivência dual entre liberdade dos mercados e intervenção do Estado fez-se perfeitamente compatível, a partir de dispositivos de ação que variavam com as circunstâncias e favoreciam em última instância o fortalecimento do sistema financeiro; aquilo que Fligstein e Goldstein chamaram de “forma passiva de captura regulatória”, conforme destacado:

Regulators facilitated the creation of this structure in many ways. They helped pioneer the instruments and they supported the market by creating GSE which offered governments guarantees to mortgage investors. They passed friendly legislation whenever the industry asked for it. Most importantly, they declined to intervene into the markets almost under any circumstances. They did so trusting that the bankers knew what they were doing. We would argue that this was a kind of passive form of regulatory capture. (FLIGSTEIN e GOLDSTEIN, 2009, p.36)

A partir das considerações desta seção, percebe-se que a ideia de captura ganha um significado mais amplo, se estendendo para além de uma relação apenas com o Estado, mas utilizando-se também desta, podendo, potencialmente, aplicar-se para qualquer instituição ou setor cuja atuação interfira diretamente na trajetória e nos resultados esperados sobre as ações do campo considerado.

6. Comentários finais

²⁰ Dentre as instituições mais importantes destacam-se a Federal National Mortgage Association conhecida como *Fannie Mae* e a Federal Home Loan Mortgage Corporation, conhecida como *Freddie Mac*.

²¹ Diferença entre a taxa bruta de retorno dos ativos e o custo para financiá-los, incluindo despesas incorridas pela entidade emissora.

²² Ainda segundo Fligstein e Goldstein (2009), no ano de 2006, os empréstimos para “hipotecas não convencionais”, que incluem os clientes *subprime*, chegaram à casa dos 70% (p.24).

Este trabalho apresentou uma sugestão interpretativa para o significativo peso da esfera financeira na vida social nos anos recentes. Buscando na sociologia econômica uma conexão com as finanças contemporâneas, buscou costurar alguns conceitos como poder, instituições, cognição e cultura, no interior de um processo de afirmação e manutenção de campos e fazendo uma proposição particular acerca da existência de um campo financeiro bem desenvolvido. Esses conceitos foram apresentados como forças sociais com influências recíprocas que geram uma fonte para a dinâmica dos campos. No caso em questão, reafirma-se culturalmente a necessidade e importância do consumo dos produtos financeiros na atualidade, remoldando parte da vida social contemporânea. À despeito da proporção tomada por estes produtos e pela aparente democratização progressiva dos mesmos, grupos e hierarquia bem demarcados podem ser identificados. Para mostrar o considerável potencial explicativo para as ações do campo, usou-se o conceito chave de habilidade social. Finalmente, algumas formas de captura foram sugeridas como a captura estatal e de agências de *rating* (bem como de suas instituições associadas) sempre procurando preservar as estruturas de poder e influência erigidas pelo campo financeiro. Além disso, foi mostrado que a crise do final dos anos 2000 não apenas pôde ser superada em favor da manutenção do campo financeiro, como também credita grandemente seu estopim à própria existência deste campo.

Referências

BARTLEY, T. Institutional emergence in an era of globalization: the rise of transnational private regulation of labor and environmental conditions. **American Journal of Sociology**, v.1, n.13, p. 297–351, 2007.

BECKERT, J. How do fields change? The interrelations of institutions, networks, and cognition in the dynamics of markets. **Organization Studies**, v.31,n.5, p. 605-627, 2010.

BORDIEU, P. Principles an Economic Anthropology. *In*: SMELSER, Neil J. e SWEDBERG, Richard (eds.). 2 ed. **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton University Press, 2005.

CALLON, M. Dos estudos de laboratório aos estudos de coletivos heterogêneos, passando pelos gerenciamentos econômicos. **Sociologias**, v. 10, n.19, p.302-321, Porto Alegre, 2008.

_____. Technology, politics and the market: an interview with Michel Callon. **Economy and Society**, v.31, n.2, p.285–306, 2002.

DAVIS, G. **Managed by the markets**: how finance reshaped America. Oxford, U.K.: Oxford University Press, 2009(a).

_____. The rise and fall of finance and the end of the society of organizations. **Academy of Management Perspectives**. University of Michigan, p.27-44, ago 2009(b)

FERREIRA, A.C. **Os donos da dívida**. Um enfoque sociopolítico da dívida pública interna durante o governo FHC. Dissertação de mestrado, PPGSP-UFSC, Florianópolis, 2005.

FLIGSTEIN, N. Habilidade social e a teoria dos campos. **RAE**, v.47, n.2, p.61-80, 2007

_____. **The architecture of the markets**: an economic sociology of twenty-first-century capitalist societies. Princeton University Press, 2001.

FLIGSTEIN, N. & GOLDSTEIN, A. **The anatomy of the mortgage securitization crisis**. University of California, Berkeley, USA, 2009.

GRANOVETTER, M. The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, v.19, n.1, p.33-50, 2005.

_____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n.3, p.481-510, 1985.

GRÜN, R.: A dominação financeira no Brasil contemporâneo. **Tempo Social, revista de sociologia da USP**, v. 25, n.1, pp. 179-213, junho de 2013

_____. Crise Financeira 2.0: Controlar a Narrativa & Controlar a Desfecho. **DADOS – Revista de Ciências Sociais**, vol. 54, n. 3, pp. 307 a 354. Rio de Janeiro, 2011

_____. A Crise Financeira, a Guerra Cultural e as Transformações do Espaço Econômico Brasileiro em 2009. **DADOS – Revista de Ciências Sociais**, vol. 53, n. 2, pp. 255 a 297. Rio de Janeiro, 2010

IANONI, M. Ciência Política e sistema financeiro no Brasil: o artigo 192 da Constituição Federal. **Política & Sociedade**, v.9, n.17, p. 173-204, 2010.

MACKENZIE, D.: **Evaluation Cultures? On Invoking ‘Culture’ in the Analysis of Behaviour in Financial Markets**. Setembro de 2011. Acesso em 26 de maio de 2016. Disponível em: http://www.sps.ed.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0007/64564/EvalCults11.pdf

MAGALHÃES, R. S. **Lucro e reputação: interações entre bancos e organizações sociais na construção das políticas socioambientais**. São Paulo. Tese de doutoramento, PROCAM, USP, 2010.

MARANDOLA, G. e T. SINCLAIR: **Credit Rating Agencies: a Constitutive and Diachronic Analysis**. SPERI Paper, n.16, University of Sheffield, outubro de 2014

PESSALI, H. & DALTO, F. A mesoeconomia do desenvolvimento econômico: o papel das instituições. **Revista Nova Economia**, v.1, n.20, p.11-38, 2010.

POON, M.: From New Deal Institutions to Capital Markets: Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 34, n.5, pp. 654-674, 2009.

SCHNEIBERG, M. & BARTLEY, T. **Regulating and redesigning finance: observations from organizational sociology**. Tobin project conference at white OAK, 24 a 26 abril, 2009.

SILVA, V. L. Fundamentos do institucionalismo na teoria social de Thorstein Veblen. **Política & Sociedade**, v.9, n.17, p. 289-323, 2010.

SINCLAIR, T: **The New Masters of Capital: American Bond Rating Agencies and the Politics of Creditworthiness**. Ithaca, NY, Cornell University Press, 2005.

Aspectos Estruturais da Inflação Brasileira no Biênio 2015-2016

André Luis Campedelli

Doutorando em Economia pelo IE-Unicamp

Mestre em Economia Política pelo PEPGEP da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)

E-mail: andre.camps@hotmail.com

André Paiva Ramos

Mestre em Economia Política pelo PEPGEP da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)

E-mail: paivaramos@hotmail.com

Resumo

Ao longo de 2015 e nos primeiros meses de 2016, a inflação brasileira sofreu um relevante aumento, atingindo um nível acima de 10% a.a. Diante desse fato, este artigo visa a elaborar um diagnóstico dos principais fatores que impactaram a inflação nesse período. Desta forma, objetiva-se a uma análise mais abrangente, demonstrando que, além de fatores convencionais relacionados à demanda, existem outros de oferta que têm uma grande importância na formação inflacionária brasileira. Este artigo se propõe a realizar a análise da composição inflacionária, dos impactos do câmbio, dos preços administrados e das expectativas no nível geral de preços. Na primeira seção deste artigo apresenta-se uma breve abordagem teórica sobre os fatores inflacionários. Na segunda seção trata-se de uma análise da composição inflacionária do Brasil e o impacto do câmbio. A terceira seção aborda a influência das expectativas na inflação. O artigo é finalizado com suas considerações finais.

Palavras-chave: Inflação; fatores inflacionários, câmbio, expectativas.

Classificação JEL: E43, E52, E58

Abstract

Throughout 2015 and the first months of 2016 the Brazilian inflation increased significantly reaching a level above 10%. Taking this fact into consideration, this article aims to draw up a diagnosis of the main factors which impacted inflation in that period. Therefore, its goal is to provide a more comprising analysis demonstrating that, as well as the conventional factors concerning demand, there are others concerning offer which are also important in the Brazilian inflation formation. This article intends to analyze the inflation structure, the exchange rate impact, administered prices and expectations of general price level. The first section of this article presents a brief theoretical approach of inflation factors. The second section deals with the inflation composition in Brazil and the exchange rate impact. The third section focuses on expectation influence upon inflation. Final considerations are presented as a conclusion.

Key-words: *Inflation; inflationary factors, exchange rate, expectations.*

JEL Code: *E43, E52, E58*

Introdução

O objetivo deste artigo é fazer uma análise detalhada dos principais fatores que impactaram a formação estrutural da inflação brasileira no biênio de 2015 e 2016. Serão discutidos os pontos mais relevantes para que se possa chegar a uma compreensão mais abrangente da formação de preços da economia brasileira, da sua complexidade e dos fatores de maior impacto sobre a formação inflacionária. Além disso, visa-se também pontuar a razão pela qual o combate inflacionário vigente na política econômica brasileira não é o mais adequado, já que atua somente sobre uma parcela do problema, a causa de demanda, deixando de lado outros fatores importantes, como, por exemplo, o papel dos preços administrados, do câmbio e das expectativas inflacionárias.

A inflação é um dos assuntos mais debatidos na economia brasileira na atualidade. Sua formação é complexa e possui diversos pontos que devem ser analisados e debatidos para uma compreensão mais completa da sua natureza. Infelizmente, ao realizar-se o combate inflacionário, o diagnóstico é tratado de maneira superficial, somente contemplando os componentes de demanda em seu controle, não levando em conta as distintas origens e complexidades que a sua natureza reflete.

Além dessa introdução e das considerações finais, o artigo está dividido em três seções. A primeira seção apresenta uma breve abordagem sobre os principais fatores inflacionários. A segunda seção trata de uma análise dos principais componentes inflacionários do caso brasileiro, focando, principalmente, na formação inflacionária brasileira, nos preços administrados e no fator cambial. A terceira seção aborda o impacto das expectativas na formação do nível geral de preços.

1. Breve abordagem sobre os fatores inflacionários

Conforme o diagnóstico inflacionário realizado usualmente, toda a fonte de inflação é oriunda da demanda, dando pouca importância a fatores de oferta na geração da inflação. O diagnóstico heterodoxo, que será o utilizado neste trabalho, possui uma visão mais ampla sobre o tema, admitindo diversas fontes inflacionárias. Sicsú (2003) coloca que, segundo uma perspectiva pós-keynesiana, é possível admitir as seguintes causas inflacionárias: inflação de salários, de lucros, de retornos decrescentes, importada, de impostos e choques de oferta inflacionários, sendo todas essas de origem de oferta. A única inflação de origem de demanda seria a tradicional, uma demanda mais aquecida, acima da capacidade de oferta no mercado. Essa é a origem inflacionária combatida pelo regime de metas de inflação (RMI)¹ no Brasil. No entanto, a visão pós-

¹ O Regime de Metas de Inflação (RMI) é um método de controle inflacionário que foi primeiramente adotado na Nova Zelândia e atualmente é muito utilizado nas economias mundiais. É baseado no longo debate ocorrido durante a segunda metade do século XX, e foi adotado no Brasil em 1999. No caso brasileiro, baseia-se na escolha de um índice oficial inflacionário (IPCA) e de uma meta que deve ser atingida, com bandas que permitem desvios no alvo escolhido. Para maior detalhamento sobre o assunto, consultar CINTRA, M.A.M. Suave Fracasso – A política macroeconômica brasileira entre 1999 e 2005. **Revista Novos Estudos**, São Paulo, v. 73, p. 39-55, Nov/2005 e SICSÚ, J. Teoria e Evidências do Regime de Metas Inflacionárias. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 22, nº 1, p. 23-33, Jan/Mar/2002.

keynesiana aponta que a inflação de demanda só surge na ocorrência de pleno emprego, ou seja, a origem inflacionária no caso brasileiro seria mais bem explicada pela via da oferta que pela da demanda. Para aderir à realidade brasileira, é possível considerar outras duas fontes inflacionárias provenientes da oferta, que serão debatidas com maior profundidade em seções posteriores, como o caso da indexação e o dos preços administrados.

A inflação de salários surge devido ao aumento dos salários nominais, fenômeno que geralmente ocorre quando o nível de desemprego é reduzido e a força dos trabalhadores nas negociações salariais aumenta. Geralmente o aumento de salários é repassado aos preços, causando inflação. Aumentos salariais não terão esse efeito se, juntamente com o aumento de salários, ocorrer um aumento de produtividade. (SICSÚ, 2003: 10). Entretanto, em casos de uma economia oligopolizada, como é o caso brasileiro, a inflação de salários se apresenta como resultado de uma inflação de lucros e não como consequência inflacionária direta. O controle da inflação via controle salarial abaixo do nível de produtividade se mostra tão equivocado quanto o controle da inflação via taxa de juros numa situação de diversas origens inflacionárias (MINSKY, 2010: 358).

A inflação de lucros tem origem no poder de mercado que as empresas detêm e é muito comum em economias que possuem muitos monopólios e oligopólios, o que torna a elasticidade da demanda favorável a uma elevada taxa de lucros. Numa situação de competição perfeita, a elevação dos salários causaria inflação de salários e reduziria a margem de lucro das empresas. Mas, em uma situação na qual as empresas possuem elevado poder de mercado, como em economias com alto grau de oligopólio e monopólio, as empresas podem aumentar seu mark-up, evitando reduções da margem de lucro. A elevação dos salários, portanto, vai sempre ser utilizada para uma elevação dos lucros, gerando uma inflação de lucros. As empresas, deste modo, só concederão aumentos salariais quando puderem aumentar seu mark-up e, conseqüentemente, aumentar sua margem de lucro. (Ibid., 2010: 359-60).

A inflação de retornos decrescentes ocorre quando o nível de desemprego da economia é baixo e, nesse caso, as empresas são obrigadas a contratar trabalhadores menos qualificados que não utilizam o capital fixo da empresa na sua maneira mais eficiente, fazendo com que ela perca produtividade. Esse tipo de inflação é muito comum quando a economia se aproxima do pleno emprego, apontada por Keynes como uma das maiores barreiras para esta situação. Já a inflação importada surge quando existe uma economia aberta vulnerável ao setor externo. Nesse caso, os preços internacionais e a variação da taxa de câmbio podem gerar pressões inflacionárias para os preços internos, causando inflação (SICSÚ, 2003, 10-4).

Os choques de oferta inflacionários são aqueles efeitos que geram aumento nos custos de produção das empresas, como a escassez de certo produto ou uma quebra de safra agrícola. Esse tipo de choque costuma ter maior impacto em mercados mais monopolizados, nos quais os aumentos de custos são facilmente repassados aos preços. Em mercados mais competitivos, para não perder poder de mercado, as empresas tendem a reduzir sua margem de lucro em tais situações. Já a inflação de impostos acontece com mudanças na carga tributária da economia devido a uma maior necessidade de gastos públicos, entre outras coisas. Os aumentos da carga tributária são geralmente repassados aos preços, causando inflação na economia (Ibid., 2003: 10-4).

A indexação é uma das principais características da inflação brasileira. No entanto, vale pontuar que não é um caso exclusivo do Brasil. Devido ao histórico de inflação elevada que o Brasil apresenta, existe sempre um fator de indexação em contratos que pressupõe a existência de inflação futura e corrige automaticamente essa

inflação. Tal correção gera inflação em um segundo momento, já que o ajuste para compensar a inflação passada será parte da inflação futura. O fator especulativo também não é exclusividade da economia brasileira. Existem elevações de preços nas quais tal característica pode ser observada, como, por exemplo, as elevações dos preços dos imóveis. Nesses casos, os preços sobem acima da demanda esperada, sobretudo, devido à especulação em relação à continuidade do processo de alta da especulação e não por um aumento da procura deste imóvel demanda, que, mesmo aquecida, não é o único fator de explicação deste fenômeno.

Há também o caso dos preços administrados, aqueles que são reajustados diretamente por algum órgão governamental. Segundo Campedelli (2014), os preços administrados são indexados a um índice inflacionário e reajustados dentro de certa frequência, geralmente anual. Esses preços costumam sofrer reajustes para compensar a inflação passada, não se levando em conta, na maior parte das vezes, o nível demandado do item analisado, sendo um fator inflacionário de oferta. (CAMPEDELLI; 2014)

De acordo com Campedelli (2015), o caso brasileiro possui uma diversidade de fatores causadores de inflação. Ao realizar uma análise por grupos do IPCA, uma boa parte da origem inflacionária é passível de discussão sobre sua real fonte. (CAMPEDELLI; 2015). É possível dividir todos esses fatores em dois principais grupos: os fatores de oferta, que contemplam os fatores descritos por Sicsú (2003) e Campedelli (2014); e os fatores de demanda, que constituem os demais casos.

2. Composição inflacionária e impacto do câmbio na inflação

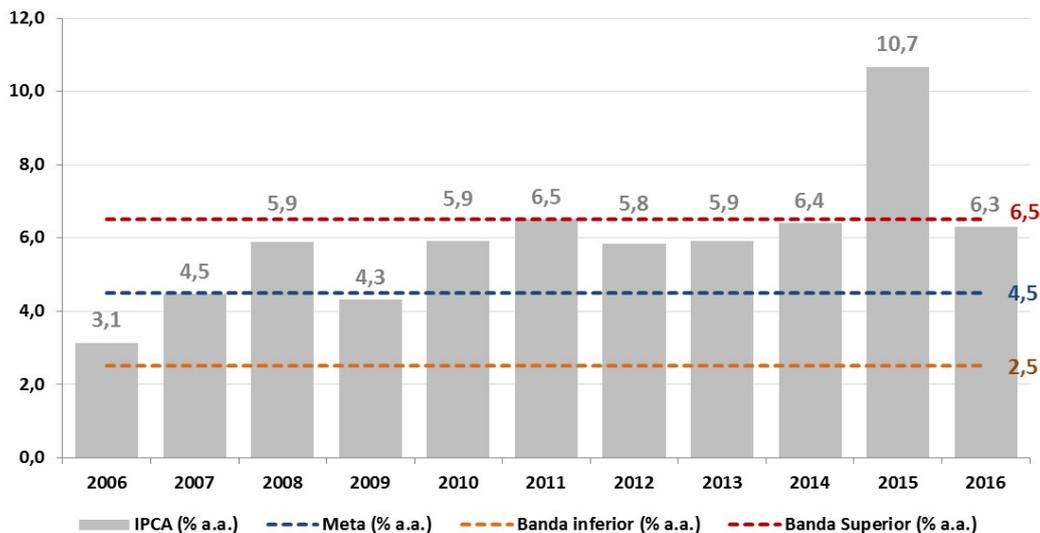
2.1 Composição inflacionária brasileira

O objetivo desta seção é realizar uma análise da composição inflacionária brasileira, a partir da divisão em grupos e subgrupos feita pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), mostrando os diversos itens que compõem a cesta de bens usados para o cálculo do Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA)². Será feita uma análise dos itens que mais impactam na formação inflacionária brasileira e serão discutidas as possíveis origens inflacionárias desses bens. É possível então questionar se boa parte de sua origem pode ser considerada majoritariamente de demanda, já que existem diversos fatores de oferta que influenciam a formação do IPCA.

O IPCA, apurado e divulgado pelo IBGE, estourou o limite superior da meta estabelecida pelo RMI em 2015. A meta estabelecida desde 2006 é de 4,5% com margem de 2 p.p. para cima e para baixo. Assim, a inflação brasileira deve ficar entre 2,5% e 6,5% a.a. Em 2015 o IPCA registrou 10,7%, nível muito acima dos anos anteriores e em 2016 registrou 6,29% valor dentro da banda estipulada. Em 2012, 2013 e 2014 a inflação foi de 5,8%, 5,9% e 6,4 % a.a., respectivamente. (Gráfico 1).

² O IPCA é o índice oficial da inflação brasileira. É calculado juntamente com o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor) pelo SNIPC (Sistema Nacional de Índices de Preço ao Consumidor). O SNIPC consiste em uma combinação de processos destinados a produzir índices de preços ao consumidor. O sistema abrange várias regiões metropolitanas brasileiras, sendo elas Rio de Janeiro, Porto Alegre, Recife, São Paulo, Belém, Belo Horizonte, Fortaleza, Salvador, Curitiba, Distrito Federal e Goiânia. A pesquisa possui periodicidade mensal, com dados coletados entre os dias 01 e 30 de cada mês de referência, com diferença de oito dias úteis entre a data de coleta e a divulgação dos resultados, e sua metodologia utiliza média aritmética ponderada. Para um maior aprofundamento sobre o assunto, consultar IBGE. Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor/Notas Técnicas. Disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultnotas.shtm>, acesso em 21 de julho de 2016.

Gráfico 1 – Inflação IPCA: 2006-2016 (em % a.a.)



Fonte: IBGE; Banco Central do Brasil. Elaboração dos autores.

O IPCA é composto por nove grupos distintos, e cada grupo apresenta um peso específico na formação do índice geral. A partir do peso de cada um desses grupos, é possível identificar o impacto de cada grupo sobre o cálculo da inflação. A divisão abrange os grupos de alimentos e bebidas, habitação, artigos de residência, vestuário, transportes, saúde e cuidados pessoais, despesas pessoais, educação e comunicação. Os três grupos que possuem maior impacto na formação inflacionária são, respectivamente, alimentação e bebidas, transporte, e habitação. Juntos, esses três grupos foram responsáveis por praticamente 60% da variação do IPCA entre janeiro de 2015 e maio de 2016. (Tabela 1)

Tabela 1 – Formação inflacionária por grupo: 2015-2016 (em %)

	2015	2016
Índice geral	100	100
1. Alimentação e bebidas	24,973	25,78
2. Habitação	15,476	15,4
3. Artigos de residência	4,3687	4,23
4. Vestuário	6,2103	5,99
5. Transportes	18,438	18,15
6. Saúde e cuidados pessoais	11,183	11,38
7. Despesas pessoais	10,718	10,67
8. Educação	4,6432	4,65
9. Comunicação	3,9904	3,75

Fonte: IBGE - Sidra, elaboração dos autores.

O grupo Alimentação e Bebidas incorpora a variação de preço de itens que, em sua grande maioria, apresenta baixa elasticidade-renda de demanda e teve um impacto próximo a 25% em 2015 e superior a esse nível em 2016. Os itens que estão nesse

grupo têm baixa variação de procura em relação à renda. Assim, as variações de preços dos itens que o compõem estão mais relacionadas a fatores de oferta do que a fatores de demanda. Os fatores climáticos, a produção em uma determinada safra, os períodos de safra e entressafra, o fator cambial e as variações dos preços internacionais das commodities podem ser destacados como os principais responsáveis pelas pressões nos preços desses itens. (Tabela 1)

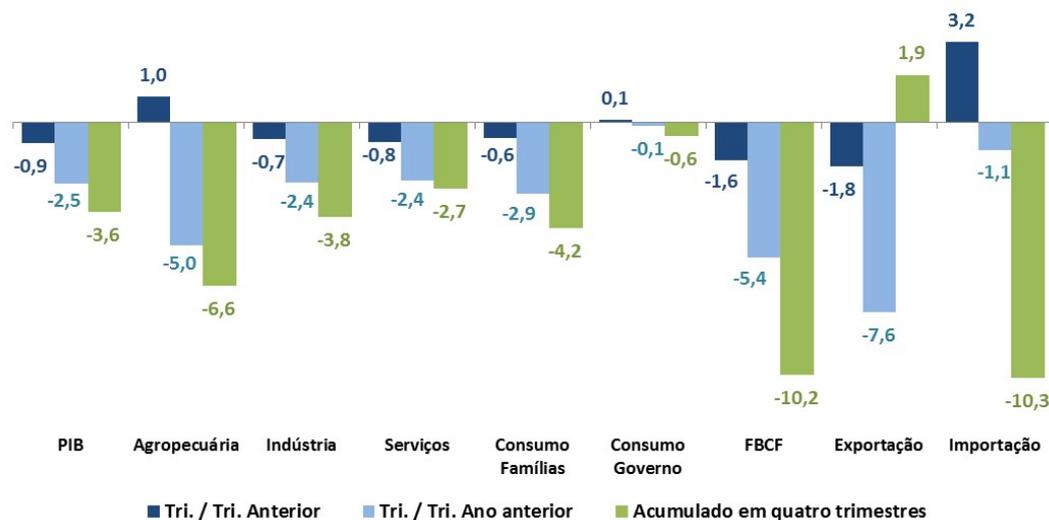
O grupo Transportes representa o segundo (grupo) com maior peso, acima de 18% tanto em 2015, quanto em 2016. Esse apresenta em sua composição muitos itens com preços administrados, como, por exemplo, o preço de passagens de ônibus e combustíveis, e itens ligados à indexação, como o preço dos pedágios. O fator cambial também tem peso relevante nesse grupo, já que influencia o preço da gasolina e outros combustíveis com base no petróleo. Isso ocorre porque o refino da grande maioria dos insumos não é realizado internamente, sendo necessária a importação. Veículos próprios também fazem parte desse grupo. Desde 2015, o setor automobilístico é um dos mais afetados pela crise econômica brasileira, registrando uma forte queda nas suas vendas. (Tabela 1)

Já o terceiro grupo destacado, o da Habitação, tem sua variação de preços diretamente afetada pela indexação. Ou seja, a correção desses preços é baseada na inflação passada. Esse é o caso dos aluguéis, corrigidos, em sua maioria, a partir do Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) do ano anterior, calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), apresentando uma baixa aderência em relação à demanda. A aquisição de novos imóveis resultados foi influenciada pela crise econômica, reduzindo a procura desse bem em relação a anos anteriores e, assim, pressionando para baixo as variações de preços. (Tabela 1)

Um dos fatores que aponta que a demanda não poderia ser a causa inflacionária atual é a recessão econômica ocorrida nos anos de 2015 e 2016, com forte retração do PIB. Em 2015 a queda do PIB foi de 3,8% e de 3,6% em 2016. Tal fenômeno demonstra uma redução de demanda na economia, o que excluiria essa causa como fator de pressão inflacionária predominante para o período estudado neste artigo.

É possível observar que em todos os componentes do PIB houve reduções durante o ano de 2016. Além disto, existiu uma redução permanente do próprio PIB em todos os trimestres deste mesmo ano. A principal queda foi na formação bruta de capital fixo (FBCF) e os únicos pontos positivos foram em relação às exportações e a agropecuária no último trimestre. Os principais componentes que mostrariam possíveis pressões de demanda, que correspondem ao consumo das famílias e do governo e a FBCF, mostram uma relevante queda no ano corrente. Isso revela uma redução da demanda agregada na economia. Logo, o fator demanda não explica a inflação brasileira para o ano de 2015 e 2016 (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Variação percentual do PIB brasileiro: 4º trimestre de 2016 (em %).



Fonte: IBGE, elaboração dos autores.

Outro fator que pode ser descartado como responsável pela inflação nesse biênio são os salários. Segundo o relatório DEPE de Janeiro de 2017, o nível de desocupação do último trimestre de 2016 foi de 12,3%, mostrando um constante ritmo de elevação do nível de desemprego durante este ano, já que tal taxa encerra o ano de 2015 em 9%. Mesmo com um histórico recente de elevações constantes da massa salarial e do próprio salário mínimo durante o século XXI, a tendência de elevação da massa salarial foi interrompida a partir de 2015, mesmo com uma continuidade da elevação do salário mínimo. A elevação do salário mínimo e da massa salarial poderiam ser fatores relevantes para explicar o processo inflacionário nos anos anteriores a 2015, mesmo com as ressalvas levantadas por Minsky (2010), que enxerga a inflação de salários como consequência da possibilidade de elevação dos lucros das empresas, análise que foi melhor detalhada na seção anterior. Mas na atual situação, com redução constante da massa salarial, este fator passa a não possuir mais influência definitiva na formação inflacionária atual. A massa salarial também vem se reduzindo nos últimos anos, chegando ao final de 2016 em R\$ 2.043. Isto mostra que os salários não podem ser mais considerados fontes de pressão inflacionária, sendo atualmente até um alívio para a elevação dos preços da economia.

Outro fator que também não pode ser considerado preponderante nas atuais pressões inflacionárias são os preços do setor de serviços. Eles se elevaram constantemente durante a última década como resultado do crescimento constante da economia brasileira, da absorção de mão de obra e do aumento de demanda desse setor, devido ao acesso de mais pessoas ao mercado consumidor, que ocorreu no início de século XXI. Entretanto, segundo o relatório de inflação do Banco Central do Brasil de Junho de 2016, esse setor vem reduzindo seu peso na formação inflacionária. A elevação dos seus preços foi de 0,68% no trimestre entre março e maio, valor menor se comparado ao trimestre anterior, que foi de 1,24%. Tal redução tem explicação na própria crise em que o país se encontra, já que a demanda por serviços decresce, sobretudo, devido à queda do nível de emprego e da massa salarial.

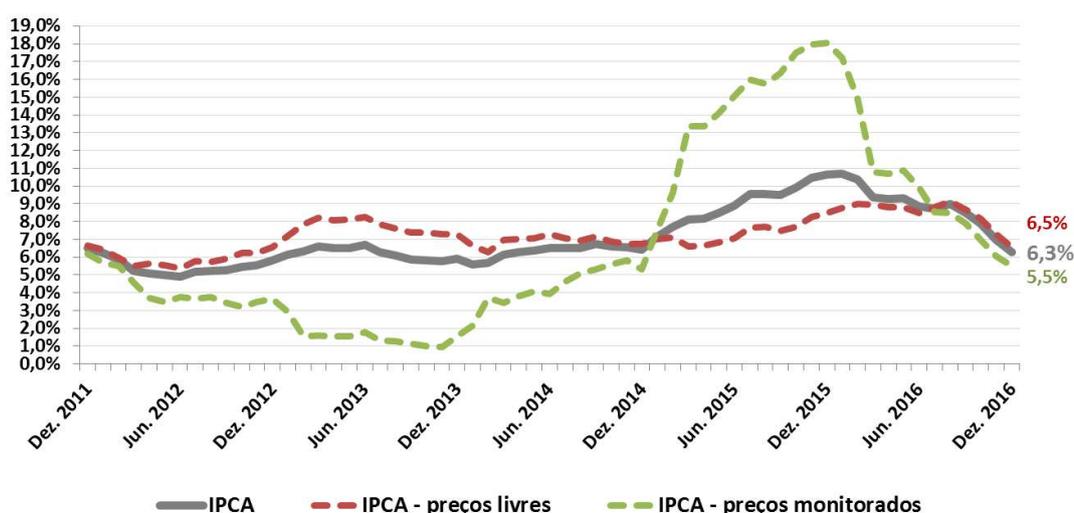
Dentre os itens que compõem alguns grupos do IPCA estão os chamados preços administrados. Muitos desses itens têm seus preços acompanhados pelo poder público, sobretudo pelas agências reguladoras e, desta forma, dependem de autorização para

reajuste. Abaixo, segue uma definição de preços administrados do boletim do Banco Central do Brasil de Dezembro de 2002:

“Entende-se por preços administrados por contrato ou monitorados (doravante, preços administrados) aqueles preços cuja sensibilidade a fatores de oferta e demanda é menor, mas não necessariamente aqueles que são diretamente regulados pelo governo. Também são considerados preços administrados aqueles que, a despeito de estarem relacionados com oferta e demanda, dependem de autorização ou conhecimento prévio de algum órgão do poder público. O conjunto dos itens com preços administrados inclui impostos e taxas (IPVA, IPTU e taxa de água e esgoto), serviços de utilidade pública cujas tarifas são reguladas ou autorizadas pelo poder público por meio de agências reguladoras ou fiscalizadoras (telefonía, energia elétrica, planos de saúde, pedágio), derivados de petróleo cujo mercado está em processo de liberalização, mas tem como virtual formadora de preço uma empresa estatal, e itens cujos preços podem ser considerados virtualmente livres (álcool e passagens aéreas)”. (BCB; 2002 p. 125)

Visando conter a inflação e não ultrapassar o limite superior (6,5% a.a.) estabelecido no RMI, houve, sobretudo entre o final de 2011 e o início de 2014, uma relevante contenção do reajuste dos vários itens dos preços administrados. Destacam-se os preços dos combustíveis e da energia elétrica. Após 2014, objetivando restabelecer os preços e tarifas, os preços administrados foram fortemente corrigidos impactando o índice geral do IPCA. Na variação acumulada em 12 meses, a variação dos preços administrados ao longo de praticamente todos os meses de 2015 foi muito superior em comparação ao índice geral e em relação aos preços livres. Após alcançar 18% no final de 2015, os preços administrados iniciaram uma tendência de queda, chegando a 6,5% ao final de 2016. Nesse mesmo período, o índice geral registrou 6,3% e os preços livres 5,5%. (Gráfico 3).

Gráfico 3 – Brasil: Evolução do IPCA: 2011-2016 (% da variação acumulada em 12 meses)



Fonte: Banco Central do Brasil e IBGE. Elaboração dos autores.

As correções dos preços administrados impactaram diretamente a elevada inflação de 2015. O peso dos itens que compõem esses preços é em torno de 25% do total da variação do IPCA. Além disso, esses itens influenciam o preço de grande parte dos produtos da economia, como o preço dos combustíveis e da energia elétrica. Dentre os preços administrados, a correção dos preços dos combustíveis foi o que mais impactou o índice geral, seguida pela correção dos preços da energia elétrica, dos planos de saúde, de produtos farmacêuticos e do ônibus urbano. Destaca-se que os dois primeiros tiveram um peso em torno de 4% no índice geral. (Tabela 2). A maioria dos itens que têm seus preços administrados sofrem reajustes regulares, normalmente anuais, e tal ajuste ocorre devido à variação inflacionária passada e não devido a mudanças na demanda por estes bens e serviços. A sensibilidade desses itens frente a elevações da taxa Selic é muito baixa.

Campedelli & Lacerda (2014) colocam que o controle da inflação via Selic pouco impacta os preços administrados. Eles ocorrem com certa periodicidade, com base em algum índice de preços que reflete a inflação passada e tal índice nem sempre é o IPCA. (CAMPEDELLI; 2015) A origem dessa distorção, segundo Strachman (2013), se encontra nos contratos de negociação da privatização de algumas estatais que estabeleceram revisões de preços constantes, com índices que muitas vezes excedem o IPCA. Isto gera preços muito ligados a variações cambiais, como derivados de petróleo, telefonia e eletricidade. Tal tendência gera, primeiramente, uma inflação historicamente maior que a dos preços livres da economia e, depois, uma inflação pouco sensível ao combate tradicional via Selic. (STACHMAN; 2013)

Tabela 2 – Itens selecionados: peso dos preços administrados no IPCA: 2015-2016 (em %)

Referente	IPCA - Peso no mês (Percentual)			
	jun/15	dez/15	jun/16	dez/16
Energia Elétrica residencial	3,96	4,04	3,68	3,51
Taxa de água e esgoto	1,38	1,46	1,60	1,64
Gás de botijão	1,09	1,23	1,15	1,17
Gás encanado	0,07	0,07	0,07	0,07
Plano de Saúde	3,23	3,31	3,65	3,51
Produtos Farmacêuticos	3,34	3,25	3,43	3,42
Jogos de Azar	0,4	0,5	0,48	0,47
Ônibus urbano	2,602	2,560	2,67	2,62
Ônibus intermunicipal	0,724	0,713	0,74	0,74
Ônibus interestadual	0,242	0,250	0,25	0,26
Trem	0,06	0,06	0,06	0,06
Metrô	0,07	0,07	0,07	0,07
Barco	0,01	0,01	0,01	0,01
Táxi	0,37	0,36	0,37	0,36
Multa	0,03	0,03	0,03	0,05
Emplacamento e licença	0,88	0,86	0,85	0,88
Pedágio	0,11	0,11	0,11	0,11
Gasolina	3,91	4,07	4,01	3,89
Óleo diesel	0,15	0,15	0,15	0,14
Gás veicular	0,11	0,11	0,11	0,11

Telefone fixo	1,06	1,05	0,98	0,97
Telefone público	0,10	0,10	0,10	0,10
Correio	0,01	0,01	0,01	0,01
Total	23,90	24,38	24,57	24,16

Fonte: IBGE, elaboração dos autores.

Os preços administrados possuem peso relevante na formação inflacionária brasileira. Segundo Campedelli (2015), durante o governo Dilma, o papel dos preços administrados foi alterado, representando uma ferramenta de controle inflacionário, ao invés de uma fonte de elevações de preços. Mas tal atitude fez com que ocorresse uma inflação artificialmente reduzida e, quando ocorreu o reajuste em 2015, ele foi um dos principais fatores de elevação inflacionária daquele ano, com influência direta pelo nível acima do teto da banda. (CAMPEDELLI; 2015)

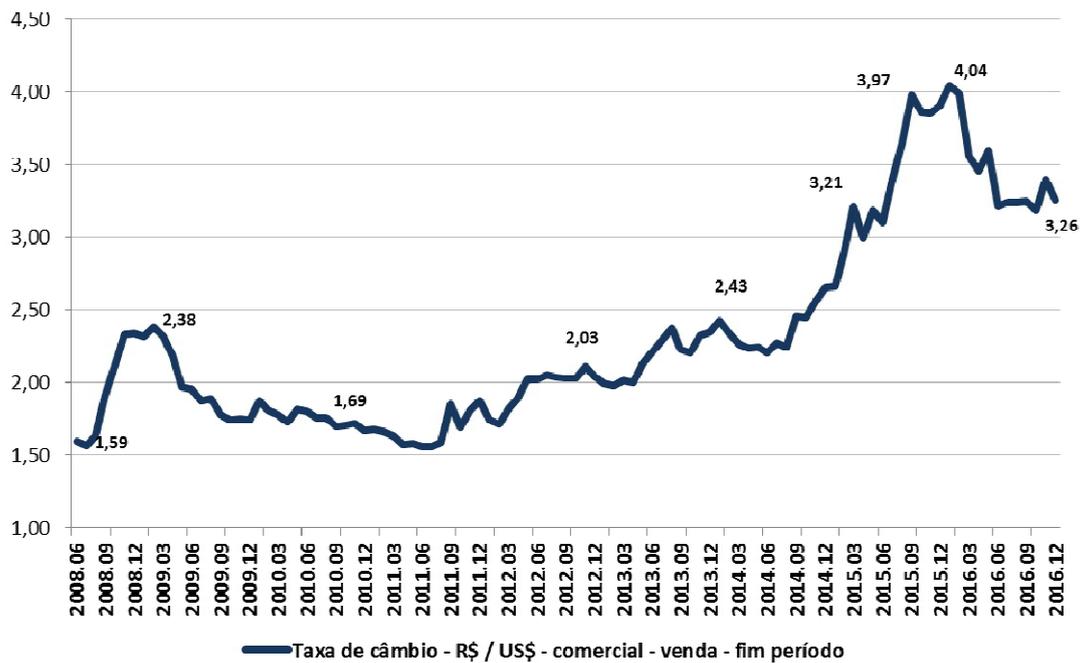
Portanto, existem diversas fontes de formação inflacionária no caso brasileiro. Fatores de oferta são melhores explicativos para o entendimento da elevação dos níveis de preço. Os grupos de maior impacto no IPCA têm ligação discutível com fatores de demanda, sendo melhores explicados pelos fatores de oferta. Mesmo assim, o combate inflacionário é realizado somente a partir da demanda, o que o torna menos eficaz e traz consequências negativas para a economia como um todo.

2.2 Impacto do câmbio na inflação

Outro fator que impactou sobremaneira a inflação em 2015 e nos primeiros meses de 2016 foi a relevante e rápida desvalorização cambial. Após 1994, com a implantação do Plano Real, a taxa de câmbio (R\$/US\$) brasileira permaneceu na maior parte do tempo em um patamar valorizado, sobretudo, com o objetivo de combate à inflação. Mais recentemente, após a eclosão da crise do subprime, quando houve uma brusca desvalorização cambial³, a taxa de câmbio retornou a um patamar valorizado, abaixo de 2,00 entre maio de 2009 e abril de 2012 e no intervalo de 2,00 a 2,45 entre maio de 2012 e outubro de 2014. No entanto, após novembro de 2014, iniciou-se uma rápida e contínua desvalorização cambial com elevada volatilidade, atingindo 4,04 em janeiro de 2016 e depois 3,56 em março de 2016. Essa desvalorização impactou negativamente a inflação brasileira em 2015 e nos primeiros meses de 2016. Ao final do ano de 2016, houve uma desvalorização cambial, sendo que o câmbio termina o ano em 3,26, o que explica em parte a menor pressão inflacionária e a redução da taxa inflacionária para dentro da meta que ocorre no período. (Gráfico 4).

³ Segundo Ramos (2015), “A taxa de câmbio (R\$/US\$) que, no período anterior, registrava constante valorização, se desvalorizou fortemente, passando de um nível de 1,60 em julho de 2008 para o nível de 2,50 em dezembro de 2008”.

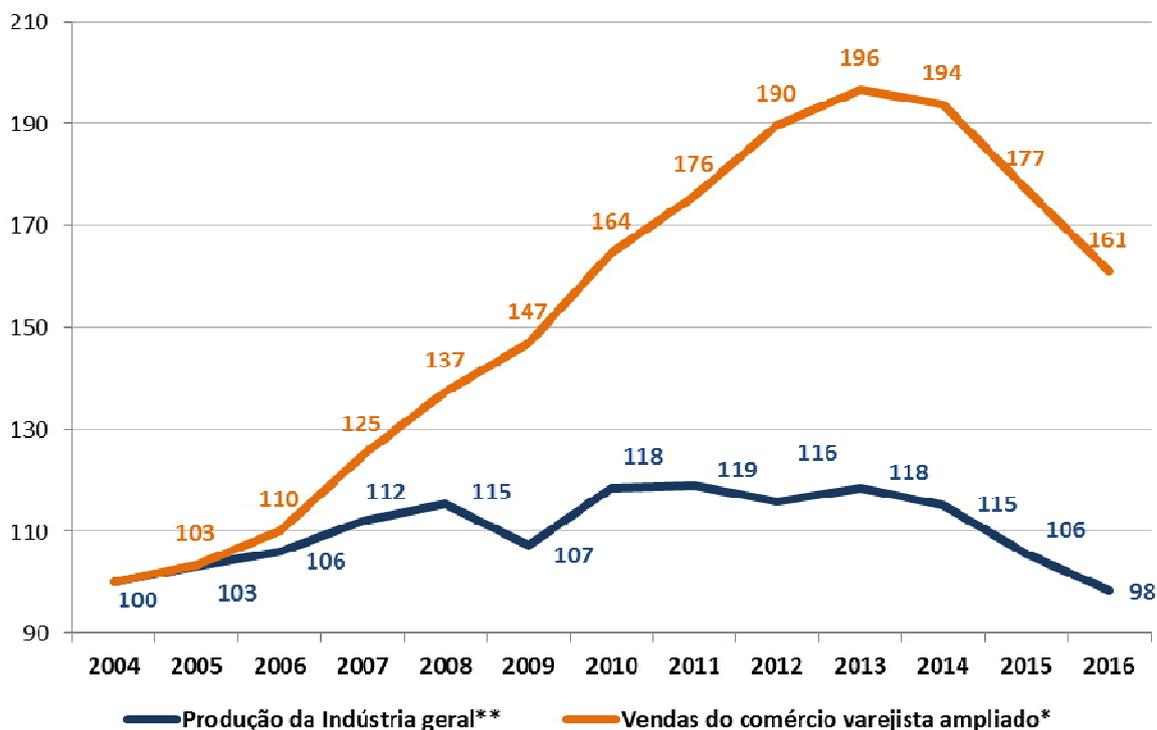
Gráfico 4 – Brasil: Evolução da taxa de câmbio (R\$/US\$)



Fonte: Banco Central do Brasil, elaboração dos autores.

Devido ao fato de que, a partir da década de 1990, iniciou-se um grande aumento de importação de produtos manufaturados, insumos e peças, a economia brasileira ficou cada vez mais dependente dos importados. Ou seja, as cadeias produtivas brasileiras passaram a ser desarticuladas em um movimento de substituir a produção nacional por importados. Com o crescimento econômico dos anos 2000, houve um aumento do descompasso entre a evolução da produção industrial total e as vendas do varejo ampliado. (RAMOS; 2015; 66-68). Tendo como base a média de 2004, em 2013 as vendas totais do comércio varejista cresceram 97%, enquanto a produção industrial total aumentou 18%. Após 2013, devido à desaceleração e, na sequência, à crise econômica, tanto a produção industrial quanto as vendas no varejo ampliado iniciaram uma forte queda (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Brasil: Produção industrial total e vendas totais do Varejo Ampliado (índice-média 2004 =100)



* inclui o comércio varejista e as vendas de automóveis, partes e peças e de materiais de construção.

**inclui produção da indústria extrativa e da manufatura

Fonte: IBGE; RAMOS (2015). Elaboração dos autores.

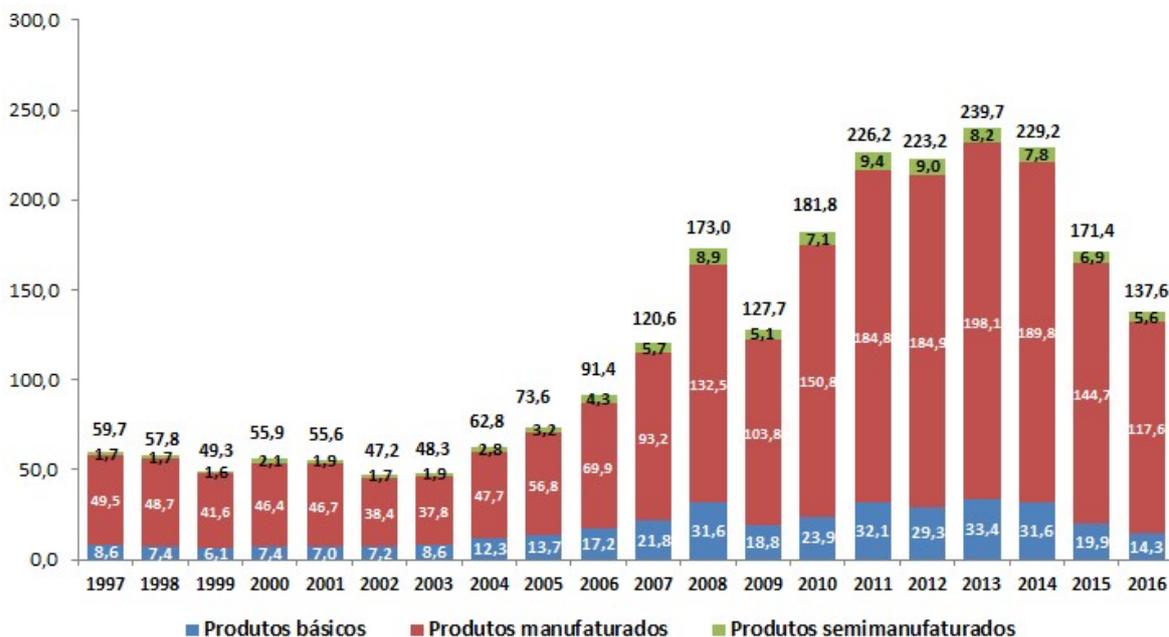
Abaixo, segue um trecho de Ramos (2015), que aborda a questão do aumento do descompasso entre as duas tendências no período de 2007 a 2010:

Evidencia-se que o aumento do consumo foi maior do que o da produção industrial, intensificando o descompasso entre essas duas tendências. Isso ocorreu provavelmente devido a aspectos macroeconômicos e estruturais que dificultaram a competitividade do setor produtivo brasileiro. Nesse caso, a taxa Selic elevada, a taxa de câmbio, que retomou a tendência de forte valorização, e o ambiente de incerteza acerca dos desdobramentos da crise contribuíram para que os empresários da indústria se voltassem para a importação em vez de investirem para aumentar sua capacidade produtiva, a fim de atender a uma maior demanda doméstica (RAMOS, 2015, p. 115-116).

Assim, esse aumento do descompasso veio acompanhado de um aumento das importações. Em 2002 as importações foram de US\$ 47,2 bilhões, sendo que os produtos manufaturados representaram US\$ 38,4 bilhões desse total. Em 2013, as importações totais somaram US\$ 239,7 bilhões, sendo que os produtos básicos corresponderam a US\$ 33,4 bilhões, os produtos manufaturados US\$ 198,1 bilhões e os produtos semimanufaturados US\$ 8,2 bilhões. Assim, houve grande elevação na importação nos três grupos de fator agregado, com destaque para o aumento dos produtos manufaturados. Após 2013, devido, sobretudo, à forte queda da atividade econômica e à desvalorização cambial, houve uma diminuição das importações nos três

grupos de fator agregado, atingindo a importação total de US\$ 171,4 bilhões em 2015 e em US\$ 137,6 bilhões em 2016. (Gráfico 6).

Gráfico 6 – Brasil: Importações por fator agregado (em US\$ bilhões FOB)



Fonte: MDIC, elaboração dos autores.

O aumento das importações também levou a um aumento do coeficiente de importação⁴ na produção doméstica. De acordo com os dados divulgados pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), o coeficiente de importação passou de 10,3 % em 2003 para 20,3% em 2016. Essa elevação ocorreu na maioria das atividades da indústria de transformação entre 2003 e 2016. Destaca-se a fabricação de produtos alimentícios (de 2,3% em 2003 para 4,3% em 2006), de produtos têxteis (de 4,5% em 2003 para 21,3% em 2016), de confecção de artigos do vestiário e acessórios (de 0,8% em 2003 para 6,8% em 2016), de fabricação de produtos farmacêuticos e farmacêuticos (de 31% em 2003 para 51,2% em 2016) e de fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos (de 24,8% em 2003 para 47,7% em 2016). (Tabela 3).

⁴ Segundo a FIESP (2016), “o Coeficiente de Exportação (CE) mede a proporção da produção que é exportada, enquanto o Coeficiente de Importação (CI) mede a proporção dos produtos consumidos internamente que é importada. É importante ressaltar que os produtos consumidos internamente são conhecidos como consumo aparente e resulta da diferença entre produção e exportação adicionadas às importações.”.

Tabela 3 – Brasil: coeficiente de Importação (%) - atividades selecionadas

Atividade	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2016
Indústrias de transformação	10,3	11,5	15,3	15,9	21,1	21,4	19,0	20,3
Fabricação de produtos alimentícios	2,3	2,2	2,9	3,3	4,0	4,0	3,8	4,3
Fabricação de bebidas	3,5	3,8	4,2	4,1	4,5	4,6	4,9	5,4
Fabricação de produtos têxteis	4,5	6,2	10,6	12,8	20,7	18,1	18,0	21,3
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,8	2,2	3,2	3,8	9,1	11,8	10,6	6,8
Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados.	3,0	5,0	7,0	6,8	9,7	10,8	8,3	8,3
Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis.	12,8	8,7	15,1	16,5	29,4	23,9	21,6	24,7
Fabricação de produtos químicos.	22,0	20,7	25,6	25,6	27,8	29,9	29,7	30,5
Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos.	31,3	31,5	37,8	33,6	38,6	41,7	43,8	51,2
Metalurgia.	8,0	10,4	11,8	12,7	15,6	17,6	19,0	19,2
Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos.	3,5	5,3	7,1	7,6	12,5	14,2	10,9	12,9
Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos.	24,8	33,9	37,8	44,2	48,1	45,2	45,0	47,7
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos.	15,5	14,8	16,2	18,8	26,1	28,7	26,4	29,5
Fabricação de máquinas e equipamentos.	19,5	22,4	25,6	26,4	37,9	38,0	31,7	30,7
Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias.	9,5	10,8	15,9	16,5	23,6	22,7	22,8	23,5

* Dados referentes a dezembro.

** Os dados referem-se à média móvel de 3 meses.

Fonte: FIESP, elaboração dos autores.

A economia brasileira ficou muito dependente dos importados não só de bens de consumo finais, mas também de insumos e partes e peças para serem utilizados na produção doméstica. Como consequência, houve uma desarticulação das cadeias produtivas domésticas favorecendo as importações. Desta forma, à medida que ocorre uma rápida e grande desvalorização cambial, como no caso brasileiro a partir de novembro de 2014, o custo para importar torna-se mais elevado. Como consequência, as empresas tendem a repassar o aumento dos custos para os preços, gerando pressão inflacionária.

Em um cenário de crise econômica, esse comportamento é um pouco mais brando já que, caso o custo de importação seja muito elevado e repassado integralmente para o preço final, deve ocorrer uma queda nas vendas. No entanto, mesmo diminuindo as margens de lucro, as empresas acabam repassando pelo menos parte do aumento dos custos de importação para os preços. Vale pontuar que as empresas, sobretudo as de maior porte, costumam operar com instrumentos financeiros visando a decisões e planejamentos mais seguros em relação ao câmbio, mitigando riscos de elevada volatilidade e de grandes mudanças na taxa de câmbio em um curto e médio prazo. Mas, mesmo com esses instrumentos financeiros, em operações futuras de importações, por

exemplo, em um quadro com o câmbio em um patamar mais desvalorizado, as empresas acabam tendo que desembolsar mais reais para importar o mesmo produto, aumentando, assim, o seu custo.

Apesar de no curto e médio prazo a desvalorização cambial acarretar um aumento da inflação, principalmente devido à característica do grande peso das importações na economia brasileira, no médio para o longo prazo ela representa um fator que contribui para uma retomada das cadeias produtivas domésticas que visa substituir a importação. Ou seja, a produção doméstica passa a ter mais competitividade em comparação aos importados no mercado interno e no mercado internacional⁵. Entretanto, essa retomada não ocorre de maneira rápida, pois, em uma decisão de investimento ou de aumento de produção, ela primeiramente depende da confiança dos empresários em uma demanda futura e na manutenção do quadro de câmbio mais desvalorizado e estável. Tal confiança e expectativa tornam-se mais difíceis em um momento de crise como a de 2015 e 2016. Mesmo assim, ao aumentar a competitividade e a produção doméstica, a desvalorização cambial é um fator que deve fomentar a demanda agregada e, assim, aumentar a oferta doméstica e a queda dos preços no médio para o longo prazo.

3. Expectativas inflacionárias

As expectativas de mercado são um dos principais fatores utilizados para a decisão de alterar a taxa Selic com a justificativa de controlar ou combater a inflação. Elas são medidas principalmente pelo relatório Focus, que é divulgado semanalmente e é formulado a partir da opinião dos principais agentes econômicos do mercado. A grande maioria das instituições que compõem o relatório Focus é do ramo financeiro.

A magnitude do fator expectativa é variável ao longo dos anos, sendo mais evidente principalmente nos anos 1980 e mais modesta a partir do início do Plano Real. Um dos primeiros economistas a notar tal característica foi Mario Henrique Simonsen, ao observar uma tendência de retroalimentação inflacionária que existia na economia brasileira dos anos 1960.

Simonsen & Campos (1974) consideravam que existiam componentes causadores da inflação que eram resultados de fatores de ordem institucional, como reajuste de salários, alterações na taxa de câmbio fixo, etc. Outros componentes advêm de fatores acidentais, considerados fatores de oferta, provocados por mudanças nos custos dos produtos, como, por exemplo, uma safra agrícola fraca. O crescimento do PIB também fazia parte do cálculo inflacionário e parte do processo inflacionário se derivava de resquícios da inflação passada. O fator mais importante para a análise deste artigo é o de realimentação inflacionária, que trata da alta de preços provocada pela tentativa de recomposição dos agentes econômicos na participação do produto nacional. Isso significa que esse fator é uma espécie de medida de proteção que os empresários tomam para tentar evitar perdas devido à inflação. Tal fator é considerado autômato, ocorrendo sempre de maneira crônica.

Logo, o fator de realimentação é consequência da própria inflação, que ocorre de maneira persistente na economia. Os agentes econômicos se previnem da inflação futura reajustando seus preços antecipadamente. Tal explicação é muito semelhante à teoria da inflação inercial, proposta a partir dos anos 1980.

Durante os anos 1980, o país vivia a pior crise inflacionária de sua história, quando quase atingiu o ponto de hiperinflação. Uma das principais causas desse fenômeno, segundo Lacerda et al. (2010), foram as máximas desvalorizações cambiais

⁵ Nesse ponto, deve-se considerar o comportamento das demais moedas na economia internacional.

ocorridas entre 1979 e 1983. A inflação no período era diferente da usualmente observada, que vinha acompanhada de recessão econômica. NO início do período, a inflação alcançava o nível de 100% ao ano e chegou a valores acima de 200% ao ano antes do diagnóstico de inercialidade da inflação.

Modiano (1990) mostra duas características distintas do combate inflacionário no período. O primeiro, entre 1980 e 1985, foi marcado pelo receituário ortodoxo, com restrição monetária e cortes de gastos governamentais. A partir de 1986, com a aceitação maior da origem inercial da inflação e com a adoção do Plano Cruzado, medidas mais heterodoxas foram adotadas. Após o fracasso do Plano Cruzado, iniciou-se um período de planos de combate inflacionário com medidas mistas, com características heterodoxas e ortodoxas, chegando à adoção cada vez maior de medidas ortodoxas com o passar do tempo. Nenhuma das medidas, nem as de caráter heterodoxo nem as de caráter ortodoxo, foram bem sucedidas no controle inflacionário.

A ideia de uma característica inercial na inflação brasileira persistiu durante o período de combate à crise inflacionária nos anos 1980 e início dos anos 1990. Havia duas principais explicações e resoluções para o problema. Uma delas foi elaborada pelo economista Francisco Lopes e a outra foi concebida pelos economistas André Lara Resende e Pérsio Arida. Ambos diagnósticos eram semelhantes: havia uma inercialidade inflacionária, gerada pela perspectiva futura de uma inflação elevada, o que fazia com que os agentes já aumentassem seus preços como forma de prevenção. Isso gerava automaticamente uma elevação dos preços futuros, constituindo a principal causa inflacionária dos anos 1980.

Pode-se observar, portanto, que existe historicamente uma inercialidade do nível de preços na economia brasileira. Simonsen já observava tal característica nas décadas de 1960 e 1970. Nos anos 1980 fica evidente a inercialidade devido à elevação inflacionária ocorrida no período. Na década de 1990, com o Plano Real, essa tendência foi reduzida, mas não desapareceu completamente, notando-se ainda o fator expectativa na formação dos preços futuros da economia. Tal característica pode ainda ser observada nos dias atuais.

Uma das amostras da inercialidade ainda presente na economia está relacionada aos contratos de ajuste de preço, encontrados principalmente em serviços privatizados nos anos 1990, que atualmente fazem parte dos preços administrados. Tais preços se elevam periodicamente, baseados na inflação passada, geralmente utilizando algum índice inflacionário. Muitas vezes este índice não é o IPCA, o que leva a distorções de preços importantes, já que a variação é diferente entre os diversos índices inflacionários calculados na economia brasileira.

Segundo Strachman (2013), essas distorções têm origem na própria negociação ocorrida na formulação desses contratos, com a utilização de índices que muitas vezes excedem o IPCA e acabam gerando distorções. Muitos desses itens, como o IGP, têm sua variação atrelada a commodities e ao próprio câmbio, tornando seus preços suscetíveis a tais elementos.

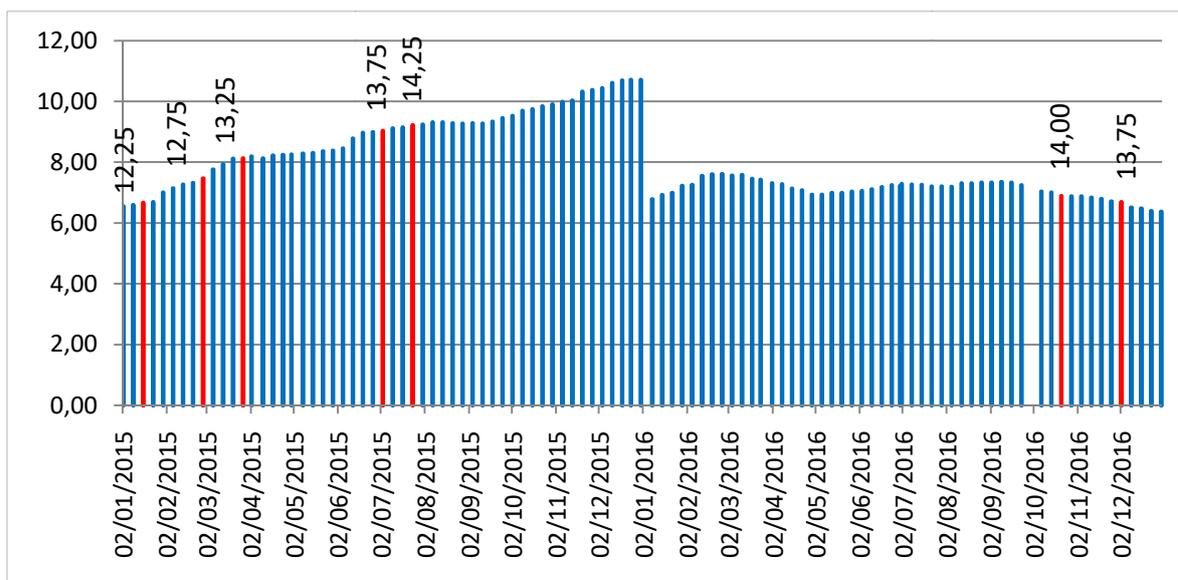
Atualmente, um dos fatores de aumento de expectativa inflacionária é o relatório Focus. Segundo o documento Série de Perguntas Mais Frequentes do Banco Central, o relatório trata de uma pesquisa com 120 instituições do mercado, em sua maioria, do setor financeiro. Ele pergunta a tais instituições qual é a previsão inflacionária para diversos períodos, inclusive para o fechamento do ano, o valor mais importante para a realização da meta inflacionária determinada no RMI.

Principalmente a partir as expectativas formadas pelo mercado, que são medidas no relatório Focus, o Banco Central toma suas decisões em relação à taxa Selic. Quando a perspectiva do mercado sinaliza que a inflação tende a elevar-se e apresenta o risco de

não se bater a meta no final do ano, o Banco Central costuma atuar elevando a taxa Selic para realizar o controle dos níveis de preço. Possíveis reduções da taxa Selic geralmente se concretizam quando o relatório aponta para uma tendência de queda constante da inflação futura (Gráfico 7).

Essa situação pode ser observada quando foram analisadas as expectativas do mercado ao final do ano durante o ano de 2015 e 2016. Essas expectativas (em azul no gráfico 7) podem ser comparadas entre si, sendo a mais importante a última formação de expectativas antes da elevação da Selic (em vermelho no gráfico 7). Durante o ano de 2015, houve uma tendência de elevação constante das expectativas, o que resultou na elevação da taxa Selic em cinco momentos distintos (marcados acima das retas vermelhas no gráfico 7). Essa tendência se manteve em alta até o final do ano, mas a taxa Selic permaneceu em 14,25% ao ano. A expectativa inflacionária já se encontrava mais reduzida durante todo o ano de 2016, mais mesmo assim ocorreu uma resistência maior para uma redução da Selic, do que se demonstrou no caso das elevações ocorridas em 2015. Tal fator ajuda a entender por que houve elevação da taxa Selic durante o ano de 2015, no entanto, não explica por que tanta resistência de baixa na taxa básica de juros no ano de 2016.

Gráfico 7 – Expectativa de mercado em relação à inflação segundo o relatório Focus e elevação da taxa Selic: 2015-2016 (em %).



Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração dos autores.

Observando as demais variáveis que influenciaram a inflação brasileira durante o ano de 2016, é possível ver que a expectativa inflacionária é um dos fatores predominantes para a elevação da taxa Selic, sem levar em conta outros fatores importantes, como o peso do câmbio e o impacto dos preços administrados na formação dos níveis de preço, e sem contemplar as diversas fontes de oferta nesta composição. A expectativa inflacionária, principalmente formada pelo setor financeiro, acaba sendo um dos principais determinantes nessa mudança.

Um dos fatores importantes para entender o relatório Focus é a predominância de empresas do setor financeiro em sua composição. Grande parte desse setor é diretamente beneficiado em caso de elevação da taxa Selic, pois possui parte significativa de títulos⁶ e/ou outros papéis e operações financeiras atreladas a essa taxa.

⁶ Destacam-se os títulos públicos do Brasil.

Segundo o tesouro nacional, em maio de 2016, 23% da dívida pública brasileira era de propriedade de instituições financeiras, 21,3% de fundos de investimento e 23,7% de fundos de previdência. Ou seja, 68% do montante era de propriedade do setor financeiro, o principal setor consultado no relatório Focus com grande interesse em uma taxa Selic elevada para maiores rendimentos.

Sendo assim, existe possível vantagem para os agentes do setor financeiro de, em conjunto, poder gerar expectativas inflacionárias positivas, forçando o Banco Central a atuar de maneira conservadora, elevando a Selic. Isso ocorre mesmo quando a inflação se origina da oferta como principal fator, de forma que uma taxa básica de juros elevada não é a medida econômica mais adequada para o controle inflacionário, sobretudo, em um período de recessão econômica, elevado aumento do desemprego e queda dos investimentos.

Considerações finais

A inflação brasileira possui diversos fatores, além da demanda, que são responsáveis por sua variação e pela sua composição final. Em 2015 e 2016, os aumentos de preços nos grupos que mais impactaram a formação do IPCA apresentaram pouca relação com a demanda e com um aumento de salários. Não só fatores ligados à escassez de oferta, à influência cambial e ao mercado internacional, (como, por exemplo, no caso dos alimentos) mas também fatores relacionados à indexação e ao controle de preços (como, por exemplo, no caso de transporte e habitação) são muito mais explicativos para a formação inflacionária desses grupos.

Outro fato que demonstra a baixa influência de fatores de demanda na formação inflacionária brasileira é a recessão na economia que registrou uma retração do PIB de 3,8% em 2015 e de 3,6% em 2016. Isso configura um dos piores desempenhos econômicos da história. Com a economia em recessão, fatores de demanda não são suficientes para explicar o crescimento dos preços nesse período. Logo, esse fato mostra a necessidade de um diagnóstico mais preciso sobre essa questão, reiterando a importância da análise dos fatores de oferta nos aumentos dos níveis de preços. O fator salários também não pode ser explicativo para a formação inflacionária atual. Mesmo com uma constante elevação da massa salarial na última década, ela não mais reflete a realidade a partir de 2015. Devido à crise atual, a massa salarial vem se reduzindo.

Parte da explicação para a inflação do período analisado está nos preços administrados, que foram represados artificialmente, via reajustes abaixo da inflação, entre os anos de 2011 e 2014 e reajustados rapidamente em 2015. Consequentemente, isso ocasionou uma forte pressão inflacionária a partir de 2015. Como grande parte dos preços administrados já foi reajustado, o impacto desses preços foi menor na formação inflacionária de 2016.

Juntamente com os preços administrados, o fator cambial também é essencial para entender a inflação brasileira no período analisado. Após a década de 1990, a economia brasileira aumentou o peso das importações não só no mercado interno de bens de consumo finais, mas também na produção doméstica. Assim, houve uma elevação de insumos, partes e peças importados na produção nacional. O câmbio sobrevalorizado a partir dos anos 1990 é um fator de destaque para a perda de competitividade da produção doméstica e para a desarticulação das cadeias produtivas nacionais em favor de um aumento das importações. Com a brusca e grande desvalorização cambial, com a taxa de câmbio (R\$/US\$) superando os 4,00, houve um aumento, tanto nos preços dos bens de consumo finais importados e vendidos no mercado interno, quanto nos custos dos componentes importados utilizados na produção

nacional. Logo, a desvalorização cambial impactou diretamente o mercado doméstico, aumentando, sobretudo, no curto prazo, os preços dos importados e, conseqüentemente, pressionando o nível inflacionário da economia. No entanto, vale pontuar que o câmbio desvalorizado e relativamente estável é um fator essencial para alavancar a competitividade da produção doméstica no mercado interno e no mercado internacional e, assim, para fomentar a demanda agregada, principalmente os investimentos e a geração de emprego e renda.

Por último, é necessário analisar o papel das expectativas do mercado, que são medidas pelo relatório Focus. A economia nacional possui um histórico de influência inercial na inflação. Parte da elevação dos preços se explica pela antecipação dos agentes econômicos com medo de possíveis variações futuras. Tal característica já pôde ser observada nos anos 1960 e 1970 e foi o principal fator durante a crise inflacionária dos anos 1980. Atualmente, esse fator se encontra em menor intensidade, mas ainda é importante para a formação inflacionária brasileira.

A expectativa inflacionária influencia principalmente a alteração da taxa Selic. Em momentos em que a expectativa se manteve continuamente alta, ocorreram elevações da taxa Selic. Esses aumentos foram realizados cinco vezes durante o ano de 2015 na tentativa de reduzir as pressões inflacionárias que ocorriam naquele ano. As expectativas podem, num primeiro momento, não ser determinantes para a formação inflacionária brasileira, mas são determinantes para a elevação da taxa Selic, principal instrumento de controle inflacionário utilizado pelo Banco Central Brasil.

A inflação brasileira deve ser entendida a partir desse prisma complexo demonstrado neste trabalho. Os fatores que mais influenciam a formação do IPCA estão mais relacionados a fatores de oferta, como choques de oferta, câmbio e indexação do que a fatores de demanda. Isso também pode ser observado no peso dos preços administrados na formação inflacionária brasileira. Essas são as principais causas da formação inflacionária atualmente. No entanto, o termômetro utilizado pelo Banco Central são as expectativas formadas pelo mercado, principalmente pelo mercado financeiro, o mais consultado no relatório Focus, que acredita que somente com uma Selic elevada é possível realizar-se um combate efetivo à inflação. Ademais, seria importante adotar medidas de desindexação na economia brasileira, para se reduzir os efeitos inerciais existentes.

Após a década de 1990, a inflação brasileira tem sido combatida principalmente com juros básicos muito elevados e câmbio sobrevalorizado. A combinação dessas políticas econômicas visa combater as pressões inflacionárias de demanda, o que tem afetado sobremaneira o desempenho da atividade econômica, com destaque para setor da indústria e a geração de emprego e renda, e as contas públicas, através de elevados pagamentos de juros. Desta forma, a inflação brasileira não é diagnosticada da maneira correta e, conseqüentemente, não é corrigida com as medidas econômicas mais adequadas possíveis. Logo, é imprescindível que o diagnóstico de inflação leve em consideração os fatores de oferta e que os formuladores de políticas econômicas passem a adotar medidas mais adequadas para o combate à inflação, o que permitiria um controle menos prejudicial ao conjunto macroeconômico brasileiro.

Referências Bibliográficas

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). Vários números. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: junho de 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). Sistema Expectativas de Mercado, com informações até março de 2014. **Série Perguntas Mais Frequentes**, Brasília. Disponível em <<http://www4.bcb.gov.br/pec/gci/port/focus/FAQ%2013-Expectativas%20de%20Mercado.pdf>>. Acesso em: julho de 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Boletim do Banco Central do Brasil**. Brasília, v. 38, Dez/2002.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Relatório de Inflação**. Brasília, v. 18, nº 2, Jun/2016

CAMPEDELLI, A.L. **O regime de metas de inflação: o debate entre ortodoxos e heterodoxos**. 2014. 163 f. Dissertação (Mestrado), Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP, São Paulo, 2014.

CAMPEDELLI, A.L. O regime de metas de inflação: uma crítica a partir da visão heterodoxa. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 30, nº 1, p. 95-112, Jul/Dez 2015.

CAMPEDELLI, A.L.; LACERDA, A.C. Uma crítica pós-keynesiana ao Regime de Metas de Inflação (RMI) no Brasil. **Revista Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 25, nº 2, p. 01-22, Jul/Dez 2014.

CINTRA, M.A.M. Suave Fracasso – A política macroeconômica brasileira entre 1999 e 2005. **Revista Novos Estudos**, São Paulo, v. 73, p. 39-55, Nov/2005.

DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E POLÍTICA ECONÔMICA (DEPE). **Boletim DEPE**. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP. São Paulo, ano 2, nº 1, Jan/2017.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO (FIESP). Vários números. Disponível em <<http://www.fiesp.com.br>>. Acesso em: julho de 2016.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Vários números. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em junho de 2016.

IBGE - SIDRA (SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA). Vários números. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: junho de 2016.

LACERDA, A.C. et al. **Economia Brasileira**. 4. Ed. São Paulo: Saraiva 2010.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). **Comércio exterior**. Disponível em: <<http://mdic.gov.br>>. Acesso em: junho de 2016.

MINSKY, H.P. **Estabilizando uma economia instável**. Osasco: Novo Século, 2010.

MODIANO, E. A Ópera dos Três Cruzados: 1985-1989. In ABREU, M.P. et al. **A Ordem do Progresso: cem anos de política econômica republicana 1889-1989**, Rio de Janeiro: Elsevier, 1990. p. 347-386.

RAMOS, A.P. **O Brasil diante da crise do *subprime*: uma abordagem pós-keynesiana do conjunto de medidas anticíclicas adotado pelo governo federal brasileiro e o desempenho da economia de 2007 a 2010.** 2015. 125 f. Dissertação (Mestrado), Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP, São Paulo, 2015.

SICSÚ, J. Teoria e Evidências do Regime de Metas Inflacionárias. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 22, n° 1, p. 23-33, Jan/Mar/2002.

SICSÚ, J. Políticas Não-Monetárias de Controle da Inflação: uma proposta pós-keynesiana. **Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 21, n° 39, Mar 2003.

SIMONSEN, M, H.; CAMPOS. R.O. **A nova economia brasileira.** Rio de Janeiro: José Olympio, 1974.

STRACHMAN, E. Metas de inflação no Brasil (1999-2012): uma análise institucional. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 34, n° 2, p. 407-438, Dez/2013.

TESOURO NACIONAL. Vários números. Disponível em <<http://tesouro.fazenda.gov.br>>. Acesso em: julho de 2016.

.

Doença Holandesa e Desindustrialização no Brasil: de volta a um país primário-exportador?

Rafael Fernandes Mafra

Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte

E-mail: rafaelcibiose@hotmail.com

José Alderir Silva

Professor na Universidade Federal Rural do Semi Árido - UFERSA

E-mail: josealderir16@hotmail.com

Resumo

Diante do insatisfatório desempenho na produção da indústria de transformação brasileira recentemente, o tema da desindustrialização tem chamado a atenção de economistas e especialistas da área devido à importância da indústria de transformação para o crescimento econômico no longo prazo. Portanto, este artigo tem como objetivo investigar se o processo de desindustrialização teve continuidade após 1995, e se tem como fonte principal a doença holandesa. A doença holandesa se intensificou pós-1995, sobretudo, durante a década de 2000 quando passou a apresentar *deficits* crescentes na balança comercial industrial. Concomitante a esse déficit, observou-se que a sobreavaliação da taxa de câmbio foi responsável pela reprimarização da pauta de exportação, semelhante à economia primária-exportadora de meados do século XX, guardadas as devidas proporções.

Palavras-chave: Taxa de câmbio; Indústria de transformação; Economia brasileira.

Abstract

In the face of unsatisfactory performance in the production of the Brazilian manufacturing industry recently the theme of de-industrialization has drawn the attention of economists and specialists in the area because of the importance of manufacturing to economic growth in the long run. Therefore, this article aims to investigate the deindustrialization process continued after 1995, and its principal cause Dutch disease. The Dutch disease intensified after 1995, especially during the 2000s when it began to lodge increasing deficits in the industrial trade balance. Concomitant to this deficit, it was observed that the overvaluation of the exchange rate was responsible for reprimarization the export list, similar to the primary-export economy of the mid-twentieth century, saved the appropriate proportions.

Key-words: Exchange rate; Transformation industry; Brazilian economy.

Introdução

Recentemente, tem surgido a preocupação quanto ao desempenho insatisfatório na produção da indústria de transformação brasileira. Queda no emprego industrial, redução do valor adicionado da indústria no PIB e *deficits* crescentes na balança comercial industrial tem chamado a atenção de economistas e especialistas da área.

Diante disso, surgiram diferentes teses entre as distintas correntes econômicas quanto a um possível processo de desindustrialização da economia brasileira e suas prováveis causas.

Economistas ortodoxos afirmam que o processo de desindustrialização não se trata de algo preocupante. Uma vez que, o crescimento econômico se dá através do acúmulo de fatores e do progresso tecnológico independente do setor. Já os economistas da linhagem heterodoxa afirmam que a indústria não é um setor como outro qualquer, sendo dotada de propriedades especiais que não estão presentes nos demais setores, sendo considerado o motor do desenvolvimento no longo prazo¹.

Alguns autores afirmam que apesar das discussões iniciadas recentemente, não se trata de algo novo na economia brasileira. Argumentam que tal processo iniciou-se em meados da década de 1980, antes mesmo do processo de abertura comercial e financeira no início dos anos 1990, quando a indústria passa a perder maior participação no PIB².

No entanto, tratar-se-ia de algo natural do processo de desenvolvimento econômico de qualquer nação, onde a melhoria na renda da população proporcionaria o crescimento no consumo de serviços em detrimento de produtos industriais. Entretanto, os autores afirmam que tal processo se deu de forma precoce na economia brasileira. Ou seja, antes de atingirem os níveis de renda per capita que proporcionasse tal mudança. E dentre as diversas fontes apontadas pelos autores como causadora desse processo de desindustrialização, a Doença Holandesa é a única que se trataria de algo negativo para o desenvolvimento econômico, que no caso brasileiro consistiu em uma mudança na pauta exportação, passando de uma pauta composta predominantemente por produtos manufaturados para uma pauta composta principalmente por produtos básicos, onde se concentra menor valor agregado.

Com isso, o presente artigo busca investigar se o processo de desindustrialização precoce, iniciado em meados de 1980 e intensificado nos anos 1990, com a abertura comercial e financeira, teve continuidade após 1995, e se tem como fonte principal a doença holandesa. Ou seja, se o processo de desindustrialização está associado à apreciação cambial causada pela maior entrada de divisas proveniente do crescimento das exportações de produtos básicos, tornando os produtos manufaturados menos competitivos?

Parte-se da hipótese, de que a sobreapreciação cambial, derivada do efeito China, tenha sido um dos responsáveis pelo processo de doença holandesa no Brasil, que gerou a especialização das exportações brasileiras em produtos básicos devido às vantagens comparativas nesses bens.

Para responder a pergunta de pesquisa, este trabalho está estruturado em seis seções, além desta introdução e das considerações finais. A primeira seção apresenta, de forma breve, o conceito de desindustrialização. As quatro seções seguintes tratam especificamente da doença holandesa: conceitos, características (seções 2 e 3) e as possíveis formas de neutralização (seção 4). Em seguida, será abordada a análise empírica da provável continuidade do processo de desindustrialização pós 1995 (seção 5), e sua possível associação a um caso de doença holandesa e reprimarização da pauta de exportação (seção 6).

1. O Conceito e os Indicadores da Desindustrialização

¹ Vide Silva & Lourenço (2014) e Oreiro & Marconi (2014).

² Vide Marquetti (2002).

A noção de desindustrialização não é algo recente, estudado apenas por economistas contemporâneos. Silva e Lourenço (2014) nos mostram que o processo de desindustrialização já era estudado por economistas e cientistas sociais, antes mesmo de surgir tal conceito. Clarck (1940), por exemplo, já observava a mudança do emprego industrial para os serviços em economias avançadas.

Segundo este último autor, à medida que o país se desenvolve ocorre concomitantemente o aumento da renda per capita. Com efeito, inicialmente a demanda por bens industriais aumenta em relação a demanda por produtos agrícolas para em seguida diminuir em relação a demanda por serviços no estágio final do desenvolvimento. Portanto, a industrialização e a desindustrialização são fases pelas quais todos os países que queriam se desenvolver tem que passar. Portanto, a perda relativa do emprego industrial para o emprego no setor de serviços é tido como parte do processo natural do desenvolvimento de econômico de qualquer país.

Posteriormente, autores como Rowthorn e Wells (1987), passaram a conceituar o processo de desindustrialização como sendo a queda da participação do emprego industrial no emprego total. Para os autores o processo pode ocorrer de diversas maneiras, e conceitua as três principais formas de desindustrialização. A primeira é a positiva, que é um processo natural pelo qual toda economia desenvolvida deve passar. Isto ocorre devido ao rápido crescimento da produtividade na indústria de transformação que causa uma queda relativa no emprego neste setor, mas, que é absorvido pelo setor de serviços. O que eles chamam de sintoma de sucesso econômico.

Outra maneira de ocorrer o processo de desindustrialização é a que Rowthorn e Wells (1987) chamam de desindustrialização negativa. Esta é considerada pelos autores como uma patologia que afeta os países em fase de desenvolvimento. Nesse caso, diferentemente do processo de desindustrialização positiva, o trabalhadores egressos do setor industrial, por consequência do aumento da produtividade ou queda na produção, não serão absorvido no setor de serviços.

Rowthorn e Wells (1987) ainda apontam uma terceira forma de desindustrialização, que é a causada pela mudança na pauta de exportações. Passa-se de uma pauta predominantemente composta por produtos manufaturados, para outros bens e serviços.

De acordo com Cano (2014) a “desindustrialização normal ou positiva”, seria uma consequência do amadurecimento do processo industrial dos países desenvolvidos entre as décadas de 1960 e 1970. E que o setor de serviços teve forte expansão proveniente da maturidade dessas indústrias e das respectivas urbanizações. No entanto, o setor de serviços passou a crescer mais rápido que a indústria, que aos poucos foi perdendo o peso relativo no PIB. Porém, a indústria, nos países desenvolvidos, continuou a crescer e a manter sua competitividade nos mercados internos e externos.

Em Tregenna (2009) o conceito clássico é ampliado, passando a considerar não só a participação do emprego industrial no emprego total, mas também o valor adicionado da indústria no PIB como indicador do processo de desindustrialização. Para ela, considerar apenas a perda relativa do emprego industrial seria um conceito estreito e que poderia dar origem a interpretações políticas enganosas, uma vez que diante de um aumento da produtividade do trabalho a produção industrial pode aumentar mesmo com a diminuição do emprego industrial.

Oreiro e Feijó (2010) Fazem duas observações importantes em relação ao conceito de desindustrialização colocado por Tregenna (2009). A primeira é que uma economia não está necessariamente passando por dificuldades quando a participação da produção industrial está em queda, e sim quando ela perde a capacidade de geração de emprego no setor industrial. A segunda observação feita pelos autores diz respeito à

associação entre desindustrialização e re-primarização da pauta de exportação, o que segundo o autor pode ocorrer ou não. No caso da ocorrência seria o que Rowthorn e Wells (1987) chamam de desindustrialização negativa que seria uma desindustrialização acompanhada de uma reversão na pauta de exportações para produtos de baixo valor agregado ou commodities. Oreiro e Feijó (2010) ainda apontam que esse processo pode ser causado pela doença holandesa, o que será conceituado mais a frente.

Em caso da não ocorrência da associação entre desindustrialização e re-primarização, seria o que Rowthorn e Wells (1987) chamam de desindustrialização positiva, que poderia ser causada por uma transferência das atividades primárias e de menor valor agregado para o exterior, e que pode acontecer acompanhada por um aumento da participação de produtos com maior conteúdo tecnológico e maior valor agregado, na pauta de exportações.

Rowthorn e Ramaswamy (1997) atentam para o debate público sobre desindustrialização, que tende a categorizá-lo como um problema análogo ao crescimento do desemprego e a crescente disparidade de lucros nas economias desenvolvidas.

Portanto, diante do colocado acima, evidencia-se que o processo de desindustrialização positivo não é um problema a ser resolvido, e sim, um ponto a ser alcançado por qualquer economia em desenvolvimento. Ou seja, tida como algo desejável e natural em economias desenvolvidas, e que em geral, está associado com uma melhoria no nível de vida da população.

No entanto, isto não é negar que a desindustrialização não possa estar associada a problemas no setor manufatureiro ou da economia como um todo. Por exemplo, quando a perda de participação da indústria em termos de emprego e/ou valor adicionado acontece de forma precoce, ou seja, antes da economia atingir os níveis de renda per capita de país desenvolvido.

Assim, é fundamental diferenciar dois conceitos de desindustrialização. Um que tem sentido natural e que é desejável por toda economia que busca o desenvolvimento econômico. Nesse caso, o processo de desindustrialização ocorre quando o país já alcançou um nível de renda per capita de país desenvolvido, e a indústria nacional se encontra madura o suficiente para competir nos mercados interno e externos. Por outro lado, quando o processo de desindustrialização tem início antes que o país tenha um nível de renda per capita de país desenvolvido e antes que a indústria nacional alcance um nível de competitividade alto o suficiente para competir nos mercados interno e externos, o processo de desindustrialização pode ser caracterizado com precoce, isto é, não desejável.

A desindustrialização pode ser causada por diversos fatores, dentre estes a doença holandesa. Portanto, a próxima seção tem por objetivo trazer o conceito, as características e a forma de neutralizar essa patologia que aflige principalmente os países em desenvolvimento com abundância em recursos naturais.

2. Doença Holandesa

A doença holandesa foi denominada assim devido a sobreapreciação cambial que ocorreu na Holanda derivada da descoberta de grandes reservas de gás natural. Com tal descoberta viu-se a possibilidade de gerar superávit comercial em produtos primários. Sendo assim, com a sobreapreciação do câmbio real, o país passou de um grupo de referência comercial industrial, para um grupo de referência em produtos primários. Entretanto Palma (2005) deixa claro que a doença holandesa não é um fenômeno

limitado à Holanda, dado que ocorreu em outros países em desenvolvimento que descobriram reservas naturais em seu território.

Para Bresser-Pereira (2008) a doença holandesa consiste em uma falha de mercado proveniente da existência da abundância de recursos naturais que são compatíveis com um câmbio mais apreciado³ do que aquele necessário para tornar as demais atividades da economia competitivas. Essa falha de mercado se deve ao setor produtor de bens intensivos em recursos naturais gerar uma externalidade negativa sobre os demais setores da economia. Uma vez que a taxa de câmbio que equilibra a conta-corrente e a taxa que viabiliza setores eficientes da economia são diferentes. Se essa falha não for neutralizada, dada a importância da indústria, pode constituir um grande obstáculo ao crescimento econômico no médio e longo prazo.

Portanto, a ocorrência da doença holandesa é proveniente do setor produtor de recursos naturais de um país, ser mais produtivo que os demais países, o que proporciona rendas ricardianas, ou seja, o preço é determinado no mercado pelo produtor menos eficiente. Entretanto, a diferença entre o modelo de Ricardo e a doença holandesa é que nas rendas ricardianas os beneficiados eram apenas os proprietários dos fatores, terras mais produtivas, já no caso da doença holandesa, no curto prazo, os consumidores são beneficiados por adquirirem bens comercializáveis a preços menores.

Assim para o autor, os países afetados pela doença possuem duas taxas de câmbio, a taxa de câmbio de equilíbrio corrente, que é a taxa que equilibra a conta corrente no país, e a taxa de câmbio de equilíbrio industrial, que é a taxa de câmbio que viabiliza a produção de bens intensivos em tecnologia. No país com a doença holandesa, a taxa de câmbio de equilíbrio corrente é mais apreciada que a taxa de equilíbrio industrial. Já em países que não apresentam a doença holandesa, as taxas de equilíbrio corrente e de equilíbrio industrial são iguais. Consequentemente, nos países livres da doença holandesa não há necessidade de tarifas e subsídios para viabilizar a produção de bens comercializáveis, que não estejam sendo beneficiados pelo produto causador da doença. Entretanto, nos países afetados pela doença holandesa, caso não seja imposta uma taxa que compense a perda causada pela diferença entre as taxas de câmbio, não será viável a produção que não seja a de bens causadores da doença holandesa.

Diferente de Bresser-Pereira (2008), Corden (2012) destaca que a doença holandesa pode ocorrer sem a presença de uma taxa de câmbio real sobreapreciada, desde que um setor produtor de recurso natural apresente um crescimento significativamente desproporcional aos demais setores, nas palavras do autor, um setor que apresente um boom.

Para Corden (2012), a doença holandesa refere-se aos efeitos adversos causados pela valorização da taxa de câmbio real, mas também pela realocação dos fatores produtivos diante de um boom. O autor faz a distinção entre três setores em seu estudo sobre doença holandesa. Primeiro o setor beneficiado pelo boom, ou seja, o setor exportador de recurso natural; segundo, o setor exportador de bens industriais, entretanto, que não se beneficiou pelo boom, e terceiro o setor de não-comercializáveis, serviços. O autor afirma que a presença da doença em uma economia, e consequentemente a apreciação cambial, gera um efeito negativo sobre outras exportações que não as beneficiadas pelo boom. E estes são os perdedores do boom. E é exatamente nesses perdedores que a teoria da doença holandesa se concentra.

³ À taxa de câmbio apreciada, quer dizer que o preço da moeda reserva em relação à moeda local torna-se menor. Portanto, tornando a taxa de câmbio menos competitiva para os demais bens que não sejam os causadores da doença holandesa.

A descoberta de recursos naturais ou um boom podem gerar dois efeitos na economia em questão: O primeiro é denominado efeito gasto, que consiste no efeito proveniente do aumento da renda do setor em expansão, que será gasto em outro setor, o setor de bens não-comercializáveis, que conseqüentemente, terá sua demanda elevada tornando a taxa de câmbio real ainda mais apreciada. E essa sobreapreciação irá refletir negativamente, na participação do emprego industrial no emprego total e na participação do valor adicionado no PIB. O segundo é o efeito movimento de recursos, que ocorre quando há a transferência de fatores produtivos de outros setores para o setor em expansão, uma vez que este setor apresenta maiores salários e maior rentabilidade do capital empregado. Esse movimento de recursos poderá causar a desindustrialização precoce e a reprimarização da economia sem haver necessariamente a apreciação cambial, mas para isso a economia deverá estar operando próxima do pleno emprego.

Contudo, a descoberta de recursos naturais não é a única fonte da doença holandesa, existem outros fatores que podem contribuir para a apreciação da taxa de câmbio real, como será exposto na próxima seção.

3. Doença Holandesa: Para Além dos Recursos Naturais

Bresser-Pereira (2008) considera, e ao contrário de muitos economistas, a taxa de câmbio não é apenas mais um dos preços macroeconômicos. Sendo na verdade uma variável fundamental no desempenho do crescimento econômico. Portanto, é a variável principal a ser estudada pela macroeconomia do desenvolvimento.

Segundo o autor uma taxa de câmbio depreciada é fundamental para o crescimento das exportações e, conseqüentemente, aumentar as oportunidades de investimentos lucrativos. Bresser-Pereira (2008) ainda aponta que países como Tailândia, Coréia e Malásia, que nos anos 1990, abandonaram as taxas de câmbio competitivas e adotaram a postura ortodoxa de apreciação cambial para crescer com poupança externa, obtiveram como resultado uma grave crise no balanço de pagamentos.

No Brasil, apesar da apreciação cambial ter prejudicado a demanda agregada durante o Governo Lula, os efeitos nocivos do câmbio foram compensados, em parte, pelo que ficou conhecido como “populismo cambial”. O “populismo cambial” consistiu em políticas com objetivo de impulsionar o consumo das famílias através de políticas redistributivas, valorização do salário mínimo, expansão do crédito e redução de impostos sobre produtos industrializados, fortalecendo o efeito do câmbio apreciado, o que impulsionou o crescimento do país através do mercado interno. Entretanto, houve vazamento de demanda, ou seja, esse aumento do consumo, em parte, foi atendido por produtos importados e, assim, reduzindo o dinamismo de diversas indústrias no país⁴.

Outra forma evidenciada que pode favorecer o surgimento da doença holandesa seriam as conseqüências das políticas de governos que têm como prioridade manter a inflação dentro da meta via aumento da taxa de juros. Sempre que um aquecimento da demanda ameaça aumentar a inflação, as autoridades aumentam a taxa de juros, conseqüentemente, o aumento atrai capitais especulativos, e essa entrada de capitais leva a uma apreciação cambial, tornando as matérias-primas e produtos importados mais baratos, reduzindo assim, a inflação. Entretanto, essa apreciação cambial também prejudica a competitividade da indústria doméstica⁵.

Oreiro e Marconi (2014) apontam que nessa perspectiva, uma apreciação cambial pode contribuir para o surgimento da doença holandesa. A política cambial

⁴ Vide Silva & Lourenço (2014).

⁵ Vide Bresser-Pereira (2013).

pode favorecer para que, mesmo sem a descoberta de reservas de recursos naturais, ocorra uma especialização na exportação de produtos primários ou manufaturados que utilizem mão-de-obra e recursos naturais de forma intensiva.

Outra forma evidenciada é com o surgimento de um grande concorrente internacional como a China, por exemplo, que passou a produzir produtos industrializados a preços menores e ao mesmo tempo passou a demandar uma maior quantidade de commodities. Com isso, ocorreu a elevação dos preços internacionais das commodities agravando ainda mais os casos de doença holandesa (Bresser-Pereira, 2008).

4. Doença Holandesa: Neutralização

Diante da importância da indústria para a economia de um país, ao encontrarem-se evidências de um processo de desindustrialização o mais sensato seria a busca de reverter ou ao menos neutralizar a doença. Com isso, a presente seção tem como objetivo expor as formas de remediar essa patologia.

De acordo com Bresser-Pereira (2008), a neutralização da doença holandesa é sempre feita através da administração da taxa de câmbio. O objetivo é impedir a apreciação desta variável, que pode ser feita a partir da conservação de uma baixa taxa de juros interna, através da compra de reservas internacionais ou taxando os produtos que estão sendo responsáveis pelo desencadeamento da doença holandesa.

O imposto sobre o bem ou os bens que dão origem a doença holandesa, deve ser equivalente a diferença entre as duas taxas de câmbio, a de equilíbrio corrente que está sendo puxada pelo preço do bem, e a de equilíbrio industrial que é a taxa que viabiliza os demais setores comercializáveis da economia que utilizam tecnologia no estado da arte. De acordo com o autor os recursos provenientes dos impostos sobre os bens que causam a doença holandesa, devem ser usados para constituir um fundo internacional com propósito de evitar novas reapreciações da taxa de câmbio.

Para Bresser-Pereira (2008) como a intensidade da doença holandesa pode variar de acordo com o produto que a provoca, o imposto deverá ser proporcional ao produto. Portanto, seria mais adequado usar a relação preço de mercado e o preço necessário de cada bem, para estipular o valor do imposto a ser cobrado. Outra questão é quanto às variações do preço internacional do bem. De acordo com o autor, o imposto sobre o bem causador da doença holandesa, deve ainda variar no tempo de acordo com a intensidade da doença.

Atingido o objetivo da neutralização através da criação do fundo internacional, a taxa de câmbio de equilíbrio corrente e de equilíbrio industrial, torna-se aproximadamente as mesmas. Contudo, apesar da neutralização as rendas ricardianas, estas ainda existem, mas agora são transformadas em receita do Estado.

Não obstante, para Silva (2014) o problema da indústria em países subdesenvolvidos vai muito além de uma apreciação cambial. Na realidade a taxa de câmbio apreciada apenas camufla uma série de problemas estruturais, e que uma taxa de câmbio competitiva, apenas ajudaria a indústria temporariamente, mas a resolução de tais problemas estruturais tornaria os países mais desenvolvidos, competitivos e com renda per capita maior.

Corden (2012) aponta três formas possíveis para os decisores políticos lidarem com o problema da doença holandesa. A primeira é não fazer nada, ou seja, deixar que a doença aconteça. A apreciação cambial e suas consequências são inevitáveis, entretanto, o ajustamento é só uma questão de tempo e o governo não deve intervir na tentativa de

parar ou retardar o ajustamento. O governo entra apenas com a prestação dos serviços básicos de forma eficiente.

A segunda forma seria o que o autor chama de protecionismo fragmentado, que consiste em uma política ou um conjunto de políticas para beneficiar as indústrias que foram afetadas negativamente pela doença holandesa. O benefício pode ser pela forma de tarifa de importação ou subsídio. Para o autor o protecionismo fragmentado é ineficiente. Um dos argumentos é por ser um benefício seletivo e desigual que pode reforçar o poder de grupos de interesse e agravar os efeitos da doença.

A terceira opção política para lidar com o problema da doença holandesa seria um pacote de política macroeconômica particular. Entretanto, diferente do protecionismo fragmentado citado acima, este consiste em um pacote de políticas que beneficiam todos os perdedores com a doença holandesa sem discriminação. O objetivo é atingir um superávit fiscal a partir de aumentos nos impostos ou redução dos gastos do governo o que levaria a redução dos gastos domésticos.

Para Corden (2012) a única forma que os governos e bancos centrais têm de depreciar a taxa de câmbio é através de uma política monetária de redução da taxa de juros associada com uma política fiscal contracionista, ou seja, a terceira opção mencionada acima.

Apesar do conceito clássico de doença holandesa estar diretamente relacionado com a descoberta de grandes reservas de recursos naturais, estudos recentes nos mostram outra fonte causadora da doença holandesa que não a relacionada a reservas de recursos naturais. Com isso, a seção a seguir tratará o novo conceito com maiores detalhes.

5. Doença Holandesa e Desindustrialização no Brasil, 1995-2014.

O Brasil vem perdendo participação em termos de valor adicionado na indústria de transformação, mesmo antes da abertura comercial e financeira, no início dos anos 1990. O processo iniciou-se em meados da década de 1980 em um período marcado pela crise da dívida, altos índices de inflação e políticas de contenção da demanda aplicadas com o objetivo de frear a escalada inflacionária. Palma (2005) afirma que o processo de desindustrialização iniciou-se 1986 antes do país atingir a renda per capita ideal. E somou-se a isso, a abertura comercial e financeira feita no início dos anos 1990, quando o processo foi acelerado. Assim, esta seção objetiva buscar evidências empíricas quanto à continuidade no processo de desindustrialização, e se estaria associado a um caso de doença holandesa.

Busca-se com isso, averiguar se o Brasil apresenta indícios de uma possível contaminação com a doença holandesa após 1995. Ou seja, se a causa do processo de desindustrialização foi a sobreapreciação cambial. E se, a doença holandesa está direcionando a estrutura produtiva a uma especialização regressiva. O período de análise em foco se inicia no ano de 1995 e termina em 2014. Este espaço temporal foi escolhido por coincidir com a sucessão presidencial que intensificou o processo de liberalização iniciado no início de 1990, pela estabilidade dos preços a partir de 1995 e devido aos sucessivos governos de um partido de esquerda (o Partido dos Trabalhadores – PT) pós 2002.

A partir da análise do gráfico 1, observa-se que a participação do PIB da indústria de transformação no início da série segue uma trajetória de queda até 1998, quando começa a se recuperar. Em 2004, o indicador apresenta o maior valor da série, 17,7% do PIB total. Para Oreiro e Feijó (2010), essa recuperação se deu devido às

mudanças pós 1999 com a implementação do tripé de política macroeconômica: metas de inflação, superávit primário e câmbio flutuante.

No entanto, o pico atingido em 2004 passou a decrescer até 2014, atingindo 11,7% do PIB, o menor valor da série. Ou seja, a queda de mais de 6 p.p. entre 2004 e 2014. E se observarmos, essa tendência iniciada em 2004 foi seguida de uma forte apreciação cambial, evidenciando a continuidade de um processo de desindustrialização. Tal tendência parece ter sido estancada em 2011 com a política de juros baixos objetivando estimular o investimento produtivo. Entretanto, embora o processo contínuo de apreciação cambial tenha sido sustado, o investimento produtivo esperado, aparentemente não aconteceu.

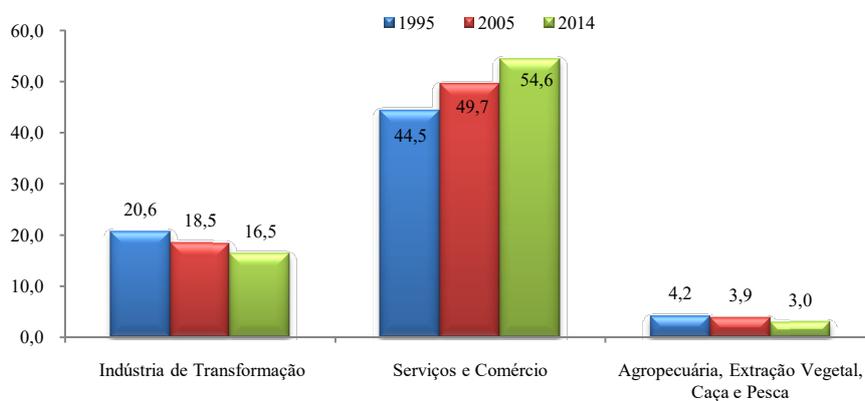
Para Serrano e Summa (2015) o investimento não aconteceu devido às políticas contracionistas aplicadas em 2010, objetivando atingir o superávit primário. Com isso, a demanda agregada foi deteriorada pelos ajustes, e os investidores privado não se motivaram. Segundo os autores existe uma estreita relação entre crescimento da demanda efetiva e crescimento da capacidade produtiva. Como a demanda foi fortemente prejudicada os investimentos produtivos não foram feitos.

Gráfico 1 – Participação do PIB da indústria de transformação no PIB total (%) e taxa de câmbio real efetiva (2010 = 100): Brasil, 1995 a 2014.



Fonte: Ipeadata.

Gráfico 2 – Participação do emprego dos setores no emprego total de 1995 a 2014.



Fonte: MTE – Anuário RAIS.

Quanto a participação do emprego setorial, gráfico 2, a queda da participação do emprego na indústria de transformação é extremamente significativa. De acordo com os dados do anuário (Rais), Relação Anual de Informações Sociais, a indústria de transformação que representava 20,62% em 1995, passou a representar 18,45% em 2005, e 16,48% em 2014. Representando num crescimento negativo de 20,07% entre 1995 e 2014. Por outro lado, o setor de serviços cresceu ao longo da série de 44,5% em 1995 para 54,55 em 2014, representando um crescimento de 22,58% entre 1995 e 2014.

Essa perda relativa do emprego industrial poderia ser atribuída ao aumento na produtividade proveniente da robotização e automação na indústria de transformação, onde postos de trabalho passam a ser ocupados por máquinas. Entretanto, segundo Silva (2014), a produtividade do trabalho na indústria de transformação caiu 32% entre 2000 e 2011. De acordo com o autor e estudos do IPEA, esse fenômeno se deve a uma convergência entre os macrosetores, onde os serviços e a agropecuária estão apresentando taxas de crescimento na produtividade maiores em detrimento da indústria, que apresentou taxas negativas.

Diante da análise dos gráficos acima, torna-se claro que o Brasil permanece em uma continuidade do processo de desindustrialização após 1995. O país continua perdendo participação da indústria de transformação tanto em termos de emprego quanto de valor adicionado. Resta saber, se esse processo de desindustrialização está associado a um caso de doença holandesa.

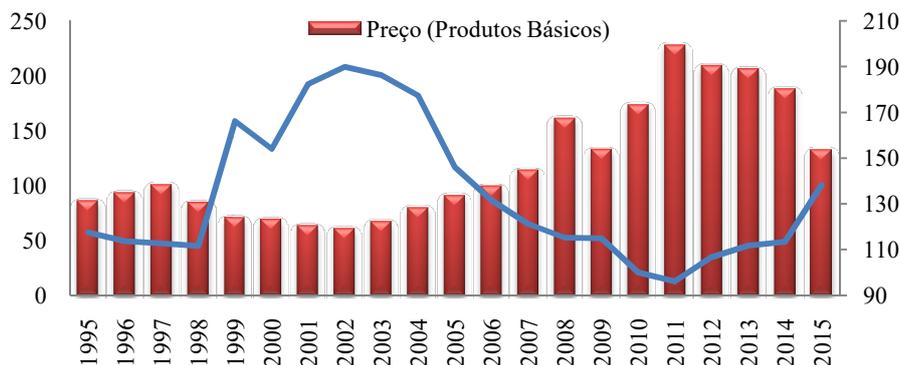
Como observado no gráfico 1, parte do declínio na participação do PIB da indústria de transformação no PIB do país, principalmente entre 2004 e 2010, esteve diretamente relacionado a sobreapreciação cambial. No entanto, devemos saber qual a fonte do processo de apreciação cambial iniciado em 2004, quando a indústria de transformação passa novamente a perder participação no PIB. Em outras palavras, busca-se qual a origem dessa maior entrada de divisas.

Como nas seções anteriores, diversos fatores podem provocar a entrada de divisas e, portanto, a apreciação cambial como o aumento dos preços dos principais produtos de exportação de um país. Este foi o caso do Brasil no que diz respeito aos produtos básicos. Como pode ser observado no gráfico 3, os preços internacionais dos produtos básicos cresceram de forma significativa a partir de 2002, beneficiando a pauta de exportação brasileira.

Dentre os principais importadores de produtos básicos do Brasil, vale a pena colocar em evidência o papel dos demais países que fazem parte dos BRICS, ou seja, Rússia, Índia, China e África do Sul. A formação desse grupo se deu graças aos esforços da política externa iniciado no primeiro governo Lula e mantida no restante do governo do PT, com o objetivo de conquistar novos parceiros comerciais, além dos EUA. Como pode ser observado no gráfico 4, há uma estreita relação do crescimento do PIB com os preços de exportação dos produtos básicos do Brasil.

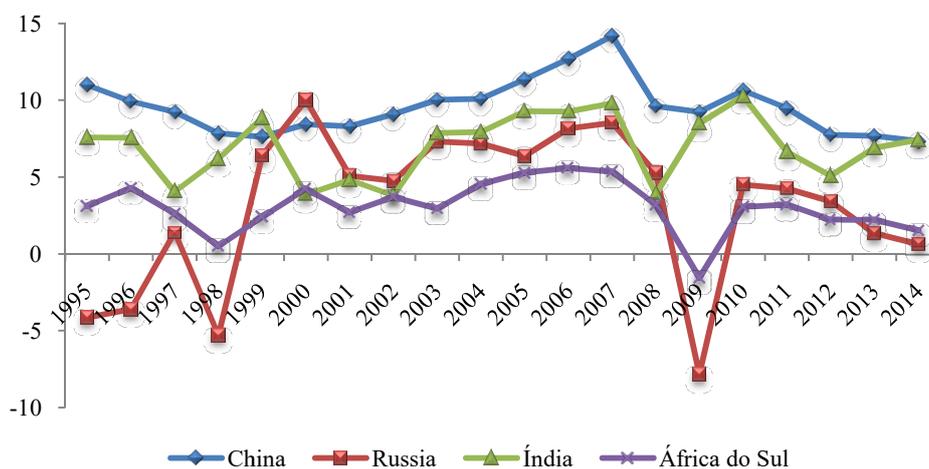
Dentre estes países vale a pena destacar a China e a Índia. A entrada da China do mercado internacional, que constitui um dos maiores responsáveis por esse aumento de preços dos produtos básicos. Dada as condições demográficas da China e a oferta elástica dos produtos básicos, o acréscimo da demanda chinesa tem um impacto muito forte sobre os preços internacionais e, assim, beneficiando os principais produtores como o Brasil. Do mesmo modo, com um crescimento baseado sobretudo em serviços, a Índia tem apresentado taxas de crescimento semelhantes a da China. Dentre os países dos BRICS, a Índia é o único país que apresentou taxas de crescimento com tendência de alta depois de 2012.

Gráfico 3 – Evolução do índice de preço das exportações dos produtos básicos (2006 = 100) e da taxa de câmbio real efetiva (2010 = 100): Brasil, 1995 a 2015.



Fonte: Ipeadata.

Gráfico 4 – Taxa de crescimento do PIB dos BRICS: 1995 a 2014.



Fonte: Banco Mundial

Todavia, a taxa de crescimento dos BRICS pode ser analisada em três períodos: primeiro: 2002-2007; segundo: 2008-2009; terceiro: 2010-2014.

No primeiro período todos esses países apresentaram expressivas taxas de crescimento, acima da média internacional: Rússia (7%), Índia (8%), China (11%) e África do Sul (4,6%).

No segundo período, em decorrência da crise imobiliária americana todos os países apresentaram uma desaceleração do PIB, mas ainda com uma taxa de crescimento média muito acima da média internacional, com a exceção da Rússia e África do Sul que apresentaram média de -1,3% e 0,8% respectivamente, os demais países apresentaram uma média de: Índia (6,1%) e China (9,4%).

No terceiro período, a taxa de crescimento dos países em foco ensaia uma rápida recuperação em 2010, com destaque para Rússia que cresce 4,5% nesse ano, mas embora continuem apresentando crescimento superior a média internacional, a crise da Europa parece ter impactado negativamente o crescimento desses países entre 2011 e

2014, de modo que a taxa média de crescimento do PIB ficou muito abaixo da apresentada no primeiro período aqui em foco: Rússia (2,4%), Índia (6,5%), China (8%) e África do Sul (2,4%).

Como pode ser visto no gráfico 4, o índice de preço das exportações brasileira acompanhou todo esse processo, impactando na taxa de câmbio real efetiva como também pode ser observado no gráfico 3.

Em outras palavras, a apreciação cambial pode estar relacionada com o crescimento das exportações de produtos básicos, que fora puxada pelo crescimento dos países importadores de produtos básicos brasileiros (sobretudo, os BRICS). Como o preço dos produtos básicos é regulado pelo mercado, um possível crescimento econômico dos países importadores, leva a um aumento na procura por produtos básicos, e conseqüentemente, aumento nos preços internacionais, contribuindo assim, para o surgimento da doença holandesa.

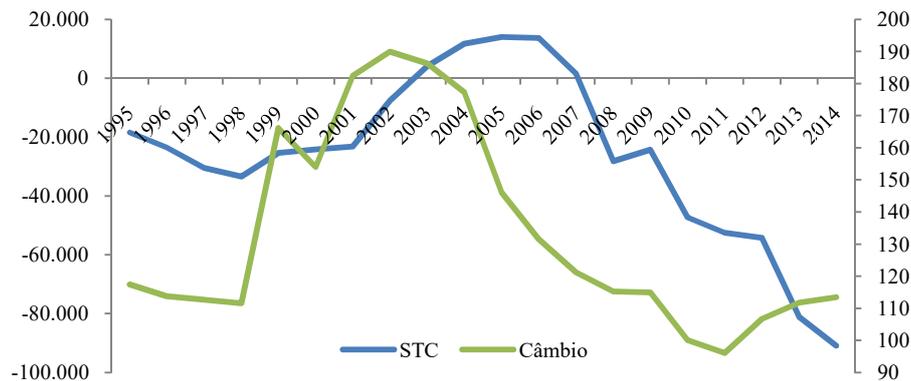
No entanto, o impacto positivo do aumento dos preços das exportações de produtos básicos pode ser sentido no saldo em transações correntes por um curto espaço de tempo curto, isto é, durou enquanto o crescimento das exportações de produtos básicos foi superior a queda das exportações dos produtos com maior intensidade tecnológica e maior que o crescimento das importações. Em outros termos, durou enquanto a apreciação cambial não provocou os efeitos conhecidos, supondo válida a condição Marshall-Lerner, como pode ser visto no gráfico 5.

O efeito BRICS sobre o saldo em transações correntes, no sentido de gerar superávit, durou apenas de 2003 a 2007, já apresentando queda expressiva nesse último ano, ou seja, antes da crise de 2008. E, que como pode ser observado no gráfico 5, parece apresentar uma forte relação com a taxa de câmbio real.

Porém, o déficit em transações correntes não resultou em déficit no saldo do balanço de pagamentos, dado o superávit na conta de capital e financeira, o que resultaria em uma desvalorização cambial e, portanto, amenizando os efeitos sobre as exportações e importações. A conta de capital e financeira passou a financiar o déficit em transações correntes a partir de 2008 (gráfico 6), de modo que as duas contas passam a apresentar trajetórias distintas desde então (vide gráficos 5 e 6).

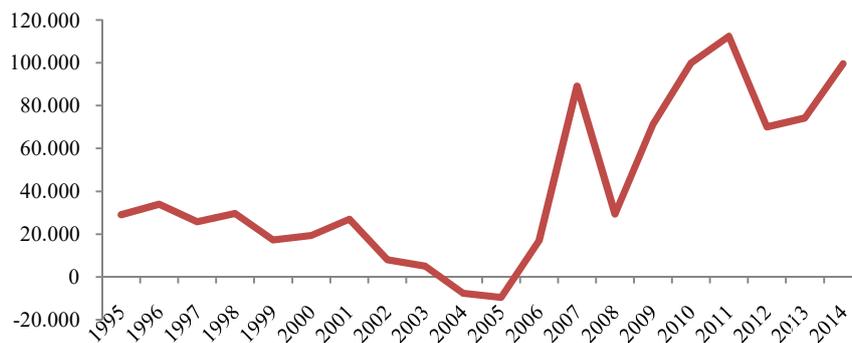
Até 2006 observa-se no gráfico 6, que a entrada de divisas no país teve pouca relação com a conta capital e financeira. Entretanto, a partir de 2006 esta conta segue uma trajetória crescente, partindo de um déficit de US\$ 9,4 bilhões para um superávit de US\$ 112,3 bilhões em 2011, seguido por uma pequena queda entre 2011 e 2012. Esta evolução, provavelmente está relacionada com a taxa SELIC que passou de 8,75% para 12,50% entre 2010-2011, dado o diferencial com as taxas de juros externas. Entretanto, caiu novamente em 2012, devido o aumento no IOF e redução nos juros. Já o STC, que atingiu o pico de toda a série em 2006 com um superávit de US\$ 13,9 bi, teve o pior resultado de toda a série apresentando um déficit de US\$ 90,9 bilhões em 2014.

Gráfico 5 – Evolução do saldo em transações correntes (STC - US\$ - milhões) e da taxa e câmbio real efetiva (2010 = 100): Brasil, 1995-2014.



Fonte: Ipeadata.

Gráfico 6 – Evolução do saldo da conta de capital e financeira (US\$ - milhões): Brasil, 1995-2014.



Fonte: Ipeadata.

Assim, além do aumento dos preços dos produtos básicos, a entrada de divisas pela via da conta de capital e financeira também deve ser observada conforme enfatizado nas seções iniciais. No Brasil, a estratégia de atrair capitais teve pelo menos dois objetivos: o de acumular reservas cambiais e ao mesmo tempo manter a inflação dentro da meta estabelecida pelo COPOM.

Contudo, a forma de se alcançar esse último objetivo pode ter sido o responsável pela perda de participação da indústria de transformação no PIB, uma vez que para manter a inflação relativamente baixa foi preciso gerar a apreciação da taxa de câmbio. A estratégia funcionava da seguinte maneira: quando a inflação ameaçava ficar acima do teto estabelecido pelas autoridades monetárias, o Banco Central aumentava a taxa de juros de modo a provocar um diferencial em relação a taxas de juros internacionais, para atrair capitais especulativos e, assim, apreciando a taxa de câmbio. Esta taxa de câmbio mais baixa reduz os preços dos bens importados e dos bens nacionais que utilizam insumos importados e, assim, provocando a queda da inflação na economia brasileira.

Não obstante, a estratégia de controlar a inflação, prejudicou a economia brasileira e a indústria de transformação da seguinte forma. Primeiro, o aumento da taxa

de juros provocou a queda do investimento na economia e na indústria⁶. Segundo, a apreciação cambial real reduziu a competitividade dos bens industriais nacionais e aumentou dos similares importados⁷. Terceiro, com os preços dos insumos importados mais baixos, as indústrias nacionais se tornaram em maquiladoras, ou seja, montadoras de bens⁸. Quarto, com os preços dos insumos importados mais baixos ocorreram a quebra de elos importantes da indústria com o restante da economia⁹.

No entanto, resta saber o tamanho do impacto da apreciação cambial, observado anteriormente, sobre a composição das pautas de exportação e importação. Isto é, se as condições favoráveis na economia mundial, provocaram um processo de especialização regressiva em nossas exportações. Se o Brasil passou a exportar mais produtos básicos em detrimento de outros produtos com maior valor agregado. Este é o objetivo da próxima seção.

6. Economia Brasileira: de Volta a um País Primário-Exportador?

Como já anunciado, esta seção tem por objetivo analisar se o Brasil tem se voltado para a exportação de bens nos quais apresenta vantagens comparativas em relação aos outros países, ou seja, se a pauta de exportação brasileira é formada em sua grande parte por produtos de baixo valor agregado.

Dada as características do Brasil, a inserção comercial brasileira ocorreu através de produtos agrícolas. Inicialmente a cana de açúcar era o único produto de exportação, mas com a produção de outros países como a Holanda e diante da concorrência do açúcar de beterraba, os preços do açúcar foram reduzidos ao ponto que sua produção se tornou inviável na colônia portuguesa. No entanto, ainda não havia nesse período o interesse por desenvolver atividades com maior valor agregado, de modo que se procurou outro produto agrícola para substituir a produção de açúcar. Surge assim, a possibilidade de se produzir o café, que se tornou rapidamente no principal produto de exportação. Porém, a estratégia dos cafeicultores era a de produzir o máximo que suas terras permitissem. Com efeito, diante de uma demanda pouco elástica, a consequência dessa estratégia foi a queda de preços no início do século XX.

Até esse período, a economia brasileira apresentava um alto coeficiente de importações, de modo que a queda nos preços de exportações significava problemas nas contas externas. Por outro lado, havia uma dependência muito forte do crescimento do resto do mundo, sendo que uma crise externa significava necessariamente em uma crise interna.

Diante da crise cafeeira e da crise de 1929, o governo de Getúlio Vargas viu a possibilidade de reverter essa trajetória, dando início a industrialização por substituição de importações. Desse modo, depois de um longo período de industrialização, o país consegue diversificar sua pauta de exportação, introduzindo produtos manufaturados. Como pode ser observado no gráfico 7, em 1995 a pauta de exportação do país era composta por mais de 55% de produtos manufaturados enquanto a soma das participações dos produtos básicos e semimanufaturados correspondia a 45%.

Contudo, depois de 2000, torna-se evidente (gráfico 7) a ação da doença holandesa na economia brasileira. A participação dos produtos básicos na pauta de exportação apresentou crescimento durante toda a série. Em 2014 as exportações de

⁶ Vide Serrano & Summa (2015).

⁷ Marconi & Rocha (2012).

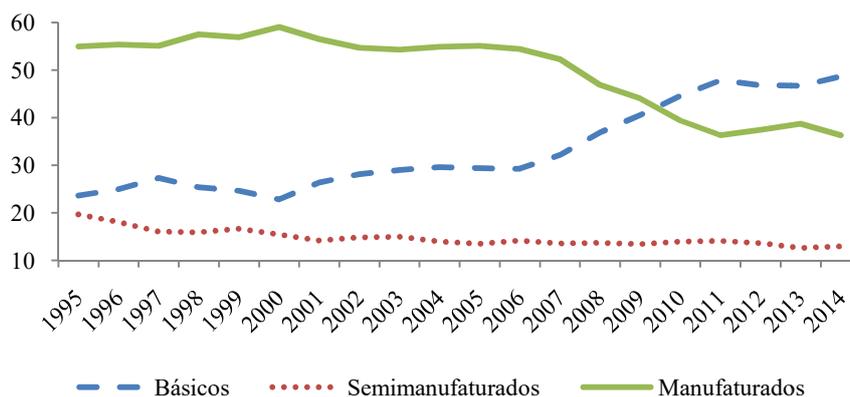
⁸ Vide Silva & Lourenço (2015).

⁹ Vide Messa (2012).

produtos básicos representaram 49% da pauta, em 2000 esse percentual era de apenas 23%, ou seja, um aumento de 26 p.p. em quatorze anos.

Já as exportações de produtos manufaturados apresentaram o movimento simetricamente oposto ao observado com a participação dos produtos básicos. Em 2000 as exportações de produtos manufaturados representavam 59% das exportações totais, já em 2014 passaram a representar apenas 36% do total.

Gráfico 7 – Composição da pauta de exportação por fator agregado: Brasil, 1995 a 2014.



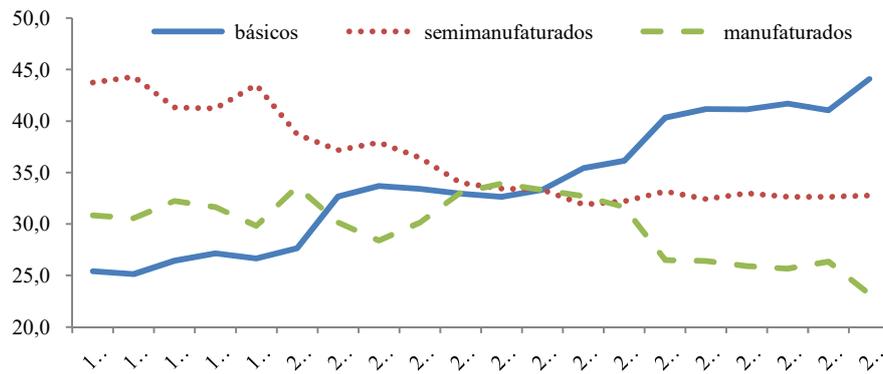
Fonte: SECEX/MDIC.

Vale salientar, que essa inversão na participação entre produtos básicos e manufaturados observada no gráfico 7, torna-se muito mais intensa logo após o período de sobreapreciação cambial iniciado em 2004 até 2011. Com a política de juros menores e IOF, o movimento se estabiliza até o fim da série. Com isso torna-se claro que a melhoria nos preços internacionais pode ter conduzido a pauta de exportações brasileiras a um processo de reprimarização. Em outras palavras, podemos dizer que estar em curso uma tendência de volta a uma situação de primário-exportador, embora se diferencie da situação descrita no início da seção por ser baseado em diversas commodities e, não em um único produto.

Figueiras et al (2012) atribui essa apreciação cambial durante o governo Lula, essencialmente ao efeito China, que com seu expressivo crescimento passou não só a consumir mais commodities brasileiras como passou a ofertar produtos manufaturados a preços relativamente menores. Tornando a indústria nacional menos competitiva tanto dentro quanto fora do país.

Portanto, pode-se argumentar que o movimento inverso dos bens básicos e manufaturados na pauta de exportação foi em decorrência desse efeito China, que alterou os termos de troca. Não obstante, quando se realiza a mesma análise em termos reais, ou seja, em termos de quantidades se observa movimentos semelhantes, porém em períodos distintos (gráfico 8).

Gráfico 8 – Composição da pauta de exportação por fator agregado (quantum, 2006=100): Brasil, 1995-2014.

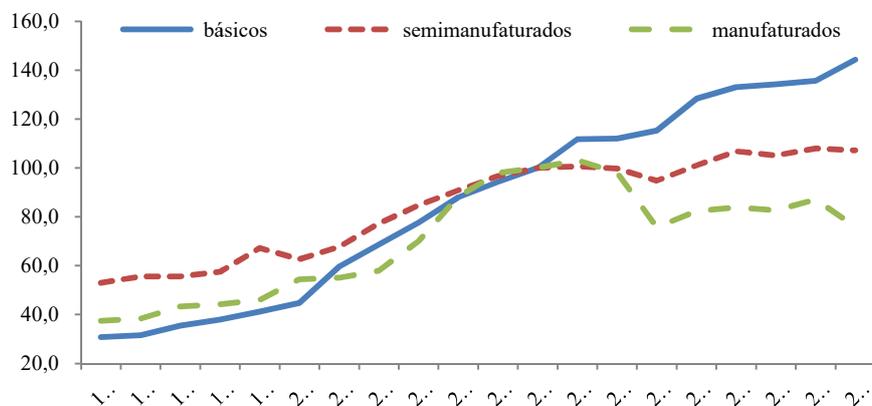


Fonte: SECEX/MDIC.

A participação dos produtos básicos passa a participação dos produtos manufaturados em 2006, o que mostra a relevância do impacto da taxa de câmbio nesse processo, já que é a partir desse ano que ocorre uma maior apreciação cambial. Como a participação dos semimanufaturados permanece praticamente estável, o movimento dos bens manufaturados com o dos bens básicos é semelhante, porém contrários, a queda da participação dos manufaturados é o aumento dos bens básicos. E como os indicadores parecem mostrar, a sobreapreciação cambial não é uma variável neutra nesse processo. Para efeito de comparação, a participação dos bens básicos na pauta de exportação em 2000 era de 28% e passou para 44% em 2014 enquanto a participação dos bens manufaturados passou de 39% para 23% no mesmo período.

Ainda se pode justificar que essa reprimarização da pauta de exportação seja em decorrência de um crescimento dos produtos básicos maior que o do apresentado pelos produtos manufaturados. Porém, quando observamos o índice de quantum das exportações no gráfico 9, evidenciamos de fato um expressivo crescimento das exportações de produtos básicos.

Gráfico 91 – Pauta de exportação por fator agregado (quantum, 2006 = 100): Brasil, 1995-2014.



Fonte: SECEX/MDIC.

As exportações de produtos básicos cresceram a uma taxa média anual de 8,9%. Já as exportações de produtos manufaturados e semimanufaturados, que embora menos expressivo que os produtos básicos, continuaram apresentando crescimento durante praticamente toda a série, apresentando uma taxa de crescimento média de 4,1 e 4,3 respectivamente. Com isso, poderia argumentar que embora tenha crescido de forma mais lenta e com uma pequena inflexão em 2009, ano de crise financeira internacional, as exportações de produtos manufaturados continuaram crescendo e, portanto, fortalecendo a tese dos economistas que rejeitam a existência da doença holandesa no Brasil. Para Serrano e Summa (2015) as exportações seguem uma tendência global, e o Brasil chegou a superar a média mundial em alguns quesitos.

Não obstante, quando se observa o crescimento dos bens manufaturados entre 1996 e 2005, tem-se uma média de superior a 10%. Por outro lado, quando se observa no período 2006-2014, tem-se uma média de -2,3%. Pode-se argumentar que esse crescimento negativo se deve a crise externa pós-2009, como Serrano e Summa (2015), que provocou uma queda no comércio mundial em geral, no entanto, a tendência de baixo crescimento já havia se apresentado entre 2005 e 2006, quando a produção física passou de um crescimento de quase 11% para um pífio 2,2%. Desse modo, reforça a tese da doença holandesa e ao mesmo tempo a do retorno a um país primário-exportador.

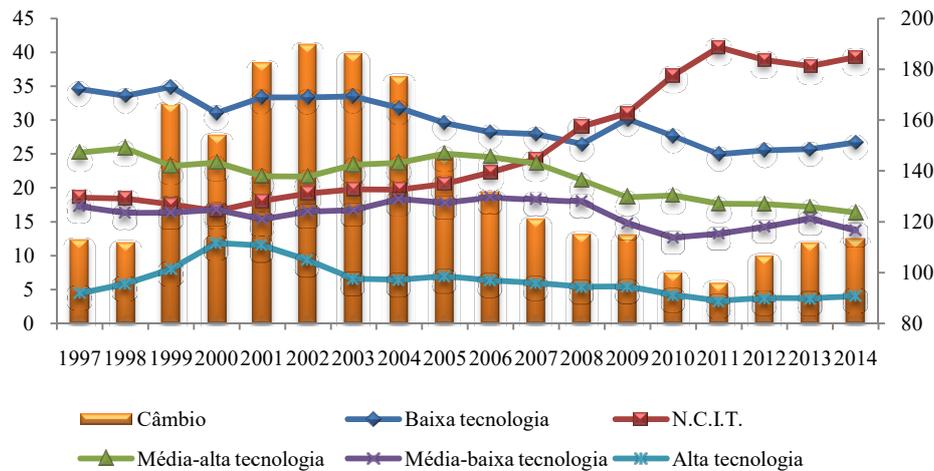
Além disso, Bresser-Pereira e Marconi (2008) e Silva & Lourenço (2015) fazem a observação que embora as exportações de manufaturados continuem crescendo, a indústria pode estar se tornando maquiladora. Ou seja, uma grande montadora a partir de componentes importados. O que apesar de caracterizada como exportação manufaturada o valor agregado é muito baixo.

Quando realizada a análise através da participação das exportações por intensidade tecnológica, observa-se que os setores industriais se comportaram de forma diferenciada durante o período de sobreapreciação cambial. Todos os setores que empregam tecnologia foram negativamente afetados pela sobreapreciação cambial.

O gráfico 10 mostra a forte relação entre câmbio e produtos não industriais. Caracterizando com isso, mais uma evidência de doença holandesa. Em 2011, quando os produtos não industriais apresentaram a maior participação, ocorreu uma forte apreciação da taxa de câmbio.

Os produtos industriais destinados a exportação mais afetados durante a sobreapreciação cambial foram os que empregam alta tecnologia, apresentando crescimento negativo de 90,2% em termos de participação nas exportações totais no acumulado entre 2003 e 2011. Em seguida vieram os produtos que empregam baixa tecnologia que durante o mesmo período apresentaram um crescimento negativo de 26,5% nas exportações totais, apresentando uma pequena recuperação em 2009, quando apresentou crescimento de 13,8% em relação ao ano anterior, ano de crise internacional onde o crescimento nas exportações de produtos da indústria de alimentos contribuiu para esse desvio de uma trajetória descendente. Logo após vieram os produtos de média-alta e média-baixa que apresentaram crescimento negativo de 18,2% e 18% respectivamente.

Gráfico 10 – Composição da pauta de exportação por intensidade tecnológica e taxa de câmbio real efetiva (2010=100): Brasil, 1997 a 2014.



Fonte: SECEX/MDIC.

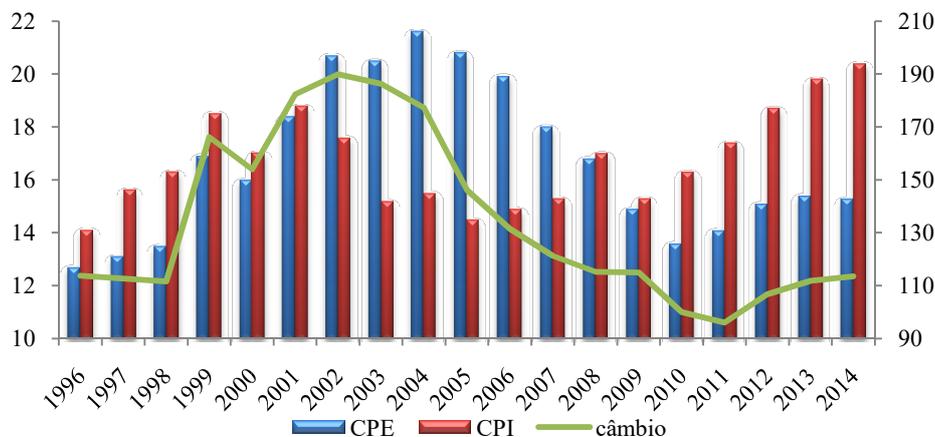
A partir da análise do gráfico 10, confirmam-se as colocações feitas por Bresser-Pereira e Marconi (2010). Segundo os autores, o setor de alta tecnologia que deveria liderar o desenvolvimento econômico do país, por possuírem o maior valor agregado, foi o que acumulou as maiores perdas com a sobreapreciação cambial. Entretanto, os setores de média-alta e média-baixa, que também possuem importante valor agregado, o efeito câmbio foi menos impactante.

Assim observa-se que, apesar da retomada da política industrial na agenda do Governo, com a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) em 2004, seus efeitos foram distorcidos pelo contexto macroeconômico. Para Cano (2010), por melhor que seja o desenho de uma política industrial, ela deve contar com uma política macroeconômica compatível ou seus efeitos serão anulados ou distorcidos. Com isso, mostrou-se incapaz de reverter os problemas estruturais.

Contudo, até que ponto a taxa de câmbio real sobreapreciada contribuiu para aumentar a nossa dependência de importações de bens industriais. Ou seja, até que ponto a produção indústria nacional foi substituída por produtos similares importados.

Uma forma de evidenciar essa provável substituição por produtos importados é através do coeficiente de penetração das importações da indústria de transformação, que irá mostrar o quanto do consumo aparente brasileiro foi atendido por produtos importados (gráfico 11).

Gráfico 11 - Coeficiente de penetração das importações (CPI) e coeficiente de exportações (CPE) da indústria de transformação e a taxa de câmbio real efetiva (2010=100): Brasil, 1996 a 2014.



Fonte: CNI e Ipeadata.

A partir da análise do gráfico 11, observamos que a apreciação cambial iniciada entre 2003 e 2004 até 2011, favoreceu o crescimento do consumo de produtos importados da indústria de transformação. Em 2003, 15,2% do consumo aparente de produtos industrializados era atendido por importações. Em 2011 esse consumo passou para 17,4%, ou seja, um crescimento de mais de 14%. Entretanto, a participação do nosso consumo atendida por importações continuou crescendo mesmo com uma taxa de câmbio mais depreciada, atingindo 20,4% do nosso consumo de produtos industrializados sendo atendido por produtos importados em 2014. Parte disso explica-se pelas medidas adotadas pelo governo no final de 2011 que por ter estimulado o consumo, podem ter causado vazamento de demanda. Além disso, dada a recessão mundial nesse período, ocorreu um excesso de oferta de produtos manufaturados, que gerou a queda nos preços dos bens industriais, de modo que mesmo com o câmbio depreciado, o produto importado ainda era competitivo no mercado brasileiro.

Já quando observamos o coeficiente de exportações, ou seja, o quanto da produção interna de produtos da indústria de transformação foi destinado à exportação, observa-se o movimento inverso ao evidenciado na penetração das importações. No momento em que a taxa de câmbio manteve-se mais depreciada em toda a série, obteve-se os maiores coeficientes de penetração das exportações, atingindo a maior participação de nossa produção destinada à exportação em 2004, com 21,6%. No entanto, diferentemente, do ocorrido com o nosso consumo que continuou crescendo, mesmo com o a depreciação cambial iniciada a partir de 2011, a nossa produção destinada ao mercado internacional, seguiu a mesma trajetória do câmbio. A penetração das exportações que vinha caindo desde 2004, início da apreciação cambial, voltou a subir em 2010 acompanhando a inflexão do câmbio que volta a depreciar até 2014. Essa lenta recuperação pós 2010 aparentemente está associada ao processo de desaceleração do crescimento da economia mundial. Além disso, diante das dificuldades da economia mundial após a crise internacional de 2009, a produção industrial vem se voltando cada vez mais para o mercado interno nos últimos anos, segundo estudos recentes realizados pela CNI, em parceria com a Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex).

Portanto, torna-se evidente a influência da taxa de câmbio nas exportações de produtos da indústria de transformação. Nos anos em que a taxa de câmbio seguiu uma trajetória de apreciação, a produção da indústria de transformação nacional foi significativamente afetada, perdendo 37,% na participação da produção destinada ao mercado internacional entre 2004 e 2010. Além do significativo crescimento no consumo de produtos importados.

Silva (2014) faz uma importante observação que entre 2000 e 2009, o país passou por um significativo crescimento econômico, o que contribuiu para o crescimento do consumo doméstico de produtos importados. Entretanto, observa-se que apesar da queda do crescimento econômico a partir de 2010, o nosso consumo aparente de produtos industrializados importados continuou crescendo. Com isso, surgem evidências de que a produção industrial prejudicada após 2010, não foi só a destinada à exportação, e sim, a produção industrial destinada ao consumo doméstico, que passou a ser atendida por importações.

Com isso, torna-se claro que os prejuízos causados pelo câmbio apreciado são muito maiores para nossas exportações do que os benefícios que alguns autores justificam quanto a uma possível modernização através de importações mais baratas.

Considerações finais

O presente trabalho teve por objetivo inicial conceituar a desindustrialização. Foi visto que o conceito clássico de desindustrialização tratar-se de um processo natural do desenvolvimento econômico, em que, a elevação na renda per capita na economia passaria a permitir um maior consumo de serviços em relação a produtos industriais. Entretanto, o caso preocupante seria essa mudança no padrão de consumo antes da economia atingir os níveis de renda per capita ideais, o que a literatura conceituou como desindustrialização precoce, onde não se trata de um processo natural, mas algo nocivo ao desenvolvimento econômico, que seria o caso brasileiro, que começou a perder valor adicionado da indústria em meados da década de 1980 antes de atingir os níveis de renda per capita satisfatórios.

Em seguida foi conceituado o termo doença holandesa, que está associado a descoberta de recursos naturais que ao gerar a sobreapreciação cambial provoca a mudança no perfil da pauta de exportações. O país passa de um grupo de referência industrial para um grupo de referência em produtos primários.

Diante disso, o presente trabalho se propôs a investigar se a perda relativa da indústria de transformação iniciada na década de 1980 teve continuidade ou vem sendo revertida após 1995, e se estaria associada a um caso de doença holandesa. Com efeito, ao prejudicar as exportações de produtos industrializados levaria a um processo de reprimarização da pauta de exportação e a substituição da produção doméstica de bens industriais por importados similares.

De acordo com os dados apresentados, não resta dúvidas quanto à continuidade no processo de desindustrialização brasileira após 1995. Principalmente após 2004, quando a participação da indústria inicia uma longa trajetória de queda que até então não foi revertida. No tocante a composição da pauta exportadora brasileira também é notável a mudança onde os produtos básicos passaram a ocupar cada vez mais espaço na participação das exportações totais.

Os produtos manufaturados intensivos em tecnologia apresentaram uma contínua queda na participação das exportações, sustentando apenas as exportações de produtos industrializados de baixa tecnologia principalmente alimentos, onde o valor agregado é muito baixo, o que pode estar relacionado à baixa qualificação da mão-de-

obra. Segundo Bresser-Pereira (2008), países com baixa qualificação tendem a se especializar na produção industrial com baixa intensidade tecnológica. Apesar dos recentes avanços no ensino técnico promovido pelo Governo Federal, ainda estamos muito aquém dos níveis de qualificação dos países desenvolvidos.

Com isso, o Brasil parece padecer de uma doença holandesa relativa com uma economia voltada para a produção de bens primários e de baixo valor agregado, semelhante à economia primário-exportadora de meados do século XX, guardada as devidas proporções. Pois, apesar de predominar os produtos não industriais na pauta de exportação, as exportações brasileiras ainda se encontram bastante diversificada.

Contudo, essa doença holandesa deve ser neutralizada. De acordo com a lei de Thirlwall (1979) as exportações de produtos manufaturados são fundamentais para o crescimento no longo prazo. As economias com um forte setor exportador de commodities, à medida que crescem, tem-se o aumento das importações que pode impedir a continuação desse crescimento. Portanto a taxa de câmbio deve ser administrada evitando sua apreciação principalmente através da conservação de juros baixos e a taxação dos produtos causadores da doença, canalizando esses excedentes para o desenvolvimento da indústria nacional. Através do incremento de políticas de desenvolvimento industrial e qualificação profissional da mão-de-obra.

No entanto, embora a taxa de câmbio tenha influenciado fortemente a quedadas exportações da indústria de transformação, prejudicando nossa competitividade internacional, a participação da nossa produção da indústria de transformação destinada à exportação ainda é muito pequena para justificar a excessiva queda na produção industrial. Embora a produção industrial nacional seja fortemente dependente de insumos importados, a queda na produção industrial parece também estar relacionada a fatores internos.

Segundo estudos recentes realizados pela CNI/FUNCEX (2014), a nossa produção industrial está cada vez mais voltada ao próprio mercado interno, em detrimento das exportações. Mesmo se observarmos o maior valor do nosso coeficiente de penetração de importações durante toda a série em estudo, que foi de 20,4% em 2014, a participação do nosso consumo aparente atendida por produtos importados ainda é relativamente pequena. Porém, se esse processo não for controlado pode ocorrer uma espécie de regressão da estrutura produtiva. Portanto, não afirmarmos que a economia está passando por um processo de especialização regressiva, o que evidenciamos é apenas uma reprimarização da pauta de exportação. Uma vez que, apesar do processo de abertura nos anos 1990, o Brasil ainda é uma das economias mais fechadas do mundo. Entretanto, isso não significa que a doença holandesa não deva ser neutralizada, devem-se buscar mecanismos que venham evitar uma possível perda relativa das cadeias produtivas de maior valor agregado em nossa pauta de exportações e ao mesmo tempo fortalecimento da indústria como forma de reduzir a dependência externa.

Com isso evidencia-se que, além da presença da doença holandesa, fatores internos também possam ser responsáveis pelo processo de desindustrialização. Um fator que pode estar associado a essa queda na participação relativa da indústria de transformação na produção e no emprego é a própria postura adotada pelo governo atual quanto à política industrial. Quando se observa as medidas do “Plano Brasil Maior”, última política industrial em vigor desde 2011, evidencia-se que dos 19 setores abrangidos pelo plano, quase 25% das medidas foram destinadas a agroindústria. Beneficiando com isso, o principal causador da nossa Doença Holandesa. No entanto não cabe ao escopo deste trabalho analisar esses fatores internos, mas pode ser temas explorados que ficam como sugestões para trabalhos posteriores.

Referências

BRESSER-PEREIRA, L. C. O governo Dilma frente ao tripé macroeconômico e à direita liberal e dependente. **Revista Novos Estudos**, São Paulo, n. 95, p. 5-15, mar. 2013.

BRESSER-PEREIRA, L. C.. The Dutch disease and its neutralization: a Ricardian approach. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 28, n. 1, mar. 2008.

BRESSER-PEREIRA, L.C; MARCONI, N. Existe Doença Holandesa no Brasil? **In: IV Fórum de Economia de São Paulo. Anais...**, Fundação Getúlio Vargas: São Paulo, 2008.

CANO, W. (Des)industrialização e (sub)desenvolvimento. **Texto para Discussão. IE/Unicamp**, n. 244, set. 2014.

CARTA DO IBRE. O Brasil ainda é uma economia muito fechada, e isso não é bom para o desenvolvimento. Conjuntura econômica, novembro de 2013. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rce/article/viewFile/21267/20016>>

CNI/FUNCEX. Indústria brasileira direciona produção cada vez mais para o mercado interno, revela CNI. 18 de março de 2014. Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/imprensa>>. Acesso em: abril de 2016.

CORDEN, W. M. The Dutch Disease in Australia: Policy Options for a Three-Speed Economy. Melbourne Institute Working Paper Series Working Paper., No. 5/12, February 2012.

FILGUEIRAS, L. A. M. *et al.* O desenvolvimento econômico brasileiro recente: desindustrialização, reprimarização e doença holandesa. **In: ENCONTRO DE ECONOMIA BAIANA**, 8., 2012, Salvador. **Anais...** Salvador: UFBA, 2012. p. 806-830.

GIAMBIAGI, F., A. VILLELA, J. HERMANN e L. B. de CASTRO (Orgs.), **Economia Brasileira Contemporânea: 1945/2010**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2011.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Ipeadata. 2016. Disponível em: <www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: março de 2016.

MARCONI, N.; ROCHA, M. Taxa de câmbio, comércio exterior e desindustrialização precoce: o caso brasileiro. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21. Número Especial; p. 853-888, dez, 2012.

MARQUETTI, A. (2002). "Progresso Técnico, Distribuição e Crescimento na Economia Brasileira: 1955-1998". **Estudos Econômicos**, Vol. 32, N.1.

MESSA, A. Mudanças estruturais na economia brasileira ao longo da década de 2000. **Texto para Discussão**, IPEA 1770, 2012.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. MDIC. Disponível em: <<http://mdic.gov.br>>. Acesso em: março de 2016.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos eo caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, 30, p. 219-232, 2010.

OREIRO, J. L; MARCONI, N. Teses Equivocadas no Debate sobre Desindustrialização e Perda de Competitividade da Indústria Brasileira. **Revista NECAT**, Santa Catarina, 2014, p. 24-48.

PALMA, G. Quatro fontes de desindustrialização e um novo conceito de doença holandesa. CONFERÊNCIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO. ORGANIZADA PELA FIESP e IEDI, Centro Cultural da FIESP, 28 ago. 2005. 46p.

ROWTHORN, R., & RAMASWAMY, R. “Deindustrialization: Causes and Implications,” Staff Studies for the World Economic Outlook (Washington: International Monetary Fund, December, 1997), pp. 61–77.

ROWTHORN, R.; WELLS, J. De-industrialisation and Foreign Trade (Cambridge, Cambridge University Press, 1987).

SERRANO, F.; SUMMA, R. Demanda agregada e a desaceleração do crescimento econômico brasileiro de 2011 a 2014. Center for Economic and Policy Research, agosto 2015.

SILVA, J. A. Desindustrialização e doença holandesa: o caso brasileiro. **Indicadores Econômicos**, FEE, Porto Alegre, v. 41, n. 3, p. 67-82, 2014.

SILVA, J. A.; LOURENÇO, A. L. C. Revisitando o Conceito de Desindustrialização. **Revista Oikos**, 13, p.57-73, 2014.

SILVA, J. A.; LOURENÇO, A. L. C. (2015) Desindustrialização e comércio internacional. **Indicadores Econômicos**, FEE, Porto Alegre, v. 43, n. 2, p. 61-80, 2015.

TREGENNA, F. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. **Cambridge Journal of Economics**, v. 33, n. 3, maio 2009.

O desemprego na sociedade contemporânea

Felicio Oshiro

Mestre pelo Programa de pós graduação em Economia Política da PUCSP;
felicio_oshiro@yahoo.com.br

Rosa Maria Marques

Doutora em Ciências Econômicas pela FGVSP, pós-doutorado na Faculte de Sciences Economiques da Université Pierre Mendes France de Grenoble e na Universidad de Buenos Aires. Professora titular do Departamento de Economia e do Programa pós-graduado em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
rosamkmarques@gmail.com

RESUMO

Este artigo discute o desemprego na sociedade capitalista contemporânea. Para isso, é recuperada a construção histórica da categoria desemprego a partir dos trabalhos de Robert Castel, Jérôme Gauthier e Christian Topalov. Nessa construção, é enfatizada a ética liberal do trabalho, as oscilações entre o assistencialismo desconfiado e a repressão aos “sem trabalho”, e o papel assumido pelo seguro social, principalmente no século XX, que tornou a condição assalariada desejável e fundamentou a sociedade chamada de salarial. O retorno do desemprego como uma marca estrutural do capitalismo contemporâneo ameaça a coesão social e recoloca as velhas questões sobre o que é o desempregado e, portanto, de como a sociedade deve tratá-lo.

Palavras-chave: Desemprego; sociedade salarial; precarização dos empregos; coesão social.

ABSTRACT

This article discusses unemployment in contemporary capitalist society. For this, the historical building of unemployment category is recovered, from Robert Castel, Jérôme Gauthier and Christian Topalov thoughts. In this construction it is emphasized the liberal ethics of work, the fluctuations between the suspicious assistentialism and a crackdown on "out of work", and the role played by social security, particularly in the twentieth century, which becomes desirable the wage condition and justified the called wage society. The return of unemployment as a structural feature of contemporary capitalism threatens social cohesion and bring back the old questions about what is the unemployment and therefore of how society should treat it.

Keywords: unemployment; wage society; precariousness of employment; social cohesion.

JEL: I3; N3.

Introdução

A partir de meados dos anos 1970, o desemprego, que havia sido esquecido por mais de uma geração nas principais economias do mundo, voltou a constituir um elemento permanente da sociedade capitalista. Ele não só se mantém a níveis elevados, como atinge particularmente os jovens, mantendo-os excluídos do processo de reprodução social. Frente a essa situação, o que está em causa? Essa é a pergunta a que este artigo procura responder. Para respondê-la adequadamente, é necessário se resgatar o processo histórico de construção das categorias empregado / desempregado na sociedade capitalista. Somente assim é possível se entender o quanto o desemprego é desagregador.

Na primeira parte, apoiando-se na leitura de três autores – Robert Castel, Christian Topalov e Jérôme Gauthier – é discutida a imagem do desempregado na sociedade pré-industrial e industrial. A seguir é apresentado o conceito de desemprego formado na ética do trabalho. Na terceira parte, são analisados os limites do pensamento liberal a cerca do tratamento a ser concedido a quem não tem trabalho, o que envolve seu reconhecimento ou não como passível de ser legitimamente apoiado. Na quarta e quinta parte, são tratados a importância do surgimento do seguro desemprego na consolidação da ideia do que é o desempregado e o papel exercido pela então chamada sociedade salarial no processo de coesão social, bem como são evidenciados os riscos decorrentes do desemprego atual e da precarização do trabalho no processo de reprodução social. O artigo se encerra com as Considerações Finais.

O pensamento balizador dessa estrutura é que o desemprego é uma categoria criada no capitalismo e que ele evoluiu no tempo. Os autores escolhidos nos auxiliam a ver que fomos treinados a ignorar os desempregados. Diante de pessoas sem emprego ou sem lugar (aquelas que “incomodam”) ou, ainda mais grave, diante das que não incomodam (por serem discretas ou resignadas), nos perguntamos “o que há de errado com elas?”¹. Aprendemos a analisá-las, a indagar se são capazes, potencialmente capazes, ou incapazes, ao mesmo tempo em que buscamos as causas de sua desocupação em suas pessoas, em deficiências físicas, mentais ou de sua formação, em sua falta de “empregabilidade”. Como grupos humanos, já foram caracterizados e classificados pela caridade patronal organizada. Acreditou-se que eles eram frutos de fenômenos passageiros, superáveis pelo crescimento econômico, pelo controle dos riscos sociais², pelo acúmulo de riqueza, pela repressão ou banimento. Entretanto, nunca se conseguiu erradicá-los e nem foi possível ignorá-los. Se nos “trinta anos gloriosos” pareceu que eles eram poucos, hoje seu número é supreendentemente grande, de forma que o desemprego já não é mais visto como o resultado de uma má conjuntura, e sim um problema estrutural ao capitalismo.

1. A imagem do desempregado na sociedade pré-industrial e industrial

A imagem e a autoimagem do desempregado moderno, sobretudo as das pessoas desempregadas por longo período, estão fortemente associadas a sofrimentos

¹ Sentido de primeiro questionar a pessoa, o indivíduo, dispensando o questionamento à organização social ou ao coletivo.

² Técnicas de assistência, que classificam bons e maus desempregados, apoiam uns (doentes, velhos, deficientes físicos) e reprimem outros; também a mecanismos de seguro para os não proprietários; a gestão de riscos e discriminações positivas (oposto à negativa, que rotula, desqualifica e persegue; a positiva procura dar acesso à educação, moradia).

peçoais, a riscos de transtornos psicológicos potencialmente irreversíveis³, à violência, à marginalização, a alguma deficiência pessoal grave, como o despreparo para lidar com equipamentos avançados, ao risco de desrespeito à propriedade privada, ao alcoolismo e à degradação do ambiente familiar. Resumidamente, uma ameaça à própria pessoa, à sua família e à coletividade, que, por sua vez, estigmatiza o desempregado.

Em nome de evitar esses riscos, isto é, de manter empregos, foram realizados caros salvamentos de mega empresas, caracterizadas, durante a crise americana de 2008 (“crise do *Subprime*”), como “grandes demais para quebrar”. Entretanto, nem os cidadãos inadimplentes e nem pequenas empresas receberam ajuda direta, sob os argumentos de “risco moral”; da função pedagógica do desemprego⁴, que ensina trabalhadores a se contentarem com seus salários; e da vigilante desconfiança em relação aos pequenos assistidos. À desconfiança é associada deias como: os pobres são “espertos”, as ajudas podem incentivar a indisciplina ou a acomodação dos assistidos e, no caso de empresas, incentivar a ineficiência (exceção feita às grandes demais para quebrar). Esses argumentos não representam novidades, pois foram elaborados e reelaborados desde o final da Idade Média e foram muito relevantes para a formulação da sociedade salarial do século XIX. Como se verá adiante, essas ideias são peças chave de nossa visão moderna sobre o desemprego e sobre o desempregado.

Essa imagem moderna do desemprego e do desempregado não é perene, natural, universal, eterna, nem trata-se de um fenômeno inevitável. Ela é passível de transformação, e seus limites foram construídos por longos e duros confrontos, por um amplo trabalho reformador, doutrinário e ideológico. Se a imagem pode sugerir que a atual estrutura social ocidental é a única alternativa possível, que apenas o crescimento econômico pode amenizar a inconveniência do desemprego, as investigações e reflexões de autores franceses, como Topalov⁵, Castel⁶ e Gaudié⁷, lançaram diversos questionamentos sobre o tema, relacionando-o com a metamorfose ou a transitoriedade desse conceito.

O que entendemos como desemprego depende do (re)entendimento das relações de trabalho, da defesa (ou do ataque) das proteções sociais, de reconhecermos as pessoas como proprietárias de si e como seres livres. Também podemos entender o desempregado como indivíduo (des) protegido ou, ainda, ameaçado ao limite da ruptura social, atomizado, rotulado de “não empregável”, excluído⁸ sem chances de retorno,

³ *Desemprego e saúde mental: pesquisas e práticas clínicas de atendimentos psicológicos*, livro organizado por Janine Keling Monteiro e Daniel Abs, relatou experiências de desempregados sob o ponto de vista de profissionais da saúde mental. Aborda questões do jovem desempregado, do desempregado com curso superior, dos sentimentos de impotência, dos impactos aumentados quando relacionado com a identidade masculina, dentre outros temas, que expõem faces não monetárias, não contábeis da questão (MONTEIRO; ABS, 2009).

⁴ Refere-se à ideia da necessidade de algum desemprego para controlar os trabalhadores empregados, fazendo-os, ao se sentirem ameaçados pelo desemprego, se submeterem à autoridade hierárquica, à disciplina capitalista. Permite que as empresas produzam mais com menor custo, num ambiente de competição e seleção “darwiniana”.

⁵ Christian Topalov é diretor de Estudos na *École des Hautes Etudes en Sciences Sociales* (EHESS), Paris, França. É associado à sociologia marxista francesa e contribui para a história de objetos da sociologia.

⁶ Robert Castel foi filósofo, sociólogo e historiador. Diretor da EHESS, de 1990 até sua morte, em 2013.

⁷ Jérôme Gaudié é professor de Economia da Universidade de Paris 1 e diretor do *Institut des Sciences Sociales du Travail* (ISST) de Paris 1 – Sorbonne.

⁸ Crimes hediondos, ocorridos em Brasília, São Paulo e outras metrópoles, contra indígenas (como ocorreu com o pataxó Galdino Jesus dos Santos, em 1997), trabalhadores rurais ou moradores de rua, impressionam pela violência e por frases que revelam o pensamento elitista e excludente, como: “Foi confundido com um mendigo”. Evidenciam o radicalismo da desfiliação, a desconsideração da condição humana e a despersonalização das vítimas.

estigmatizado. Essas abordagens e questionamentos podem divergir do senso comum ou mesmo da ortodoxia econômica, acostumados a índices “naturais”, equilíbrios e ciências positivistas, e pouco interessados nas investigações sobre a construção desses conceitos. O desemprego é um fenômeno social, econômico e político; não é exclusivamente pessoal, situação em que caberia a autoincriminação ou um sofrimento resignado, nem simples consequência da falta de autoinvestimento em “capital humano”⁹.

Robert Castel (2012), em seu livro *As metamorfoses da questão social*, nomeia como “sociedade pré-industrial” o período histórico da metade do século XIV ao fim do século XVIII, no Ocidente Cristão, que teve relativa unidade em termos de organização do trabalho. Esse período conheceu transformações econômicas e sociais que moldaram um sistema de coerção, uma obstinação de eliminar a “vagabundagem”. Investigando o que foi encoberto pelo rótulo de “vagabundo”, Castel constatou que: “Na maioria das vezes, este condena a andança de um trabalhador, que vive a instabilidade do emprego, em busca de uma ocupação que se esquivava” (CASTEL, 2012, p 43). A imagem dos que hoje chamaríamos de “desempregados”, na sociedade pré-industrial relaciona-se e confunde-se com a imagem do vagabundo - o indigno de receber ajuda porque era válido para o trabalho -, que foi perseguido, estigmatizado e temido. Trata-se frequentemente de um trabalhador que necessitava recorrer ao assalariamento¹⁰ numa sociedade com tutelas tradicionais e com obrigações sociais ainda não econômicas (compra e venda de trabalho).

O vagabundo é um desenraizado, um forasteiro, não digno de receber ajuda da solidariedade “proximal” (dos que compartilham o mesmo espaço geográfico, da mesma paróquia). Assim, ele expõe-se a uma dupla vulnerabilidade: o trabalho incerto e a falta de suporte pela proximidade. “A assistência é primeiramente uma proteção próxima. Diz respeito primeiramente a um próximo, ameaçado de afastamento social e incapaz de prover suas necessidades por seus próprios meios” (CASTEL, 2012, p 60 e 130).

O assalariado era aquele que dependia da venda de seu trabalho, podendo necessitar deslocar-se para outras vilas. No caso de ser especializado, poderia receber ajuda da corporação para esse trânsito. Assim, ele estava mais sujeito à precariedade do trabalho do que à falta de solidariedade proximal, já que não era desenraizado inicialmente, mas poderia acabar misturando-se com os desenraizados, durante o caminho. Apesar da distinção sutil entre aquele que ainda poderia contar com assistência proximal e ser reconhecido e o outro que não contava com testemunho de seu caráter, sendo desconhecido e desenraizado, ambos eram considerados trabalhadores válidos e, portanto, controlados, perseguidos; em momentos mais radicais, presos e “tornados úteis”. Tentou-se estabilizá-los, em outros momentos, condenando-os a trabalhos obrigatórios ou à emigração. Posteriormente, foram empreendidas ações para separá-los de suas pequenas propriedades rurais ou de suas ferramentas, para comprometê-los com as necessidades da grande indústria nascente, da qual deveriam tornar-se dependentes (CASTEL, 2012, p 145-57). Para Jérôme Gauthier (1998, p 69-70), a “vagabundagem” sempre existiu residualmente, entretanto depois da peste negra, no início do século XIV, ganhou amplitude e foi percebida como ameaça à ordem tradicional, emergindo como questão social da época.

⁹ Segundo Mankiw (2009, p. 398-9), o acúmulo de investimentos nas pessoas, tais como educação, treinamento no emprego levam à melhor remuneração pelo produto marginal superior. Os trabalhadores investiriam em educação pela recompensa obtida.

¹⁰ O assalariamento era considerado uma condição inferior, a do artesão arruinado, a do que não chegou a mestre, a do agricultor cujas terras não mais o sustenta. Os que vagavam nas estradas, exceto os peregrinos, após o Estatuto do trabalho (1349), foram caçados (CASTEL, 2012, p. 96-124).

Nos primeiros séculos do primeiro milênio, a sociedade medieval passou de essencialmente agrária para uma bipolaridade urbana e rural. No meio rural, parte importante da propriedade se fragmentou, dando origem ao pauperismo, que se manifestou intensamente nas cidades, onde algumas pessoas ascenderiam - às vezes, até a burguesia e ofícios - e outras seriam semi assalariadas (quando mantinham ainda um pequeno pedaço de terra) ou assalariados integrais (sem terra). Houve uma movimentação de terra, de bens e de homens, dando início a algo semelhante à liberdade. Esse movimento de homens tornou-se um empecilho para o aumento ou a manutenção da produtividade da terra e da indústria (CASTEL, 2012, p 113).

Após a peste negra, que matou um terço da população europeia no século XIV, houve falta de mão de obra e elevação dos salários. Em 1349, Eduardo III, rei da Inglaterra, promulgou o Estatuto dos Trabalhadores, impondo a obrigação de servir, retroagindo o nível salarial aos antigos valores, proibindo esmolas e doações e fluxo de súditos. Esse estatuto, que se opõe ao código de assistência, foi seguido de outros similares ou mais rígidos, na própria Inglaterra, na França, Portugal, Aragão, Castela, Baviera e ainda em cidades-Estados, impondo trabalho obrigatório e imobilidade a populações em um momento em que a fome e os andantes faziam parte da paisagem, e que não poderiam agir de outra forma (CASTEL, 2012, p 96-106). O Estatuto do Trabalho de Eduardo III pretendia fixar os trabalhadores, impedindo sua livre movimentação.

As pessoas que se desprenderam de suas antigas inserções e não se (re) integraram - os desfiliaados - começaram a ser vistas como uma questão social. Assim como a oferta de oportunidades e de salários aumentou, também cresceu o número de pessoas “rejeitadas”. Os trabalhadores agrícolas desterritorizados não apresentavam as qualidades exigidas pela modernização do aparelho produtivo. A situação era de desemprego em ambiente com aumento de demanda, no qual as pessoas são “livres”, mas carentes de tudo. Havia pessoas desterritorizadas, sem a qualificação desejada, com grande mobilidade e com a presença de um código que desejava fixá-las. “A liberdade chega-lhes como uma maldição” (CASTEL, 2012, p 118).

Questionando, Castel reflete: Qual o seu lugar? Nenhum. Os desterritorizados eram inúteis para o mundo, selvagens sem fé, ligados ao crime e a atividades ilegais, perseguidos, presos, mortos, condenados a trabalhos forçados e à galera, marcados com a letra “V” com ferro em brasa, deportados, transformados em escravos. Tudo isso acontecia em pleno Renascimento. Nada tendo a perder, essas pessoas tornaram-se uma classe perigosa, criminalizada. Para erradicá-la, seria necessária uma intervenção especializada, mas o constante fracasso das políticas adotadas trouxe uma lição válida até os dias de hoje: “O cerne da problemática da exclusão não está onde estão os excluídos” (CASTEL, 2012, p 128-43).

Gautié (1998, p 69-70) afirma que a miséria e a pobreza existiram em praticamente todas sociedades, excluindo as primitivas¹¹. Particularmente a pobreza das sociedades pré-industriais, do século XIV ao fim do século XVIII, recebeu tratamento que oscilou entre a assistência e a repressão, sempre sobre um fundo produtivista (acentuado a partir do século XVII), que esperava tornar os pobres rentáveis, expectativa quase sempre frustrada. A assistência relacionava-se à caridade cristã (a esmola permitiria a salvação pessoal do rico) e foi regida pela proximidade geográfica (próximo era aquele que estava espacialmente perto) e pela preocupação em apoiar o bom pobre, o que implicou o desenvolvimento de uma atividade classificatória.

¹¹ As sociedades primitivas também não conheceram “a loucura”, que é uma criação do final da Idade Média, frequentemente associada à vagabundagem (FOUCAULT, 2010, p. 3-17).

No final do século XVII e início do XVIII, há uma tomada de consciência da vulnerabilidade de massa. Uma massa de pessoas que vivia em condições precárias, limítrofes, bastando uma crise para que ficassem dependentes. Conforme o lugar e a época, entre um terço e a metade da população, vivia “pensando só no dia de hoje”, sem autonomia mínima, sem reservas. A precariedade não era restrita aos que não trabalhavam, aos mendigos e “vagabundos”, mas também aos que trabalhavam, isso em razão dos baixos salários, da instabilidade e intermitência do emprego. Ser pobre era quase sinônimo de ser trabalhador. Pagar pouco foi visto como um antídoto contra a ociosidade, um corretivo contra os “vícios do povo”. A representação da indigência não se restringia mais ao mendigo e aos miseráveis. Na Inglaterra, continua Castel (2012, p 225): “no fim do século XVII, entre um quarto a metade da população vivia em uma situação próxima da indigência”.

Segundo esse autor, a miséria levou à um enigma na história social do século XIX: as regiões mais pobres possuíam menos indigentes, enquanto as mais opulentas possuíam mais miseráveis. No Portugal “pré-industrial”, a pobreza era menos visível e mais integrada, enquanto na Inglaterra, a Revolução Industrial multiplicou riquezas e indigência, sendo onipresente, maciça e visível. A indústria foi comparada a Saturno, que devora seus filhos e vive de sua morte, e acusada de utilizar passageiramente pessoas e crianças de maneira insegura, amontoando-as em subúrbios sem higiene e sem bons costumes. O pauperismo, originado pela industrialização, era condição de imoralidade e degradação dos operários e de suas famílias. O medo e o desprezo pelos proletários, uma “classe perigosa” que habitava os subúrbios das cidades fabris, revelou que a consciência de classe não é uma invenção apenas dos coletivistas (CASTEL, 2012, p 283-90).

O pauperismo representou o fracasso do otimismo liberal, pois quase a totalidade da população operária parisiense¹² corria o risco de desfiliação. No entanto, os princípios liberais defendiam uma assistência sem Estado, pois este nada devia a quem não o servia, não devendo, portanto, intervir. Assim, abria-se espaço para uma “política sem Estado”, uma volta da tutela sem o intervencionismo estadual. A política social deveria ser responsabilidade dos cidadãos esclarecidos, de patrões que assumiam voluntariamente a proteção das classes populares. “A virtude do rico funciona como cimento social que filia novamente esses novos bárbaros que são indigentes dos tempos modernos” (CASTEL, 2012, p 320).

Também a “economia da salvação” trouxe uma vantagem para as duas partes: o rico ganhava a salvação, e o pobre também era salvo, desde que aceitasse sua condição. Houve uma percepção discriminatória da pobreza. Os pobres que se revoltavam contra a ordem do mundo (desejada por Deus) eram heréticos, pecadores. “O ‘pobre ruim’ é antes de tudo uma categoria teológica” (CASTEL, 2012, p 66). Conforme Gaudié (1998, p 70), os pobres que mereciam ajuda eram as crianças, os órfãos, os velhos, os doentes¹³ e os inválidos. O pobre válido para o trabalho era uma figura infame, que deveria ser reprimido.

Em alguns períodos, a assistência é prioritária, em outros, a suspeita sobre a eficiência das políticas assistenciais, somado à desconfiança de encorajar o fenômeno que desejam combater, levaram a atitudes repressivas. Para Gaudié, a dupla assistência/repressão, piedade/força, fundamentam as políticas sociais até hoje. As

¹² Segundo Castel, um relatório do governo estimava que, em Paris, havia um indigente para cada 12 habitantes. Outro cálculo chegava à relação de um indigente para cada 4,2 habitantes (CASTEL, 2012, p. 300).

¹³ Por sua vez, Castel enfatiza: Doente preferencialmente incurável e insuportável ao olhar (CASTEL, 2012, p. 68).

ideias repressivas prevaleceram na Lei dos pobres (*Poor Laws*), que desenvolveram as *workhouses* inglesas, ou no grande enclausuramento francês, na metade do século XVII. Citando Foucault, Gautié (1998, p 70) relata que os hospitais de caridade foram verdadeiras “manufaturas-prisões”¹⁴ e sua emergência foi associada ao aparecimento da ordem mercantil e da disciplina do corpo, ligado ao objetivo da integração à ordem capitalista. O produtivismo (intenção de transformar assistidos em úteis) e a moral foram marcantes tanto na assistência como na repressão.

Castel descreve que a proteção proximal passou por contradições: da assistencial cristã à racional laica; da família-previdência (não interdepende priva os indivíduos de proteções); da coerção sobre o vagabundo que devia trabalhar mas não o podia por ter sido desfilado; da questão dos pobres envergonhados¹⁵ que ficaram livres de trabalhos braçais pelo seu capital social; da impossibilidade de pessoas válidas se auto sustentarem, dos miseráveis válidos que desejavam mas não tinham trabalho, ou se o tivessem, não conseguiam o necessário para manter-se. Essas contradições da história da assistência mostram que a exigência da incapacidade de trabalhar para obter auxílios não foi um critério permanente. Por não conseguirem mantê-lo, tiveram que adaptá-lo. “Tropeçam na impossibilidade de retrabalhar completamente os problemas que a indigência válida suscita dentro das categorias específicas da assistência” (CASTEL, 2012, p 92).

2. O conceito contemporâneo de desemprego e a ética do trabalho

Gautié explica que o pauperismo do início da industrialização antecedeu à invenção do desemprego nas sociedades ocidentais europeias. O julgamento moral sobre estes trabalhadores miseráveis e a emergência da economia clássica, que é o paradigma da ciência econômica dominante atual, influenciou na criação do conceito do desemprego. Uma nova concepção de riqueza e de trabalho deixou de se basear em fundamentos morais, passando a se constituir numa concepção econômica. Adam Smith superou a concepção do trabalho como maldição bíblica, reconhecendo-o como fundamento da riqueza (valor trabalho) e considerando que ele deve se desenvolver livremente, submetido às leis do mercado (GAUTIÉ, 1998, p 74).

Christian Topalov (1990) enfatizou o conceito de desemprego como criação, não com uma descoberta de filantropos, reformadores e administradores que, pelos avanços das ciências, reconheceram problemas sociais já existentes, acarretados pela industrialização e pela urbanização. O conceito moderno de desemprego surgiu pela necessidade administrativa, cuja classificação afeta o dispositivo de intervenção. Foi somente na passagem para o século XX que se admitiu o desemprego de caráter involuntário: “Assim, a partir da virada do século, começou a emergir uma nova concepção de desemprego. A causa deste não mais seria atribuída aos defeitos pessoais dos desempregados; ficou aceito que o desemprego resulta das leis objetivas do mercado” (p. 384), uma abordagem do desemprego que colaborou para superar o moralismo vitoriano, abrindo para a era da administração moderna do social.

¹⁴ No livro *História da loucura*, Capítulo 2 – *A Grande Internação, do tratamento da miséria, da loucura, pelo trabalho e punição*, Foucault descreveu a classificação do bom e o mau pobre. O primeiro de Jesus Cristo e o segundo, revoltado, do Demônio. A caça aos mendigos; a importância de dar trabalho aos presos, foi alternativa de mão de obra barata se no pleno emprego, ou como absorção e proteção contra agitações, se em períodos de desemprego (FOUCAULT, 2010, p. 56-74).

¹⁵ Pobres arruinados, com boa formação ou lugar de prestígios na sociedade. Não podendo manter sua posição original, seu capital social os libera da exigência de trabalhos braçais ou mecânicos. Mais detalhes em *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário* (CASTEL, 2012, p. 88-90).

Nem o desenvolvimento da industrialização resolveu o problema da pobreza.

À pobreza clássica, ‘resíduo’ composto dos desfilhados da ordem tradicional, vai suceder uma miséria maciça, rapidamente percebida como a consequência direta do funcionamento do novo sistema econômico: a fábrica produzindo dois artigos, como numa piada de mau gosto, ‘algodão e pobres’. Ao lado do miserável desprovido de trabalho aparece o trabalhador miserável (GAUTIÉ, 1998, p 73).

Coube à política resolver essa contradição, pela revolução ou pela questão social, por reformadores ou por conservadores, pelo direito ao trabalho ou pela autorização do trabalho sem distinções. Dominaria até o final do século XIX uma “política social sem Estado”, uma vitória liberal-conservadora, marcada pela assistência personalizada, aos indigentes, e pela assistência da patronagem para os operários. Os reformadores também consideraram a necessidade das empresas não sofrerem com a falta periódica de força de trabalho. A ligação dos operários com as empresas era inicialmente fraca, notadamente na França, onde muitos operários eram também agricultores. Uma estabilização relativa foi conseguida com uma construção jurídica, passando de uma concepção do direito civil para o direito do trabalho, de uma relação simples de troca à outra, que cria uma relação de subordinação do indivíduo à empresa, vinculando o trabalhador com o empregador. O emprego passou a ser uma relação social e jurídica, regulando a participação dos indivíduos na produção da riqueza. Escritórios de empregos teriam o papel de separar os bons e os maus desempregados. Os bons seriam aptos, temporariamente desprovidos de emprego; os outros, “não empregáveis” ou preguiçosos, necessitando de assistência ou de repressão (GAUTIÉ, 1998, p 74, 75).

A passagem da cultura pré-industrial para a ética do trabalho assalariado é descrita por Topalov (1990, p 382) como uma transição dolorosa e pelo afastamento de trabalhadores dos meios de produção, criando o trabalhador livre, aquele que teria que ganhar a vida apenas com “a força de seus braços”. Castel (2012, p 226) acrescenta: a obrigação ao trabalho é a única forma de pagar a dívida social, para aqueles que só têm a força de seus braços. É a contrapartida por estar fora da ordem da riqueza.

Conforme Topalov (1990, p 381-2), a resistência a essa nova ética, à fábrica e ao assalariamento pode ser constatada pela queda da atividade feminina quando “as moças chegam à idade de casar”, pelo apego dos operários camponeses à sua pequena propriedade agrícola, pela mobilidade espacial, práticas de poupanças operárias, absenteísmo e rotatividade. Quando as condições dos operários de ofício permitiam, o trabalhador desejava trabalhar menos, com mais liberdade para si, ou mesmo não fazer nada. As dificuldades de impor a relação salarial são permanentes no capitalismo. Contraditoriamente, a relação salarial impõe à força o trabalho livre, desejando-o livre, porém dependente.

Após a Grande Depressão de 1880-90, estabeleceu-se a noção moderna de desemprego, relacionado à nova relação salarial imposta pela mecanização e pelo sistema de fábrica. É a definição de desemprego que redefinirá o trabalho. O termo desemprego, *chômage*, em francês, no final do século XIX, tinha um sentido muito amplo, abrangia as folgas dos operários nos dias santos, entressafra, greves, doenças, idade. Nos países anglo-saxões, o termo fora do trabalho (*out of work*) distinguia-se de desempregado (*unemployed*), mas certos sindicatos pagavam o auxílio-desemprego em várias situações de perda de salário, como doenças, invalidez, falta de trabalho, falência patronal, incêndio, *lockout*, greve, pane na oficina, perseguição patronal. Ambos os conceitos, francês e inglês, mantiveram certa confusão de significados durante muito tempo. Mas a formulação teórica por grupos de reformadores, para intervenções

distintas junto aos pobres, elaborou classificações mais precisas. Estas, por sua vez, modelaram a realidade a partir das classificações. A obra do reformador social inglês, William Beveridge, *“Unemployment, a Problem of Industry”*, publicado em Londres, em 1909, foi um instrumento para a definição de novas políticas públicas. Admitindo e especificando o desemprego involuntário, classificou também os desempregados e foi aplicado a enormes contingentes de pobres da cidade industrial (TOPOLOV, 1990, p 283-5).

Concepções classificatórias como a de Beveridge propiciariam a separação entre aqueles que merecem ajuda e apoio, daqueles que não querem ou não possuem energia suficiente para um emprego regular, necessitando de disciplina e de dispositivos de coerção. Beveridge defendeu a criação de agências públicas de emprego para impossibilitar, gradualmente, o trabalho intermitente e ocasional, colocando o operário nesta condição nas mãos dos reformadores para ser formado e disciplinado. Beveridge desconsiderava fatos como a peregrinação forçada de operários no século XIX; a imigração “trans-fronteiras” dos mineiros de ferro de Lorena que voltavam de tempos em tempos à Itália; e os trabalhadores das aciarias da Pensilvânia que retornavam para a Eslováquia, Croácia e Hungria (TOPALOV, 1990, p 387-8). Para Castel (2012, p 420), o doutrinador inglês acabou colaborando para produzir a visão do desemprego moderno, desconsiderando a sazonalidade da própria indústria, as crises industriais e as necessidades de famílias operárias urbanas, não mais ligadas à propriedade rural, subsistirem durante todo o ano e a toda conjuntura econômica. Foi a partir do julgamento moral e da desconfiança que foram elaboradas classificações que geraram seus próprios diagnósticos e estatísticas e que permitiram ações disciplinadoras. A realidade foi “criada” pelas classificações necessárias ao funcionamento de nossas sociedades salariais. A noção moderna de emprego e de desemprego iniciou-se pela nítida separação entre estes dois conceitos, segundo a qual inativos e semiativos devem ser excluídos ou submetidos aos regulamentos e adaptados ao modelo de disciplina operária.

Reivindicações como a celebração da Santa Segunda-feira (França e Inglaterra), do direito de falar, de pausas para beber e fumar, foram algumas maneiras de controlar o tempo ou de reduzir esforços que os trabalhadores especializados encontraram. Isso se manifestava quanto mais eficientes e essenciais fossem os trabalhadores para a produção. Por outro lado, parte dessas reivindicações pode ser vista como amortizadora do desemprego, como opção de repartir o trabalho e a remuneração por períodos mais longos. A reação do patronato ocorreu pela divisão de trabalho - que permitiu a passagem de atividades complexas às menos complexas, feitas por trabalhadores menos qualificados -, pela fixação de prêmios por produção, pela contratação por empreitadas ou por meio de mecanização, quando habilidades outrora necessárias passaram a ser feitas pelas máquinas. O taylorismo pode ser visto como uma componente importante nesse conflito de interesses e como forma de controle (TOPALOV, 1990, p 388-91).

Os não empregáveis possuíam produtividade “fraca demais” para serem empregados ao salário corrente ou mesmo ao de subsistência; dependeriam, assim, da assistência para as desvantagens que não poderiam ser modificadas ou da política de formação para os casos possíveis de correção. Beveridge completou a categoria do desemprego ao distinguir suas causas como conjunturais, sazonais, estruturais ou como fruto de inadequação. Assim, passou-se de uma coleção de indivíduos pobres, indigentes ou desempregados para um fenômeno macrossocial: o desemprego. A partir dos anos 1930, nos Estados Unidos, o trabalho estatístico conferiu “realidade” e caráter operatório a esse conceito. O desemprego pôde, assim, ser monitorado por diversos atores. Foi mais do que um nome de uma realidade antiga, foi mais que “a falta de

trabalho, que teria adquirido dimensões particularmente importantes com a industrialização”. O desemprego é antes de tudo uma categoria de ação, feita por reformadores sociais, sendo estes orientados para a intervenção pública, para uma concepção estatística e macrossocial, associando o desemprego a um risco social. Ideologicamente, o desemprego foi marcado pelo durkeiminismo e uma técnica de seguro, ou seja, pelo solidarismo e pela estatística (GAUTIE, 1998, p 74-7).

3. A Assistência, a virada liberal e a Leis dos Pobres

Christian Topalov, cuja ideias seguiremos neste tópico, diz que a existência de uma tensão constante entre o princípio filantrópico e liberal, “as duas faces da medalha na época do *laissez-faire*”, provocou expansões e contrações no auxílio ao indigente e também no desenvolvimento de dispositivos repressivos. O princípio liberal diferia do filantrópico por considerar que o Estado não devia nada a quem não o servia, devendo a sobrevivência do inválido ficar somente a cargo da caridade privada, o que explica fatos como a retirada de ajuda a todas instituições filantrópicas pelo Estado de Nova Iorque, em 1873 (TOPALOV, (1990, p 388-9).

Workhouse (Inglaterra), Almshouse (EUA) e Hospitais Gerais já existiam e, no início do século XIX, essas instituições punitivas começaram a se transformar paulatinamente em “dispositivos de transformação íntima dos seres”¹⁶, com base científica, objetivando reeducar os assistidos, inválidos, pobres, fracos para o trabalho, doentes e vagabundos e evitando que as ações de socorro perpetuassem os efeitos que desejavam combater, ou seja, manter a pobreza e as debilidades de quem era socorrido. Mas o alto custo e o insucesso recorrente dessas técnicas levaram a reformas, preservando a ideia de necessidade da classificação. Contudo, a maioria dos pobres não ficaram nessas instituições, mas sim nos bairros operários, onde a dinâmica de solidariedade permitia a sua sobrevivência.

Uma virada liberal ocorreu com a reforma de 1834, quando a Poor Laws, a Lei dos pobres inglesa, só admitiu ajuda aos necessitados mediante seu confinamento em Workhouses e com perda de seus direitos civis. Essa diretriz prevaleceria na maioria dos países industrializados, com o afastamento dos Estados e com intenção da produção de trabalhadores livres, prevalecendo a ideia liberal. A assistência foi deixada à filantropia sustentada pelo patronato, que por sua vez, esperava reconhecimento e fidelidade por parte de seus assistidos. O triunfo do capitalismo liberal tentou eliminar a “economia moral”, na qual o provento só poderia vir pelo trabalho assalariado, mas o pobre deveria ser socorrido pelo “poderoso” (TOPALOV, 1990, p 388-9). Cheia de contradições, a assistência patronal desejava criar um patronato com sua clientela.

Entretanto, as forças sociais socorristas - como a Igreja, a prefeitura, as elites das grandes cidades americanas - desejavam criar suas próprias massas urbanas obedientes e ter seu domínio político. Essa situação ocasionou tensões entre interesses distintos e gerou a possibilidade de o pobre procurar auxílio em patronatos concorrentes, “obtendo mais do que precisa” ou mais do que conseguiria antes com as autoridades locais. A resposta liberal foi a criação da filantropia científica ou a caridade organizada, centralizando sistematicamente os pedidos de auxílios (evitando a duplicidade de ajuda e eliminando os indesejáveis), disciplinando, inspecionando, classificando e tendo como propósito um caráter reformador.

¹⁶ Foucault e Goffman são alguns dos autores que questionam a psiquiatria convencional, associando-a ao poder, ao uso político, ideológico, através de sua prática estigmatizante, despersonalizante, humilhante, isolacionista, que desrespeita a vontade e a autodeterminação dos pacientes. Questionam as bases científicas da instituição psiquiátrica, apesar de sua pretensão positivista e objetivista. Topalov remeteu, em nota, ao livro *Vigiar e Punir* (Foucault).

Para os homens válidos, os auxílios ficam subordinados ao trabalho. Para mulheres e famílias, as inspeções regulares do domicílio, ao controle do orçamento, à adoção de práticas de higiene. Para as moças, à participação em atividades educativas adaptadas à sua idade. Categorias particulares deverão ser tratadas em instituições especializadas: à noção de debilidade ou a de delinquência surgem então como instrumentos de intervenção concreta (TOPALOV, 1990, p 399).

4. Seguro social: alívio de tensão e redefinidor do conceito de desemprego

Castel relata que nos debates da Constituição francesa de 1793, discutiu-se a visão de que a propriedade faria o cidadão, o patriota e daria segurança nos infortúnios. As propriedades coletivas, não sendo apropriáveis individualmente, não dariam suporte suficiente às necessidades. A questão fundamental era como oferecer igualdade de fato, sem cair na reforma agrária ou na partilha das fortunas.

A questão foi respondida por uma mudança de interpretação: a segurança é dada por uma construção coletiva, por um seguro obrigatório, em vez da difícil propriedade, que implicaria em divisões de fortunas, de reformas agrárias que retirariam trabalhadores da indústria nascente, da relativização da propriedade, com entendimentos que ressaltariam a função social ou reconheceriam o caráter social da propriedade. A constituição francesa de 1793 reconheceu o direito de propriedade, punindo de morte qualquer pessoa que propusesse reforma agrária. Para solução da questão social, criou-se um seguro obrigatório, com regras de funcionamento social, mas de usufruto individual, aproximando-se do funcionamento de um patrimônio privado. Esse seguro representou um incentivo à poupança (o poupador já era um minúsculo proprietário), promoveu a seguridade, não ameaçou a propriedade e nem as relações de produção (CASTEL, 2012, p 392-8). Em uma nota (número 128), o autor observou que a previdência do trabalhador rural ficou presa à propriedade da terra, um núcleo mais arcaico. O papel do seguro social, no caso da falta de propriedade própria, caso da maior parte da população francesa, pode ser esclarecida pelo trecho seguinte:

A tarefa de uma política social a partir do século XIX será, realmente, escorar esta estrutura muito frável do livre contrato de trabalho. [...] A liberdade e o individualismo triunfantes comportam uma face sombria: a individualidade negativa de todos aqueles que se encontram sem vínculos e sem suportes, privados de qualquer proteção e de qualquer reconhecimento (CASTEL, 2012, p 45).

Com o fracasso da filantropia sem o Estado, na época pré-Revolução Francesa, surgia a expectativa de que o Estado Social pudesse dar respostas, garantias e evitar a ruptura do tecido social. Castel (2012, p 345-52) descreveu duas posições antagônicas: os partidários da luta de classes e os moralizadores filantropos. Os primeiros, revolucionários, possuíam perspectiva da luta entre explorados e exploradores; enquanto os segundos, conservadores, tinham visão da mansidão de pessoas de bem, relacionando-as com miseráveis, assistencialmente e paternalisticamente. O Estado Social, terceiro elemento entre esses “atores”, abriu espaço de negociação, buscando uma ação pública que evitasse intervenção sobre a propriedade e a economia. Embora constituído lentamente, foi inovador o advento do seguro. A propriedade social reelaborou o conflito secular entre o patrimônio privado e o trabalho, admitiu e contornou o antagonismo de classes, criou o direito ao trabalho, como o direito de viver trabalhando e para os abastados, o direito à propriedade.

Os primeiros beneficiários do seguro foram aqueles que apenas possuíam seu trabalho para sobreviver, no começo do século XX. Nesse contexto, teve início na França um complexo processo de mudar do seguro propriedade para o seguro direito. “O seguro atualiza um modelo de solidariedade, mesmo que os acionistas não estão conscientes disto. [...] Um trabalhador não compra um seguro para ser solidário com os outros cotistas, mas o é. [...] Um risco individual é ‘coberto’ pelo fato de que está assegurado no quadro de uma participação num grupo” (CASTEL, 2012, p 382-6). Assim, a segurança mudou a relação propriedade-trabalho, tornou-se o primeiro passo para a sociedade salarial e contornou a oposição trabalho-propriedade, elaborando uma propriedade coletiva que seria justaposta à propriedade privada e compensando a falta de propriedade. Ocorreu a mutação da seguridade-propriedade para a seguridade-direito. Como alguns indivíduos estavam expostos aos riscos, enquanto seu trabalho representava o interesse de todos, indenizar vítimas ou suas famílias é um ato de justiça. A velhice também deveria ser assegurada, depois que um trabalhador tivesse gastado suas forças em empreendimentos de interesse coletivos (CASTEL, 2012, p 382-7).

Apesar do surgimento do seguro social, continuou a existir divergência entre empregadores, empregados e desempregados, e também a desconfiança no uso de auxílio desemprego. Topalov e Gautié mostram a “saída social” com um novo conceito de desemprego, que exige a permanência no mercado de trabalho. O seguro social evitaria o risco do abuso dos maus pobres e preservaria a sobrevivência do bom pobre que estaria temporariamente sem emprego.

Topalov (1990, p 396) relatou como Beveridge defendeu um seguro desemprego que protegesse os trabalhadores estabilizados no regime assalariado, que poderiam estar desempregados independentemente de suas vontades, mas deixando os instáveis sem proteção a serem tratados “como convém”, pela emigração, nos centros de reeducação pelo trabalho voluntário e, às vezes, até obrigatório. O seguro-desemprego separou o joio do trigo, estabilizando a relação salarial em uma instável economia baseada na concorrência. Apoiando-se em regras, evitando o arbitrário do “corpo a corpo filantrópico”, tendo como intenção favorecer o empregador e o operário regular, exaltou a poupança e a previdência. Separou quem tinha direitos (porque trabalhavam) dos outros, instáveis ou fora do mercado de trabalho. Mas as únicas instituições que praticavam o seguro-desemprego eram os sindicatos operários. Os reformadores nelas se inspiraram, adaptando-o a outros interesses.

A noção moderna de desemprego, ligado à permanência no mercado de trabalho e à ideia do trabalhar como obrigação, permitiria a introdução de certas práticas, como a interrupção do seguro-desemprego quando deixasse de ser involuntário e sua distinção com relação a outras causas que ocasionam perda de salário, como a doença, greve, *lockout* ou falta. Mudaria também o modo de financiar o seguro e com clara definição do risco coberto. Uma recusa a um emprego proposto implicaria a suspensão do seguro desemprego controlado pelo Estado, ao contrário do seguro desemprego do sindicato que permitia que o trabalhador recusasse uma oferta com salário abaixo das normas sindicais. Dessa forma, quando na mão do sindicato, era um instrumento de luta social, para além de um “instituto” de previdência.

Para Gautié, em termos de intervenção pública, a construção da categoria *desemprego* só terminaria com a crise de 1929. Keynes, teve papel central para dar base teórica e justificação para as ações de intervenção pública. A grande força do keynesianismo foi reconciliar o econômico e o social - que o século XIX tratava como contraditórios - e o estímulo da atividade econômica ao direito ao trabalho, reunindo o econômico ao Estado Providência. Keynes inspirou as políticas de pleno emprego dos países ocidentais nos “trinta anos gloriosos” seguintes após o final da II Guerra Mundial

(GAUTIÉ, 1998, p 77). Por esse motivo, a desconstrução da categoria desemprego afeta a ciência econômica como referência da intervenção pública.

O seguro social criou um novo compromisso coletivo, uma propriedade social, reabilitou os não proprietários, os somente assalariados, oferecendo segurança em reconhecimento ao trabalho assalariado, à submissão e disciplina. As relações de trabalho, que puderam ser estruturadas em torno do Estado Social, permitiram o exercício da cidadania, o desenvolvimento de estratégias pessoais, a liberdade de escolha, a apropriação do corpo, do tempo, do destino, pois garantiam alguma segurança. Ficar sem emprego tornou-se mais do que perder renda, significava o risco de não ter garantias sociais (CASTEL, 2013, p 22).

5. A sociedade salarial, a coesão social, a precarização e o futuro do trabalho

Com a urbanização e o desenvolvimento da indústria, o assalariado instalou-se e consolidou-se. O assalariamento não era mais uma condição provisória, da qual se buscava sair o mais rápido possível. A sociedade salarial não era apenas um lugar onde a maioria de seus membros é assalariada, mas representava uma forma de inserção social, ligada ao lugar que ocupavam no salariado. O assalariamento proporcionava não apenas renda, mas *status*, proteção, identidade, distintamente de antigas relações em que a proteção estava relacionada à propriedade de bens. Ser assalariado não era mais uma situação indesejada. A segurança diante das incertezas da vida deixava de ser privilégio dos que possuíam posses. Ao assalariado foi prometido, pela seguridade, poder controlar seu futuro, superando a desvantagem inicial e o descrédito, tornando-se, nos anos 1960, a base da sociedade salarial moderna, consolidada juridicamente (CASTEL, 2013, p 22).

A proteção e a regulação passaram a ser um novo atrativo, dignificavam e consolidavam o assalariamento. A proteção ligada ao trabalho tornou interessante para os trabalhadores independentes, também para os representantes da burguesia e de fortunas, que colocavam seus filhos no mercado de trabalho, geralmente por meio de grandes escolas, diplomados e em posição superior. Essas proteção e regulação foram desenvolvidas na negociação conflituosa entre diferentes parceiros, não representaram a superação da exploração, da competição entre grupos sociais e da forte hierarquia, mas significaram a possibilidade de garantir um mínimo a todos, uma promessa de vantagem futura ao controlar incertezas (CASTEL, 2013, p 287-94).

Este autor constata que, durante os “trinta anos gloriosos” (1945 – 1973) houve uma sinergia entre o crescimento econômico e o quase pleno emprego com a proteção social e o direito do trabalho. Isso estava fundado na ideia de que era possível o enriquecimento coletivo por meio de desenvolvimento e regulação estatal, passando a impressão de que a questão social seria resolvida pelo crescimento indefinido. Nesse período, a expectativa de obter mais no futuro possibilitou desenvolver estratégias de longo prazo: “meu filho irá à escola, diplomará e ascenderá”. Mesmo permanecendo as desigualdades, os bolsões de pobreza, as injustiças, pensava-se que esses seriam reduzidos. “O futuro será melhor que hoje”, acreditavam (CASTEL, 2013, p 294).

Contudo, as mudanças ocasionadas pela globalização e pela financeirização da economia ameaçam as pessoas que se encontram individualizadas, atomizadas. O elevado nível de desemprego que se instalou nas principais economias do mundo mostram que:

[...] os ‘supranumerários’ nem sequer são explorados, pois, para isso, é preciso possuir competências conversíveis em valores sociais. São supérfluos. Também é difícil ver como poderiam representar uma força de pressão, um potencial de luta, se não atuam diretamente sobre nenhum setor nevrálgico da vida social (CASTEL, 2012, p 33).

Daí emerge a “nova questão social”, no dizer de Castel. E como torná-los discretos, imperceptíveis, como fazer políticas de inserção social que ratifiquem a separação social, mesmo denunciando a exclusão? (2012, p 33-4). Para o autor, o que está em pauta é o risco de ruptura e de desfiliação. Para ele, o primeiro proletariado, subversivo e miserável, tornou-se uma classe operária relativamente integrada. Por isso, preocupa-se com os retrocessos palpáveis da sociedade salarial, questionando a desmontagem e as ameaças de um sistema de proteção, a desestabilização de empregos, que foram vinculados às proteções e garantias.

Além de afetar indiscriminadamente qualificações e categorias sociais, esse processo buscou a desestabilização dos estáveis e instalou a precariedade, principalmente entre jovens, e produziu sobrantes. Trabalhadores que possuíam posições sólidas na divisão clássica do trabalho, foram desestabilizados e afastados do circuito produtivo. Operários com 45 anos exemplificam a desestabilização, ao serem considerados muito velhos para serem reciclados (CASTEL, 2013, p 300).

A instalação da precariedade pode ser exemplificada pelo aumento do desemprego entre os jovens, levando-os a atividades temporárias, intermitentes, sem registro formal. Castel (2013, p 300-4) chamou esse efeito de “cultura do aleatório”, pessoas vivendo o dia-a-dia, como se dizia no século XIX. Constatou, sem pretensão de ser exaustivo, que as pessoas que não encontram lugar criam inquietude na sociedade. Não são nem úteis e nem explorados: “Estão lá como inúteis, inúteis ao mundo como se costumava falar dos vagabundos nas sociedades pré-industriais”. São pessoas que foram invalidadas pela conjuntura econômica e social dos últimos 20 anos¹⁷.

O desemprego não é uma bolha que se formou nas relações de trabalho e que poderia ser reabsorvido. Começa a tonar-se claro que a precarização do emprego e do desemprego se inseriram na dinâmica atual da modernização. É consequência da estruturação do emprego, a sombra lançada pelas reestruturações industriais e pela luta em favor da competitividade (CASTEL, 2012, p 516-7).

Castel ainda observou a homologia entre os “inúteis para o mundo”, representado pelos vagabundos antes da Revolução Industrial, e diferentes categorias de ‘inempregáveis’ de hoje, constituindo os supranumerários de outrora e atual (CASTEL, 2012, p 27). Mesmo isso sendo um fenômeno massivo, não gerou movimentos reivindicatórios devido à situação de atomização, “rejeitados de circuitos que lhes poderiam atribuir uma utilidade social” (CASTEL, 2013, p 304). O autor sugere que uma unidade, uma identidade ou mesmo uma consciência cívica, depende da inserção na sociedade salarial e de seus suportes, suas garantias. Sem esses, as pessoas tendem a manter-se despolitizadas e desarranjadas. Essa seria outra consequência do desemprego e da falta de espaço na sociedade salarial, em termos de consciência e de direitos. O desemprego, a flexibilização do trabalho e a subcontratação de terceirizados com poucos direitos, tendem a não integrar os locais de trabalho, ameaçam diretamente os direitos sociais conquistados, agravam o próprio desemprego e ainda a consciência cidadã.

A ameaça aos direitos conquistados, o desemprego, a precarização dos empregos, que acompanharam o avanço da auto regulação do mercado, formaram um cenário angustiante: “teremos chegado a uma quarta etapa de uma história antropológica da condição do assalariado, etapa em que sua odisseia se transforma em drama?”

¹⁷ Como *A metamorfose da questão social*, de Robert Castel, foi publicado em 1996, entende-se que os “últimos 20 anos” abrange a metade da década de 1970 até a metade da década de 1990. O quadro por ele retratado se aprofundou nos últimos anos.

(CASTEL, 2012, p 496), e ainda: “Será que a flexibilização deve ser paga a qualquer custo, pela precarização ou ausência de status?” (CASTEL, 2013, p 312). Profundamente preocupado com a precarização do trabalho, admitindo desconhecer o amanhã, Castel tentou desenhar desdobramentos baseados em escolhas de políticas econômicas, organização do trabalho e intervenção do Estado Social, supondo quatro possibilidades:

A primeira é acentuar a degradação da condição salarial pela aceitação da hegemonia do mercado, em nome da modernização e da flexibilização da relação trabalhista. Essa degradação da condição salarial teria consequências imprevisíveis, fabricando a segregação e a violência. A lógica do mercado desregulado poderia destruir a ordem social que preexistiu. Formas de solidariedade proximal - aquela relação informal que não passava pelo mercado e ajudava a sobrevivência em bairros populares¹⁸ - foram diminuindo gradualmente com a instalação da sociedade salarial, fragilizando a sociedade e reiterando a importância das proteções sociais construídas pelo Estado. Se retiradas as proteções legais, expõe-se ao risco do “quase vazio”, pois o mercado não comportaria os elementos necessários à coesão social. Não seria apenas retrocesso de conquistas sociais, mas quebra da forma de coesão moderna, onde a solidariedade informal foi substituída pelas proteções organizadas pelo Estado Social, sobretudo em países “mais desenvolvidos”. “Um dos paradoxos do progresso é que as sociedades mais ‘desenvolvidas’ são também as mais frágeis” (CASTEL, 2012, p 560-4).

Uma segunda possibilidade seria controlar o processo de desagregação da sociedade salarial com políticas de inserção, concedendo tratamento social ao desemprego, o que atenuaria os efeitos das transformações em curso e ajudaria as vítimas de serem atingidos mortalmente pelas transformações em curso. Entretanto, manter a situação atual implica grandes esforços. Castel não duvida da utilidade destes esforços, mas observa que ocorre aumento do desemprego, mostrando que esses tratamentos não estão na medida da gravidade do problema. Para o autor, taxas de 10, 12 ou 15% de desemprego indicam uma sociedade doente, que nega os fundamentos de uma sociedade democrática.

A potencialidade do serviço público para lutar contra a exclusão é extensa, mas é subutilizada e pouco coordenada. “Uma das maiores causas das dificuldades encontradas em alguns bairros decorre da pouca presença dos serviços públicos” (CASTEL, 2012, p 565). Castel entende que “o Estado poderia fortalecer seu papel de fiador da coesão social a um custo que não seria exorbitante” (CASTEL, 2012, p 565). Entretanto, isso permitiria uma versão otimista, que entende ser necessário suportar alguns anos ou décadas até que haja a consolidação de um novo sistema de regulação na sociedade pós-industrial. Também permite outra visão “cínica”, que “não acha escandaloso que uma sociedade possa prosperar, aceitando certa proporção de rejeitados” (CASTEL, 2012, p 566). O autor adverte que a prática da ajuda e garantias ao desempregado, necessárias enquanto a sociedade não conseguir oferecer outra opção de inclusão, não deve limitar-se à atenuar efeitos, deixando o questionando político e da organização da sociedade (CASTEL, 2013, p 306-7).

A terceira possibilidade seria o reconhecimento da perda de centralidade do trabalho, a perda de relevância do trabalho assalariado. Nessa opção podem ser propostas alternativas, como a economia social, o terceiro setor, a mercantilização de tudo (como pagar para alguém levar o cachorro para passear) e até “o fim do trabalho”. Mas as atividades do chamado “terceiro setor” não ocorrem em escala suficiente para

¹⁸ Castel exemplifica com uma organização em que a “caderneta” do empório (crédito), venda de roupas usadas, pequenos serviços, a cotização para o enterro, o acolhimento aos despejados, a solidariedade dos bairros, permitem a sobrevivência dos proletários.

absorver a queda do trabalho industrial tradicional e tem remuneração bastante inferior ao emprego industrial extinto (CASTEL, 2012, p 571-9).

O autor ainda analisou criticamente a questão de “O fim do trabalho”, muito discutida na época em que escrevia o livro *Metamorfoses da Questão Social*. Concordou com a diminuição do trabalho socialmente necessário, que ainda poderá acentuar-se com a automatização, a robótica e a informática, mas não com o seu fim. Poderia ser visto como uma emancipação, se considerar que nem todo trabalho é prazeroso, mas por outro lado, é ameaçador e angustiante, pois o fundamento da identidade nos últimos duzentos anos, para o sentimento de pertencimento para as proteções, é o trabalho. O trabalho não acabou e nem teve (tem) apenas como papel prover o salário, a renda. O trabalho continua sendo uma referência não apenas econômica, tem importância psicológica, cultural e simbólica, comprovadas pela reação dos que não o tem. O autor observou que se questionássemos os desempregados e os jovens, constataríamos que eles continuam a reivindicar trabalho, emprego, demonstrando, mais uma vez, o quanto é necessário para a autoestima, ao sentimento de pertencimento, à segurança, uma identidade na sociedade do trabalho. Castel defende o emprego, a segurança social, que foram criadas e conquistadas penosamente e ao longo de muito tempo. Considera a regulação do Estado necessária, observando as condições atuais e enquanto não houver outra forma de criar identidade, inserção social. Essas regulações são a única opção capaz de limitar o mercado, evitar o aprofundamento das desigualdades sociais e evitar a ruptura do tecido social, o processo de desfiliação (CASTEL, 2013, p 304-7).

A quarta possibilidade é a distribuição do trabalho socialmente necessário. Castel, propõe a divisão do trabalho socialmente útil, do recurso raro, alertando que não se trata de uma operação simples ou contábil, solicitando uma negociação e aceitação pelos diferentes interessados. Ele considera ser necessário se colocar no mesmo plano de igualdade a defesa da remuneração do trabalho e do capital. Entre os Estados, é necessária a instituição de uma convergência no domínio social, pois não se trata apenas de uma questão interna a um país (CASTEL, 2012, p 580-9). Observando que a jornada de trabalho já foi de sessenta horas semanais, chegando a quarenta (ou menos, em alguns países europeus), o que permitiu ao ser humano desenvolver outras atividades, indaga-se sobre a importância dessa solução. Isso permitiria que mais pessoas tivessem empregos e os empregados tivessem mais tempo livre, o que beneficiaria a todos. Mas se mantivermos a mesma jornada, estaremos onerando os mais vulneráveis da sociedade, os que ficam sem empregos, os jovens que não conseguem inserir-se na sociedade do trabalho. (CASTEL, 2013, p 304-7).

Para esse autor, o poder público é o único capaz de construir pontes entre os dois polos de individualismo, de impor um mínimo de coesão à sociedade, de evitar a ruptura entre trabalho e proteção. O Estado não deve omitir-se diante da proposta do mercado autorregulado e da globalização, que seguem uma lógica que desperdiça pessoas, condenando-as à inutilidade, e não comporta o mínimo de coesão e preservação da sociedade (CASTEL, 2012, p 590-610).

6 - Considerações finais

Como visto, a imagem do desemprego e do desempregado subjacente às estatísticas e aos seguros desemprego é fruto de uma longa construção histórica. Nesse processo (longo, enfatizamos), o “vagabundo” transformou-se em trabalhador sem emprego, a quem o Estado deveria proteger no momento da falta de trabalho, dando lugar à construção dos seguros-desemprego. Em seu auge, nas três décadas que se seguiram ao final da II Guerra Mundial, Keynes, segundo Gautié (1998, p 77), teve papel central para fornecer a base teórica e a justificativa para a intervenção pública

nesse campo, associando o estímulo à atividade econômica ao direito ao trabalho, reunindo o econômico ao Estado Providência. Por esse motivo, a desconstrução da categoria *desemprego* afeta a ciência econômica como referência da intervenção pública.

Castel nos mostrou como, nessas mesmas três décadas, foi construída uma sociedade com base no assalariamento – a chamada sociedade salarial –, pilar da coesão social então existente. Nesse período, o seguro desemprego era garantido aos trabalhadores que, independentemente de sua vontade, tivessem perdido seu trabalho e que estivessem dispostos a rapidamente se integrarem no mercado de trabalho. Eram tempos de taxas de desemprego relativamente baixas, a tal ponto que a literatura considera que as principais economias viviam situação de quase pleno emprego.

A realidade da sociedade contemporânea é bem outra. Taxas elevadas de desemprego são a norma, de modo que o desemprego de longa duração passou a fazer parte da situação de milhões de trabalhadores no mundo. Os seguros desempregos, que não contemplavam essa situação em sua arquitetura, não dão conta dessa nova realidade. E ao mesmo tempo em que discute soluções para minimizar o desemprego e para assistir aos que perderam totalmente seus direitos – pois estão afastados há muito tempo do vínculo que lhes permitia tê-los, o salário – ressurgem em parte a argumentação que separava, no passado, o “bom” do “mau” pobre, tornando atual o comentário de Castel sobre como o “vagabundo” era visto anteriormente. O chamado “vagabundo” – na maioria das vezes, tratava-se de um trabalhador que vivia a instabilidade do emprego, em busca de uma ocupação que se esquivava – era visto como indigno de receber ajuda porque era válido para o trabalho e por ser um forasteiro.

Esse mesmo autor, se manifesta sobre o avanço da “auto regulação do mercado”, que leva à desmontagem de um sistema de proteção, à desestabilização de empregos, à instalação da precariedade principalmente entre jovens, invalidando pessoas, criando diversas categorias de ‘inempregáveis’ (os supranumerários de hoje), indagando: “teremos chegado a uma quarta etapa de uma história antropológica da condição do assalariado, etapa em que sua odisseia se transforma em drama?” (CASTEL, 2012, p 496). Tal como visto na última parte deste artigo, este autor defende que o Estado não pode se omitir com relação ao desemprego, pois o vínculo salarial continua a ser o vínculo que concede pertencimento na sociedade contemporânea. Com isso os autores deste artigo concordam plenamente.

BIBLIOGRAFIA

CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário*. 10.ed. Petrópolis, RJ: Editora Vozes, 2012.

_____. *As transformações da questão social*. In: *Desigualdade e a questão social*. 4. ed. São Paulo: EDUC, 2013.

FOUCAULT, M. *História da loucura na idade clássica*. 9.ed. São Paulo: Perspectiva, 2010.

GAUTIE, J. Da invenção do desemprego à sua desconstrução. *Mana*, Rio de Janeiro, v. 4, n. 2, out. 1998. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-93131998000200003&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 12 maio 2014.

MONTEIRO, J. K.; ABS, D. (Orgs.). *Desemprego e saúde mental: pesquisas e práticas clínicas de atendimento psicológicos*. Viamão: Entremeios, 2009.

TOPALOV, C. A invenção do desemprego: reforma social e moderna relação salarial na Grã-Bretanha, na França e nos Estados Unidos no início do século XX. *Dados: Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v. 33, n. 3, 1990.

Cidade de São Paulo: Mudanças Recentes da Economia Metropolitana

Ricardo Carlos Gaspar

Professor do Departamento de Economia da PUC-SP

Mestre e Doutor em Ciências Sociais pela PUC-SP

E-mail: ricgaspar@gmail.com

Cimar Alejandro Prieto Aparicio

Doutor em Demografia pela Universidade Estadual de Campinas-UNICAMP

E-mail: cimar.aparicio@gmail.com

Resumo

O presente texto aborda aspectos econômicos e políticos relevantes derivados da nova morfologia do grande aglomerado urbano que constitui São Paulo, cuja configuração atual adquiriu expressão a partir do último quartel do século passado. Na primeira seção, recuperamos alguns condicionantes históricos relacionados às políticas de ajuste recessivo dos anos 1980-90 e suas implicações no Brasil e na região metropolitana paulista. Logo, identificamos as principais dinâmicas metropolitanas associadas à globalização e suas manifestações em São Paulo, para, na sequência final, analisar mais de perto as novas determinações que se desenham na cidade de São Paulo, produzindo como resultante o reforço, em bases muito alteradas, de sua centralidade, daí extraíndo algumas conclusões gerais para construir uma política de desenvolvimento regionalmente equilibrada no Brasil.

Palavras-chave: economia metropolitana; desenvolvimento regional; reestruturação produtiva; globalização; cidade de São Paulo.

City of São Paulo: recent metropolitan economy changes

Abstract

The present article discusses relevant economic and political characteristics derived from the new morphology of the great urban agglomerate that constitutes São Paulo, whose actual configuration has obtained expression since the last quarter of the past century. The first section recovers some historical conditions related to recessive adjustment politics of the years 1980-90 and their implications in Brazil and São Paulo metropolitan region. Then, we identify the principal metropolitan dynamics associated to globalization and its manifestations in São Paulo. Following we proceed to a closer analysis of the new determinations producing effects in the city of São Paulo, strengthening, in a very differentiated basis, its centrality, and express some general conclusions aimed to formulate a regionally balanced development policy in Brazil.

Key Words: *metropolitan economy; regional development; productive restructuring; globalization; city of São Paulo.*

Introdução

A maioria dos investigadores urbanos na atualidade concebe as (grandes) cidades como a escala relevante na qual os atributos globais da economia contemporânea são concebidos e materializados. Na realidade, o âmbito econômico, político e social das modernas metrópoles (as “megacidades”) continuamente transcendem os limites de jurisdições locais, usualmente referenciados aos centros da cidade-núcleo (*downtown city core* ou *central business district*), os quais têm sido o ponto focal dos estudos tradicionais de economia urbana.

A contínua regionalização dos centros urbanos acompanha as profundas transformações da economia contemporânea, sobrepondo – quando não substituindo – o papel industrial originário das cidades pelo aprofundamento de suas características terciárias. São tendências universais que em cada lugar assume características particulares. A cidade de São Paulo é um bom exemplo dos vetores atuais da economia globalizada e seus impactos em urbanidades compactas, historicamente constituídas em função da indústria, em países em desenvolvimento. Contudo, aqui o setor manufatureiro *não* é inteiramente deslocado pelos serviços. Mais precisamente se observa uma profunda reestruturação da economia urbana, reconfigurada e realocada majoritariamente no espaço regional de entorno a cidade de São Paulo e seus limites metropolitanos originários, ainda carente de um diagnóstico mais preciso. Constitui uma nova espacialidade urbana, conectada com os processos de urbanização planetária, de reestruturação produtiva, com a disseminação das tecnologias de informação e comunicação, e com a hegemonia do capital financeiro e suas interações com o capital imobiliário – rumo ao qual grande montante do excedente financeiro da economia mundial é direcionado.

Não obstante, é preciso sublinhar que a reestruturação (e a diminuição do peso) da indústria no Brasil sofre presentemente os efeitos deletérios de circunstâncias macroeconômicas negativas, motivadas por fatores tanto internos, quanto externos a economia do país. O artigo não analisa tais perspectivas, porem reconhece que, no médio e longo prazo, semelhante situação deve exercer influência duradoura negativa sobre a configuração produtiva regional e nacional.

Com a adoção das premissas anteriores como tela de fundo, o presente texto aborda aspectos econômicos e políticos relevantes derivados da nova morfologia do grande aglomerado urbano que constitui São Paulo, cuja configuração atual adquiriu expressão a partir do último quartel do século passado. Após esta introdução, na primeira seção recuperamos alguns condicionantes históricos relacionados às políticas de ajuste recessivo dos anos 1980-90 e suas implicações no Brasil e na região metropolitana paulista. Logo, identificamos as principais dinâmicas metropolitanas associadas à globalização e suas manifestações em São Paulo, para, a seguir, analisar mais de perto as novas determinações que se desenham na região metropolitana de São Paulo, produzindo como resultante o reforço – em bases alteradas - de sua centralidade, daí extraindo algumas conclusões gerais para a materialização de uma política de desenvolvimento regionalmente equilibrada no Brasil.

Aspectos históricos remotos e recentes

A primazia urbana que leva à atual centralização metropolitana encontra eco profundo na realidade da América Latina, pois, aqui, a projeção do mundo europeu, mercantilista e burguês fez com que, a partir do século XVI (sobretudo em sua porção hispânica, e mais tarde na América portuguesa), as cidades assegurassem a imposição da cultura europeia, dirigissem o processo econômico e delineassem o perfil das regiões sobre as quais exerciam influência – no limite, toda a área latino-americana (Romero, 2009: 41-2). Os espanhóis acentuam o caráter da cidade como empresa racional, enquanto os portugueses, norteados por uma política de feitorias, de que só se desapegariam no século XVIII, criaram cidades irregulares, adaptadas aos contornos da natureza costeira (Holanda, 2006: 95-9). Porém o papel centralizador urbano, já precocemente estabelecido, se reforçou continuamente ao longo de toda a história do subcontinente.

A eclosão sócio demográfica, que remete à Revolução Industrial e que, na América Latina, está associada à massificação provocada pela intensa migração rural-urbana de fins do século XIX e primeiras décadas do XX, provocou – como em todo o mundo –, radicais transformações no cotidiano das populações, assim como em suas formas de sentir e pensar. Algumas dessas alterações foram para pior: os serviços públicos se tornaram mais deficientes, as distâncias mais longas, o ar mais impuro, a psicologia social extremamente tensionada, as desigualdades exacerbadas, os ruídos mais ensurdecadores. “Mas ninguém – ou quase ninguém – quis nem quer renunciar a cidade. Núcleos de concentração de forças, as cidades exerceram cada vez mais influência sobre a região e o país” (Romero, 2009: 364). Viver nela se transformou em um direito, “o direito de desfrutar dos benefícios da civilização, de gozar do bem estar e do consumo, quiçá o direito de submergir em um determinado estilo excitante de alienação” (*idem, ibidem*). Há que agregar: “viver nela” quer dizer, pelo menos, “sob seus influxos”, pois a excessiva densificação e os altos índices de urbanização em muitas regiões do mundo levam ao crescimento das cidades médias, as quais vivem, em grande medida, sob o poder gravitacional das metrópoles.

No Brasil, os impactos das políticas de ajuste macroeconômico aplicadas a partir do início da década de 1980 foram sentidos em profundidade, particularmente na região metropolitana de São Paulo (RMSP). Os planos de austeridade incidiram fortemente sobre uma estrutura produtiva diversificada e integrada, erigida de forma contínua, com decidido apoio estatal, entre 1930 e 1970. Nesse período, a atualização histórica do país foi rápida, em termos internacionais, resultando em incremento demográfico, expansão e diversificação do consumo, elevação dos níveis de renda e difusão dos meios de transporte modernos (automóvel e transporte de carga por rodovias), junto a uma divisão do trabalho muito mais complexa. Na esfera regional, a pesada herança colonial de desigualdades foi reproduzida sob as novas condições, com a região Sudeste – e, em parte, a Sul – se distanciando do resto do Brasil em todos os indicadores de comportamento econômico, geração de empregos e qualidade de vida.

A urbanização brasileira seguiu ritmo acelerado, concentrando gente e recursos em metrópoles e cidades médias, em escalões seletivos do território nacional. O país só conseguiu superar, em boa medida, a grave crise das duas décadas finais do século passado na segunda metade dos anos 2000. O Brasil emerge do abalo bastante modificado em relação aos parâmetros vigentes ao longo da maior parte do século XX, tanto na ação do Estado, quanto na organização produtiva e na composição social predominante (Gaspar, Aparicio e Bessa, 2015). Nesse contexto, do ponto de vista territorial, coloca-se em relevo a centralidade urbana, a qual, no Brasil contemporâneo, “se estende para além das cidades grandes e médias, estruturando espaços regionais amplos e diversos” (Brasil, 2008: 49).

O padrão histórico do desenvolvimento brasileiro ocorreu sempre de maneira muito concentrada, incapaz de valorizar de forma equânime a diversidade regional do país (Pochmann, 2009: 59-69). A partir de 1980, com as políticas de desconcentração produtiva (abandonadas nos anos 1990) e a ênfase exportadora, outras regiões do país adquiriram importância na composição do Produto Interno Bruto (PIB) regional. Em que pese tal fato, a participação de cada região, no período 1996-2006, ainda revelava nítido predomínio do Sudeste, com mais de 50% do valor total do PIB nacional (IPEA, 2009: 402). Ao longo desse processo, a primazia urbana se viu continuamente reforçada, como analisaremos a seguir.

Polaridade espacial e centralização: o caso de São Paulo

Na dimensão atual do capitalismo, longe de perderem relevância frente aos processos associados a globalização, as metrópoles, no Brasil, experimentam mudanças profundas em seu tecido urbano e produtivo, que fortalecem – em uma nova configuração – sua polaridade econômica e demográfica. A própria ONU reconhece o protagonismo dos grandes aglomerados urbanos na economia global de nossa época, resultado dos emergentes vínculos entre o crescimento das cidades e os novos parâmetros da atividade econômica, organizada em sistemas (*clusters*) regionais (UN-Habitat, 2010: 8-10).

Na verdade, entendimentos recentes mais esclarecidos sobre a temática urbana no mundo dão conta de que a centralidade da aglomeração (a cidade) constitui apenas uma das dimensões morfológicas da urbanização capitalista. Como resultado de um processo histórico que atravessou todo o século XX e se intensificou numa escala inédita no último quartel do século passado, a urbanização – como Henri Lefebvre (1991-1991) já compreendia há cinquenta anos - se tornou global e completa, envolvendo territórios desmedidos que se espraiam muito além das concentrações urbanas, quaisquer que sejam seu volume ou extensão (Brenner, 2014). A cidade se esfacela internamente, isto é, perde a sua forma clássica, fragmentando-se em diversos polos com suas configurações de centro-periferia específicas, e “explode” no espaço circundante, cujo alcance abarca vastas porções de seu antigo hinterland e diversas escalas geográficas. Semelhante transbordamento da urbanização aniquila as diferenciações entre cidade e campo, e vincula diretamente economias locais e regionais aos fluxos transnacionais de insumos, commodities, trabalho e capital.

Contudo, a urbanização planetária não aniquila as diferenças de escala e as peculiaridades de padrões específicos de cidades, que exigem estratégias adaptativas de governabilidade. Tanto no Brasil como no mundo, o fenômeno da agregação territorial de amplos espaços urbanos extrapola os limites das antigas delimitações metropolitanas, provoca o inchaço da periferia pobre e agrava a segregação sócio-espacial. Em especial, a metrópole de São Paulo assiste a transformação acelerada de seu tradicional *status* econômico-industrial na direção de uma polaridade não somente econômica, mas marcadamente política, administrativa e cultural. Seu crescimento vertiginoso no século XX, resultado da intensa acumulação fordista (em seguida ao auge do café) que caracterizou boa parte do período, se traduziu nos planos urbanísticos e viários das décadas de 1930 e 1940, bem como na implantação da indústria automobilística, na segunda metade da década seguinte, que representaram decisivos pontos de inflexão em sua trajetória rumo a liderança na industrialização do país. Porém, a capital paulista, desde os anos 1990, se consolidou como centro prestador de sofisticados serviços corporativos e financeiros. O Estado de São Paulo caracteriza-se precisamente pela presença do mais amplo e complexo sistema de cidades do Brasil, conformando-se em

seu território uma intensa rede de articulações funcionais, nucleada pelo espaço de fluxos e relações que se estabelece no entorno da RMSP.

A contínua regionalização dos centros urbanos acompanha as profundas transformações da economia contemporânea, sobrepondo – quando não substituindo – o papel industrial originário das cidades pelo aprofundamento de suas características terciárias. A cidade de São Paulo é um bom exemplo das tendências atuais da economia globalizada e seus impactos em urbanidades compactas, historicamente constituídas em função da indústria, em países em desenvolvimento. Contudo, aqui o setor manufatureiro não é inteiramente deslocado pelos serviços. Mais precisamente se observa uma profunda reestruturação da economia urbana, reconfigurada e relocada, como já ressaltamos, em boa medida no espaço regional nucleado pela cidade de São Paulo, que extrapola os limites metropolitanos originários. Tal mudança constitui uma nova espacialidade urbana, conectada com os processos de reestruturação produtiva, a disseminação das tecnologias de informação e comunicação, e a hegemonia do capital financeiro e suas interações com o capital imobiliário – rumo ao qual grande montante do excedente financeiro da economia mundial é direcionado (Harvey, 2011; Somekh e Gaspar, 2012). Podemos afirmar que esse espaço regional ampliado segue muito de perto as tendências globais na direção de uma completa urbanização de alcance planetário (Brenner, 2014). Semelhante ao chamado, aqui no Brasil, processo de metropolização do espaço (Lencioni, 2015a).

A Região Metropolitana de São Paulo constitui o polo hegemônico de uma rede urbana, estadual, nacional e subcontinental, que multiplica centros regionais subsidiários, dotados de crescentes atributos econômicos, sociais e culturais, em áreas nas quais a metrópole dominante não mais possui condições ou interesse de capitalizar para si. A direção central do movimento de urbanização, desde os anos 1990, é claramente hegemônica pelo setor financeiro e as atividades a ele agregadas no conjunto do sistema econômico. Tal fenômeno, por sua vez, está correlacionado à desregulação geral e à concentração da renda que lhe é inerente, bem como a informalidade e a precarização das atividades produtivas de baixo valor agregado. Trata-se do conjunto de atividades de gestão do capital, que envolve tarefas materiais e simbólicas, cujo epicentro, no Brasil, está no município de São Paulo. Como outras regiões metropolitanas consolidadas (tradicionais) do mundo, a capital e a RMSP vêm perdendo peso no Produto Interno Bruto - PIB, pressionadas pela contínua queda na participação da indústria paulista na economia regional e nacional (Tabela 1 e Gráfico 1).

Tabela 1 - Participação no Produto Interno Bruto - 2000-2010 - Brasil, Região Metropolitana de São Paulo e Município de São Paulo

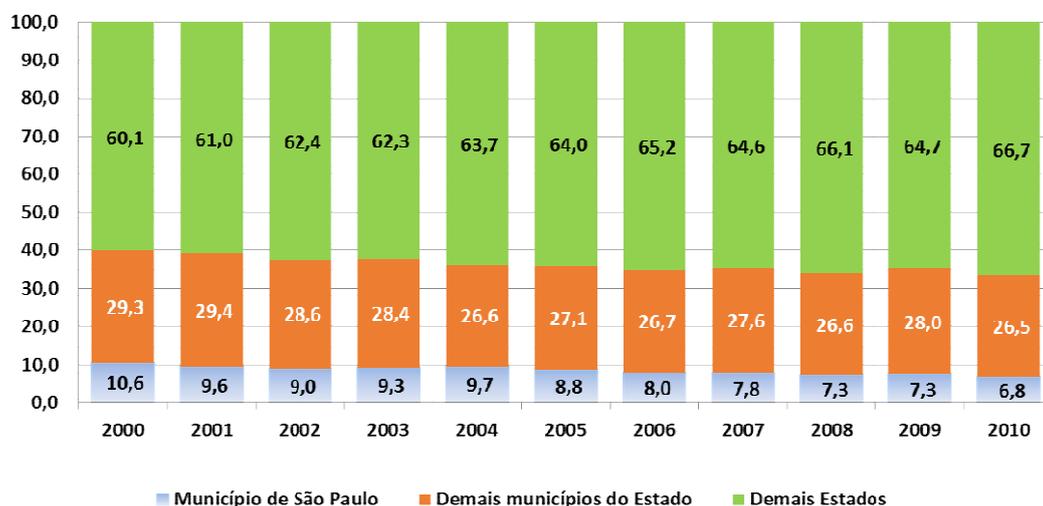
Grandes Regiões e Unidades da Federação	Participação no PIB (%)	
	2000	2010
Brasil	100	100
Sudeste	58,3	55,4
Minas Gerais	8,5	9,3
Espírito Santo	2,0	2,2
Rio de Janeiro	11,8	10,8
São Paulo	36,0	33,1

RMSP	20,6	18,6
Município de São Paulo	13,6	11,8
RMSP sem MSP	7,0	6,8
Interior do Estado	15,3	14,5

Fonte: IBGE, Fundação Seade. Elaboração dos autores.

Além do componente financeiro e das políticas recessivas e neoliberais aplicadas pelo governo brasileiro nos anos 1980 e 1990, a trajetória da São Paulo metropolitana nas décadas recentes reflete a opção das empresas tecnologicamente mais avançadas, com maior coeficiente de agregação de valor, de fortalecer a concentração de empregos e da produção nas regiões sul e sudeste do Brasil. Referimo-nos a indústrias, intensivas em capital, de material elétrico e de comunicações, de material de transporte, química, de informática e de papel, entre outras. Para elas, o que conta é a proximidade dos mercados consumidores, o acesso a melhor infraestrutura e a mais alta qualificação da mão de obra: por isso a preferência da maioria por localizar-se nas cercanias da capital paulista. Isso serve também para o setor de serviços (como os complexos educacionais e de saúde) e o comércio atacadista. Empreendimentos produtivos mais tradicionais, trabalho-intensivo – como a indústria têxtil, de alimentos e de calçados – percorrem o caminho inverso, de desconcentração produtiva, rumo a outras regiões do Estado ou do país. Nas regiões de Campinas e Sorocaba, mais próximas da RMSP, houve também o avanço de indústrias tecnologicamente avançadas na década de 2000 (Aparicio e Kalemkarian, 2013).

Gráfico 1 - Participação do Município de São Paulo no Valor Adicionado da Indústria do Brasil (em %) - 2000-2010

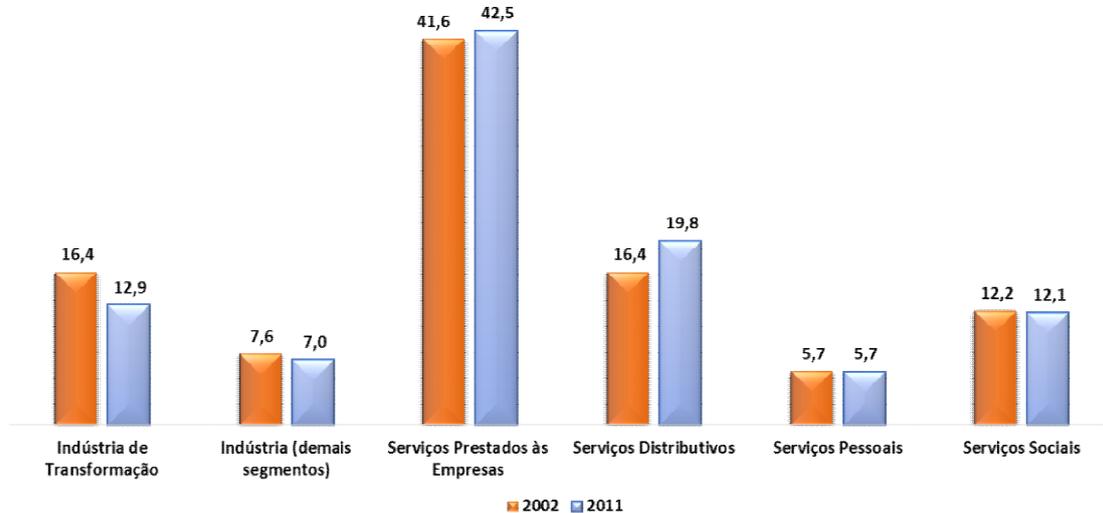


Fonte: IBGE, Fundação Seade. Elaboração dos autores.

O evidente processo de terciarização do município de São Paulo (presente em outras metrópoles mundiais; ver Scott, 2012) não pode aqui ser sinônimo de desindustrialização, pois, no segmento de serviços, os serviços de natureza empresarial ligados à esfera produtiva adquirem importância decisiva. No Gráfico 2 pode-se observar nitidamente o crescimento dos serviços distributivos, associados a atividades

de comércio, transporte e telecomunicações, bem como o elevado peso dos serviços prestados às empresas, com destaque para os serviços financeiros e de informação, na distribuição do valor adicionado no município de São Paulo.

Gráfico 2 - Distribuição do Valor Adicionado por segmentos de atividade econômica (em %) - 2002-2011 - Município de São Paulo

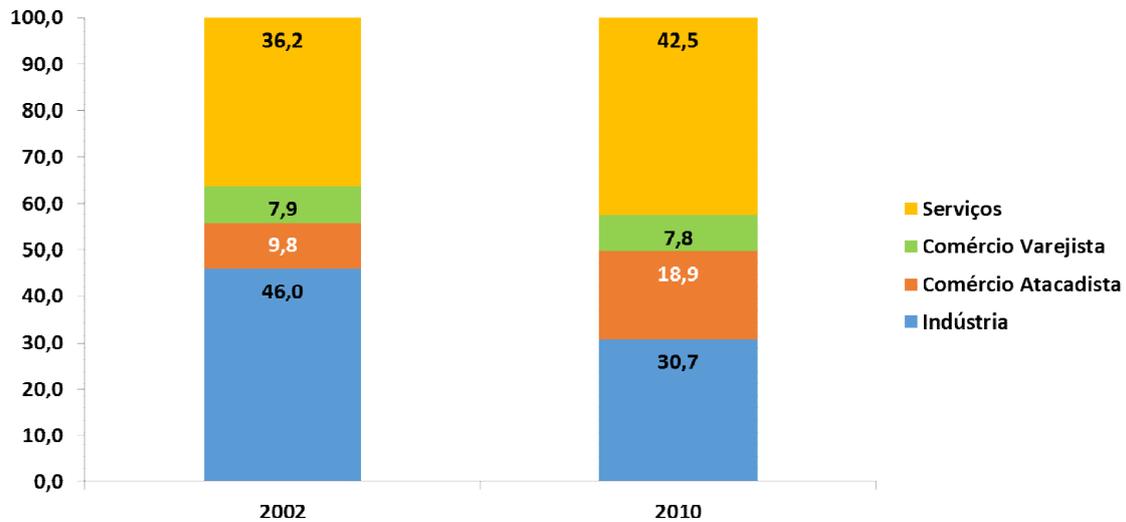


Fonte: Fundação Seade. Elaboração dos autores.

No Gráfico 3, por sua vez, visualiza-se – na capital paulista - a sensível redução do peso da indústria em termos fiscais. Com a queda do produto industrial, o município de São Paulo precisa contar cada vez mais com as receitas próprias, como o Imposto sobre Serviços (ISS) e sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU) (Gráfico 4).

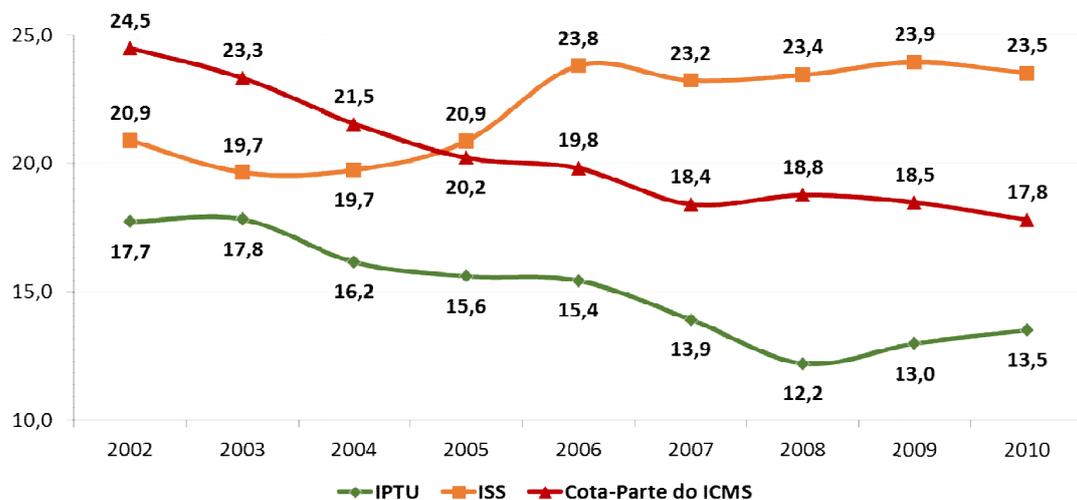
Contudo, o crescimento do terciário avançado na cidade e na metrópole de São Paulo deve-se, em boa medida, a base industrial pré-existente e aos vínculos que a economia de conhecimento estabelece com a chamada economia real. São novos nexos empresariais dependentes de fluxos de informação produzidos nos núcleos (lugares) mais avançados do sistema. É precisamente a concentração da inovação que hoje mais diferencia a RMSP e seu entorno do restante do país (Lencioni, 2015b).

Gráfico 3 - Distribuição da arrecadação total do ICMS (em %) - 2002-2010 - Município de São Paulo



Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional. Elaboração dos autores.

Gráfico 4 - Participação de receitas selecionadas na receita arrecadada municipal (em %) - 2002-2010 - Município de São Paulo



Fonte: Secretaria do Tesouro Nacional. Elaboração dos autores.

A desconcentração industrial ocorrida nas últimas décadas no Brasil – que causou forte impacto à RMSP – seguiu um padrão hierárquico fundado no grau de inovação e dinamismo; isto é, “quanto mais moderna e dinâmica a atividade em questão, maior sua probabilidade de permanecer - ou mesmo se reconcentrar – na região correspondente a Macrometrópole Paulista” (Abdal, 2009: 55; Matteo, 2008). A integração da indústria com os serviços e o mencionado reforço, em São Paulo, de um terciário avançado, suporte da estrutura de controle econômico exercido a partir da capital, seguem a mesma direção.

O núcleo irradiador das novas dinâmicas urbanas - o setor de serviços produtivos e financeiros - é altamente especializado e globalmente conectado. Embora sua localização ocupe uma pequena dimensão territorial, é desde aí que emanam os padrões contemporâneos predominantes de estruturação social e produção do espaço. A mercantilização se dissemina. A crise do fordismo urbano implicou no predomínio do mercado como mecanismo de coordenação das decisões de uso do solo, aspecto este característico da cidade neoliberal (Abramo, 2012: 36). Assim, o espaço urbano propriamente dito torna-se objeto de inversões diversificadas, o que aumenta a importância das externalidades de toda ordem, associadas a processos não raro massivos de deslocamento de atividades e pessoas (Sassen, 2010). A atividade produtiva é crescentemente descentralizada, mas sua integração e controle dependem de complexos serviços produtivos e financeiros altamente sensíveis a economias de aglomeração, presentes em certos núcleos urbanos do planeta (Sassen, 2001: xxi-xxiii).

Tal dinâmica econômica pode ser observada no chamado “centro corporativo metropolitano” na cidade de São Paulo (Bessa et al., 2012). Essa área corresponde a uma área de 146 km² de elevada densidade urbana, abarcando o chamado “centro histórico”, a Avenida Paulista e o eixo sudoeste (Faria Lima, Berrini e Marginal Pinheiros). O centro corporativo metropolitano recebeu a maior parte dos investimentos anunciados no setor de serviços no município de São Paulo entre 2002 e 2012, sendo que neste último ano concentrava 55,7% dos empregos formais da capital (Bessa, 2014).

A conclusão de um estudo recente afirma, com propriedade:

Contrariando as interpretações mais simplistas da estrutura produtiva do MSP, entendemos que ela se complexificou nos últimos anos. É, ao mesmo tempo, imensamente diversificada e especializada. Diversificada porque contempla praticamente todas as cadeias produtivas. A maior parte da sua competitividade deriva dessa diversidade. E especializada no sentido de ser o principal pólo de produção brasileiro de uma série de atividades – inclusive industriais. Essa especialização em uma diversidade de segmentos explicita a força e o potencial competitivo de uma cidade como São Paulo, o qual, se relacionado a políticas públicas bem feitas, tem tudo para se ampliar (Freire *et. al.*, 2012: 60).

Além da desconcentração industrial, a perda de participação relativa da capital, da RMSP e do Estado de São Paulo no PIB nacional também pode ser creditada à posta em marcha de políticas regionais desconcentradoras (os investimentos do Programa de Aceleração do Crescimento-PAC, do governo federal, e a ascensão do agronegócio), na década de 2000, marcada pela retomada do crescimento do país com forte elevação da renda de setores mais pobres da população. O ciclo expansivo (interrompido em 2013, e desde então em estado de franco declínio) do país esteve ancorado em boa medida no consumo, especialmente das famílias que obtiveram ganhos de renda. Assim, os consumidores, embora se concentrem em metrópoles e capitais, elevaram proporcionalmente mais seu poder de compra em outras regiões, ditas “desfavorecidas”, do território nacional.

É preciso sublinhar, por fim, que a reestruturação da indústria no Brasil sofre, há muitos anos, os efeitos prejudiciais da sobrevalorização cambial, do consequente aumento das importações, do desinvestimento, bem como de um insuficiente dinamismo na incorporação de inovações de processos e produtos. Trata-se de um fenômeno de grave perda de eficiência sistêmica. Corre-se o sério risco de anular o esforço de décadas de construção de uma malha produtiva diversificada e integrada no país. A crise mundial deflagrada em 2008 responde por parte dessas consequências (sobre a crise e o papel central dos EUA na estruturação da economia global contemporânea, ver Varoufakis, 2015). A continuidade de semelhante situação exerce

influência duradoura negativa sobre a configuração produtiva regional e nacional e sua capacidade competitiva. É importante destacar ainda o impacto desfavorável para a indústria brasileira da ausência de uma política industrial e tecnológica consistente, que possibilite ganhos sustentáveis de produtividade e maior presença de produtos manufaturados brasileiros em mercados emergentes. São fatores macroeconômicos e estruturais que incidem fortemente sobre o comportamento industrial no espaço paulistano. Nesse contexto de enfraquecimento da atividade industrial, é relevante que o planejamento econômico dos municípios da RMSP repense as políticas econômicas e fiscais voltadas para as empresas de serviços, a fim de manter e fortalecer um setor terciário altamente diversificado.

Considerações finais

Concluimos, assim, que a polaridade da cidade de São Paulo se renova, assentada em diferenciada base econômica, ao tempo em que também multiplicam seus crônicos problemas. São negatividades que contrastam com um elevado dinamismo econômico e cultural. Resolver esse dilema não depende só dela, mas de outros fatores que lhe são exógenos, ainda que não refratários a sua influência. Exige uma nova política regional no país, objetivando construir uma rede policêntrica de cidades, conjugada aos fins maiores do desenvolvimento nacional (Diniz, 2009).

Em síntese, queremos deixar consignado o inegável papel polarizador da metrópole paulista nas condições da economia brasileira e mundial contemporâneas, pautadas pelo predomínio do trabalho imaterial e dos nexos informacionais presidindo a atividade produtiva, assim como pelo funcionamento das grandes cidades mundiais (aglomerações urbano-regionais) na qualidade de núcleos de comando, produção e difusão de mensagens. Milton Santos resume bem a particularidade da capital paulista: “Agora São Paulo passa a ser a área polar do Brasil, não mais propriamente pela importância de sua indústria, mas pelo fato de ser capaz de produzir, coletar, classificar informações, próprias e de outros, e distribuí-las e administrá-las de acordo com seus próprios interesses. Este é um fenômeno novo na geografia e na urbanização do Brasil” (Santos, 2008: 59).

Estamos conscientes de que levantamentos adicionais são necessários. Outras linhas interpretativas podem surgir. Bem como, frente à complexidade e o dinamismo das mudanças na realidade contemporânea, um monitoramento permanente pode detectar alterações nas tendências vigentes. No entanto, até aqui, cremos ser possível sintetizar: a cidade de São Paulo continua sendo o eixo articulador do crescimento do país, eixo este reconfigurado setorial e espacialmente, atuando em uma totalidade móvel que pode ser associada – entre outras aproximações - ao perímetro metropolitano e macrometropolitano. A distribuição e localização das atividades no interior do espaço metropolitano paulista e sua relação com o contexto da reestruturação econômica aponta mais para a redistribuição das atividades produtivas que para a desconcentração ou dispersão substantivas das funções urbanas centrais. Combater os efeitos perversos da perda de competitividade e da desindustrialização em curso é premissa básica para a recuperação econômica do país, em novos parâmetros de inserção internacional. A partir desse pré-requisito é necessário por em prática estratégias consistentes de planejamento regional. Políticas públicas que incorporem uma visão territorial mais extensiva e integrada permitem projetar padrões diferenciados de uso do solo, vinculados a renovadas territorialidades socioeconômicas em vários planos escalares, principalmente no nível nacional. Incluem ainda a criação ou o fortalecimento de polos regionais alternativos, impulsionados por investimentos públicos e projetos de infraestrutura, ambientalmente sustentáveis. Intervenções espacialmente abrangentes

consistem desse modo o fundamento para lidar eficazmente com os fenômenos em marcha na cidade-região paulista, no âmbito de políticas de desenvolvimento de corte democrático.

Referências Bibliográficas

ABDAL, A. (2009). *São Paulo, desenvolvimento e espaço: a formação da macrometrópole paulista*. São Paulo, Papagaio.

ABRAMO, P. (2012). “La ciudad com-fusa: mercado y producción de la estructura urbana en las grandes metrópolis latino-americanas”. *Revista EURE vol. 38 n° 114*. Santiago, PUC-Chile.

APARICIO, C. A. P. e KALEMKARIAN, M. (2013). “O emprego e a mobilidade do trabalhador na Região Metropolitana de São Paulo”. *1ª Análise, n. 1*.

BESSA, V. (2014). “Emprego e Investimentos na cidade de São Paulo: o papel do centro corporativo metropolitano”. *1ª Análise, n. 17*.

BESSA, V. et al. (2012). “Território e desenvolvimento econômico”. In: COMIN, A.A. et al. (Org.). *Metamorfozes paulistanas: atlas geoeconômico da cidade, v. 1*. São Paulo: Imprensa Oficial/Editora Unesp.

BRASIL (2008). *Estudo da dimensão territorial para o planejamento. Volume III: Regiões de referência*. Brasília, Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

BRENNER, N. (ed.). (2014). *Implosions/explosions: towards a study of planetary urbanization*. Berlin, Jovis Books.

FREIRE, C. T., ABDAL, A. e BESSA, V. Conhecimento e tecnologia: atividades industriais e de serviços para uma São Paulo competitiva. In: COMIN, A. et. al. (orgs.). *Metamorfozes paulistanas: atlas geoeconômico da cidade*. São Paulo, SMDU; CEBRAP; UNESP; Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2012.

GASPAR, R. C., APARICIO, C. A. P. e BESSA, V. C. (2015). “A metrópole de São Paulo: desenvolvimento econômico recente e configuração interna”. In: BÓGUS, L. M. M. e PASTERNAK, S. (orgs.). *São Paulo: transformações na ordem urbana*. Rio de Janeiro, Letra Capital.

HARVEY, D. (2011). *O enigma do capital e as crises do capitalismo*. São Paulo, Boitempo.

HOLANDA, S. B. de. (2006). *Raízes do Brasil*. São Paulo, Companhia das Letras (edição original: 1936).

IBGE. *Regiões de influência das cidades 2007* (2008). Rio de Janeiro, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

IPEA (2009). *Brasil em desenvolvimento: Estado, planejamento e políticas públicas*. Vol. 2. Brasília, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

LENCIONI, S. (2015a). “Urbanização difusa e a constituição de megarregiões: o caso de São Paulo-Rio de Janeiro”. *E-metropolis n° 22, ano 6*.

_____ (2015b). “Região Metropolitana de São Paulo como centro da inovação do Brasil”. *Cadernos Metrópole n. 34*. São Paulo, EDUC.

MATTEO, M. (2008). *Alem da metrópole terciária*. Tese de doutoramento. Campinas, Instituto de Economia da UNICAMP.

POCHMANN, M. (2009). *Qual desenvolvimento? oportunidades e dificuldades do Brasil contemporâneo*. São Paulo, Publisher Brasil.

ROMERO, J. L. (2009). *América Latina: as cidades e as idéias*. Rio de Janeiro, Editora UFRJ.

SANTOS, M. (2008). *A urbanização brasileira*. São Paulo, EDUSP.

SASSEN, S. (2001). *The global city: London, New York, Tokyo*. 2nd edition. New Jersey, Princeton University Press.

_____ (2010). “Cities in today’s global age”. In: *UNESCO. World social science report 2010: knowledge divides*. Paris, UNESCO; International Social Sciences Council.

SCOTT, A. J. (2012). *A world in emergence: cities and regions in the 21st century*. Cheltenham/UK; Northampton/US, Edward Elgar Publishing Ltd.

SOMEKH, N. e GASPAR, R. C. (2012). “Capital excedente e urbanização: o papel dos grandes projetos urbanos”. In: *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais v. 14 n. 2*. ANPUR.

UN-HABITAT (2010). *State of the world’s cities 2010/2011: bridging the urban divide*. Nairobi, UN-Habitat; London, Earthscan.

VAROUFAKIS, Y. (2015). *El minotauro global: Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*. Barcelona, Penguin Random House.

Impact of the National Professional Qualification Program (PNQ) on Income: an Econometric Analysis in Piracicaba/SP-Brazil

Diogo Ferraz

Mestrando em Engenharia de Produção na Universidade Metodista de Piracicaba (UNIMEP)

E-mail: diogo.economia2@gmail.com

Fabiola Cristina Ribeiro de Oliveira

Doutora em Economia Aplicada pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP)

E-mail: fbcoliveira@hotmail.com

Abstract

This paper presents the analysis of the results of the National Program for Professional Qualification - PNQ in Piracicaba/Sao Paulo - Brazil. It analyzed the impact of PNQ on the income of workers. The Theory of Human Capital is presented as a suitable theoretical basis. We used econometric method "diffs-in-diffs", which compares the income of a group of skilled workers with others who did not attend the program. It proved to be rise in income and increased formalization of skilled workers. It was proved the viability of public policy professional qualifications in the municipality.

Palavras-chave: Professional qualification; Income; Econometrics; Difference in Differences Method; Program for Professional Qualification - PNQ.

JEL Code: J2; I2.

Impacto do Programa Nacional de Qualificação Profissional (PNQ) sobre a Renda: Uma Análise Econométrica em Piracicaba/SP

Resumo

Este trabalho apresenta os resultados da análise do Programa Nacional de Qualificação Profissional – PNQ em Piracicaba/SP. Analisou-se o impacto do PNQ sobre a renda dos trabalhadores. A Teoria do Capital Humano se apresentou como embasamento teórico adequado, ressaltando a importância do treinamento na vida dos trabalhadores. Utilizou-se método econométrico “diffs-in-diffs”, que compara a renda de um grupo de trabalhadores qualificados com outro que não frequentou o programa. Comprovou-se elevação na renda e aumento da formalização dos trabalhadores qualificados. Destacou-se a importância da participação de outros agentes sociais. Ficou comprovada a viabilidade da política pública de qualificação profissional no município.

Key Words: *Qualificação; Renda; Econometria; Diferença em Diferenças; Programa Nacional de Qualificação Profissional – PNQ.*

1. Introduction

Several studies have analyzed the importance of education on income and employment (Ashenfelter, 1978; Dehejia and Wahba, 1999). However, there are few studies that analyze the effect of professional qualification in municipalities. These studies are important because the qualification reduces the inconsistency between supply and demand for skilled and experienced workforce and seeking resources to reduce the lag in formal schooling of a relevant part of the economically active population.

The aim of this article is to analyze the impact of the public policy of professional qualification, through the Plano Nacional de Qualificação Profissional – PNQ, or in English Program for Professional Qualification, in the municipality of Piracicaba, Sao Paulo State – Brazil in 2011. Moreover, we want to investigate the effect of the types of qualification courses (administrative, cargo driver, receptionist and others) on income. To achieve the proposed objectives, we propose to estimate the effect of public policy on the income of skilled workers in relation to those who did not participate in the program. In addition, the model highlighted the differences in salary earnings by type of course offered. The Human Capital approach proved to be the theoretical framework favorable to the hypotheses of the econometric model. The results of the model are in accordance with the theoretical basis and with the educational rates of return investigated in the literature.

We emphasize the need to analyze the impact of public policies in order to justify government spending on the programs offered by the Brazilian State. Moreover, there is still a lack of empirical estimates about professional qualification programs in the country, especially at the municipal level. This study is justified by estimating the impact of public investment on human capital in a recent period and by comparing the effect of a public policy with municipal and federal public investment. We seek to answer to what extent short courses influence income generation. This paper is divided into four other sections beyond this introduction. The second section discusses the literature review on education and policies for employment and income generation. The third explains the database and the method. The fourth estimates the results of the econometric model. The fifth section presents the conclusion of the paper.

2. Literature review

2.1 Education and professional qualification in Brazil

Studies have analyzed the role of education and professional qualification on income, occupation and formalization of the workforce (Ashenfelter, 1978; Lalonde, 1986; Dehejia and Wahba, 1999), especially in developing countries. In countries where industrialization is still necessary, the qualification of the workforce becomes increasingly important. Besides the monetary capital, investments in physical capital and determination of the working day, the quality of the economic agents is fundamental to the promotion of income and permanence in the formal market. The introduction of technologies reveals the need to absorb new technical skills and transforms labor relations, from purely quantitative structures and physical strength to qualitative relations that value educational accumulation.

Investment in the qualification and training of labor as well as the diffusion of knowledge act as forces of convergence for the reduction of income inequality (Piketty, 2014, p. 27). By acquiring educational foundation and work experience, investment in human resources is provided. According to Schultz (1961), the investment in human

capital extends the possibilities of the individuals, besides providing gains to income, health, quality of life, productivity and to contribute to the promotion of economic development. For Mincer (1974) there is a positive and linear correlation between education, experience and workers' income. Becker (1994) states that the growth of countries is conditioned by educational abundance, among other variables. The amount of human capital, technology, and productivity that the nation enjoys defines the dynamics of wealth growth, propitiating the development of research and technology, as well as attracting new investments to the country.

Technology and education are directly proportional, which increases the importance of professional qualification becoming easier the use and absorption of new technologies, generating greater productivity and providing better critical analysis in risk and decision-making environments. In this context, public investment in qualification and training of labor is essential, since public educational policies increase the chance of citizens remaining in the labor market.

The availability of educational resources is linked to investment in physical and human capital, which requires rates of return that make up the opportunity cost of the service (Barros et al., 2001). Estimating educational rates of return enables public and private investments according to high rates of return to the citizen and society, and vice versa. Table 1 summarizes the estimates some studies.

Table 1 - Summary of estimates of the rates of return of education in Brazil

Research	Database	Method	Characteristics	Return (%)
Leal and Werlang (1991)	PNAD (1976 - 1989)	Mincer's Equation	Men / Women	15.0
Kassouf (1994)	Pesquisa Nacional de Saúde e Nutrição	Heckman's Model	Men	7.3
			Women	8.5
Barros et al. (1999)	PPV (1996 - 1997)	Control variables (race / sector / experience)	Omission variables	13.0
			Insertion variables	10.0
Soares and Gonzaga (1999)	PNAD (1988)	Duality in the labor market	Primary sector	11.8
			Secondary sector	23.4
Sachida et al. (2004)	PNAD (1992 - 1999)	Several methods: Heckman; OLS pseudo panel and Garen cross section	Heckman's Model	14.7
			OLS pseudo panel	17.3
			Garen cross section	19.3
Resende and Wyllie (2006)	PPV (1996 - 1997)	Enhanced measures of experience and quality of education	Women	12.6
			Men	15.9
Barbosa Filho and Pessôa (2008)	PNAD (1981 - 2004) e Censo Demográfico (2000)	Internal Rate of Return per Cycles	0 to 4 years of study	9.8
			4 to 8 years of study	14.8
			8 to 11 years of study	13.9
			>11 years of study	13.8

Source: Prepared by the authors

When detecting educational returns, we explain the income distribution, which depends on the distribution of schooling. According to Barros and collaborators (2007), the speed of growth of average schooling reaches the reduction of school inequality and income. The authors showed that, between 2001 and 2005, changes in schooling determined 40% of the fall in inequality in labor remuneration and 20% in the reduction of the inequality of the Brazilian per capita family income. A brief overview of educational returns demonstrates the importance of education in Brazil.

Leal and Werlang (1991) used the Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD / IBGE (1976 to 1989) and found high returns of 15% or more. The research presented by the authors is limited in the question of sample selectivity. Kassouf (1994) advanced the model of Heckman (1974, 1979), using the Pesquisa Nacional sobre

Saúde e Nutrição - PNSN / IBGE (1989), through the sample selectivity method, the rate of return was 7.2% for men and 8.5% for women. Soares and Gonzaga (1998), using PNAD (1988), estimated rates of 11.8% for sectors with worse quality of jobs compared to a return of 23.4% for sectors with better quality. Barros and collaborators (1999), through the Pesquisa sobre Padrão de Vida - PPV / IBGE (1996/97), estimated a salary increase of 10% controlling experience, sector, skin color, etc. With the same sample, Resende and Wyllie (2006) estimated rates of 12.6% for women and 15.9% for men.

For Menezes-Filho and Picchetti (2001), in 1977, if Brazil eliminated educational inequalities, the wage inequality would be 50% lower. Moreover, the gains associated with education declined from 17% (1977) to 14% (1997), which can be explained by the increase in people with primary and secondary education, and the reduction of school inequality in higher education.

These estimates show us that there is no consensus on estimates of income education. In addition, no work estimated educational returns for the Brazilian municipalities or applied the econometric method of difference in differences. The change in educational rates of return in Brazil occurs due to the variation of time surveys, the estimated econometric models and the use of different databases. This reinforces the importance of this article in estimating the return of professional qualification on workers' income.

This paper contributes to presenting unprecedented estimates of the impact of a municipal public policy on workers' income. Policies to combat unemployment and income distribution have become a priority in the governmental agendas of both rich and poor countries. Financial crises have impacted different regions of the world in different ways (Salm and Fogaça, 1998). Professional qualification as a complement to formal education is a vital tool for productive agents, guaranteeing them a better chance of remaining in the formal labor market and increasing productivity (Dedecca, 2002, p.60; Castro and Macedo, 1998, p. 224; Ackerman, 1998, p. 218).

2.2 Public Policy on Professional Qualification in Brazil

Social Welfare and the goal of full employment are dynamic factors in the emergence of public employment systems in several countries, although in Brazil the process of transforming the agrarian economy into an urban and industrial economy has maintained social and economic inequality as a characteristic of society. After the 1988 Constitution, the development of public employment policies began. After 1996, public investments were oriented towards human capital, in order to improve the quality of workers or reorient them to new occupations in the labor market. The Sistema Nacional de Emprego – SINE disseminated public policies of orientation, training and professional qualification, providing better use of technical skills, increasing the survival of workers in the labor market and improving productivity and profits (Moretto, 2010; Cacciamali, 2005; Hoffmann, 2001; Barros et al., 2000; Moretto, 1999; Castro and Macedo, 1998; Hoffmann and Duarte, 1972).

The Plano Nacional de Qualificação Social e Profissional – PNQ had as a strategy the integration of employment, labor, income, education and development policies, although some studies point out that this type of public policy is not enough to reduce poverty and inequality of workers, with a timid impact on the increase of probability of job (Moretto, 2010; Peixoto, 2008; Cacciamali, 2004; Carmo, 2003). In addition, municipal governments in large and medium-sized cities began to formulate

agreements for professional qualification with their own resources. This is because, often federal resources were insufficient to contain the demand of workers.

Technical education prepares workers with low educational attainment who are at risk of becoming structural unemployed. Public policies of professional qualification aims to insert or reinsert workers in the labor market or to enable the generation of income. However, this type of program considers that skills alone do not create jobs, but it is an essential component for public policies that want to develop the economy, due to the fact of the mix of products that an economy makes constrains the occupational choices, learning opportunities (Hartmann et al., 2017).

The PNQ aims to meet a minimum target of 20% of the economically active population at the end of its execution. According to Lessa (2011), the average attendance of the program was 100,000 workers per year throughout Brazil. This demonstrates that the PNQ does not reach the goal stipulated by the Federal Government. The target audience of the program are people in conditions of social vulnerability, for example, black people, women and people with low income and schooling. Lessa (2011) states that the program has served many women and blacks. However, the average schooling of those served by the program is 7.4 years of study, and the complete High School is the level that most appears among skilled workers.

According to the Anuário de Qualificação Social e Profissional (2011), 181 thousand workers enrolled in the PNQ in 2011. Of this amount, 16.3% were in the state of São Paulo and 67% were women. Regarding the race, the browns (25.6%) were the majority, followed by whites (14.3%) and blacks (10%). The age group that prevailed was between 25 and 39 years (42.1%), followed by those with 18 to 24 years (31.1%), 40 to 50 years (19.9%), 10 to 17 years (5.8%) and 60 years or more (1.1%).

According to Lessa's analysis (2011), the complete High School (39.2%) was the most frequent schooling, followed by Incomplete High School (19.8%) and Complete Elementary School (14.5%). The most declared family income was 1 to 2 minimum wages (27.1%). According to Lessa (2011), the PNQ courses have an hourly load of two hundred hours, although some schools have reduced hours. Data from the Anuário de Qualificação Social e Profissional (2011) confirm this information. The workload varies according to the executing institution (school). On the one hand, universities (204.7 hours) and the "S" System¹ (198.7) presented higher hours. On the other hand, NGOs (185.8), Community Centers (169.4) and Producer Associations (140.6) were the institutions with the lowest working hours. In addition, all entities presented the same hour / student cost (R\$ 3.90), financed by the Brazilian federal government.

In this context, empirical research on policies on (re) qualification is essential. These initiatives can have a better cost effectiveness due to the low cost, showing positive results when correlated to local business demand. Identifying the impact of these projects on workers' income contributes to the improvement of technical skills of the working class in a short period of time, increasing the probability of return to the labor market and meeting the business demand for labor shortages (Moretto, 2010; Cacciamali, 2004; Carmo, 2003).

¹ According to Cacciamali (2005), the "S" System was created in 1940. The employer class is the main responsible agent, being financed by corporate payroll tax (1.5% plus 1% for social activities). These entities are denominated National Service of Learning and they have activities in all the Brazilian states and in the great majority of the municipalities. In the 1990s, this system empowers and trains the workforce with the skills and knowledge updated and sufficient to meet the qualification requirements of companies and a modern economy. In this study, when we refer to the "S" System, it means as follows: National Service of Commercial Learning (SENAC) (support for comercial learning), National Service of Industrial Learning (SENAI) (support for industrial learning) and National Transportation Learning Service (SENAT) (Support for learning in the transport service).

2.3 The municipality of Piracicaba/SP

Several Brazilian cities seek to use resources to invest in human capital, through agreements and projects. The municipality of Piracicaba stands out for obtaining and developing actions on professional qualification, because the city is an important regional center of industrial and agricultural development, located in one of the most industrialized regions of the state of Sao Paulo - Brazil. According to the Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), Piracicaba was the 48th largest economy in Brazil and the 15th economy of the state, classified by its Gross Domestic Product (GDP) per capita as the 22nd economy among Brazilian cities with more than 300,000 inhabitants. The industrial area of the city is strong and diversified, with activities in the metallurgical, mechanical, textile, food and fuel sectors (production of petrochemicals and ethanol), and more recently with the implementation of the automotive sector and the Technological Center.

The illiteracy rate of the population aged 15 years and over is around 5%. The mean age of study of the population aged 15-64 is 7.83 years, with approximately 55% of the 25-year-old population having more than 8 years of schooling and that almost 42% of the population from 18 to 24 years presents complete high school (SEADE, 2012).

Piracicaba is classified in the group of Brazilian cities with good human development conditions, with HDI of 0.836 (PNUD, 2000). According to data from the Registro Administrativo de Informações Sociais (RAIS, 2012) of the Ministry of Labor and Social Security (MTPS), the stock of formal jobs in the city, in December 2011, was 127,119 jobs, of which 62.13% were men and 37.9% women, with men in manufacturing (42%) and women in services (46%). Of this stock of jobs approximately 47% is in the age group of 30 to 49 years, being of 19.5% the percentage in the range of 18 to 24 years and of 18% in the range of 25 to 29 years. Of this workforce, 44.7% have completed full secondary education, 15.5% complete primary education and 12% complete higher education. As for the average monthly labor income, 38.25% receive from 1 to 2 minimum wages, 24% from more than 2 to 3 minimum wages, and just over 26% from more than 3 to 7 minimum wages.

Taking the year 2004 as the basis for calculating employment growth (in 2004, the stock of formal jobs was 83,296 jobs), the stock of jobs has grown on average from 2005 to 2010 at a rate of 5.4% per year, with the total stock of jobs in December 2011 reaching 127,119 formal jobs, and in December 2012 reached a total of 129,585 jobs. The total stock of formal jobs in December 2012 (of 129,585 jobs) grew by 55.6% in relation to the stock in December 2004 (which was 83,296 jobs), since in the last 9 years the stock of formal jobs increased in 46,289 jobs in the city.

The labor market in Piracicaba is expanding, requiring more skilled workers. This characterizes the economic environment of a city that grows and is modernized, with the presence of technologically intensive industries, adding values and multiplying their effects on the other sectors of the local and regional economy.

The data presented in this topic corroborate the development of qualification courses that meet the profile of the workers of local companies, reducing as much as possible the gap in the formal schooling of a relevant part of the economically active population. This article assesses whether or not there is an impact on the income of participants in public qualification programs. Regardless of the outcome of the impact analysis, we believe that the actions of this kind of public policy will contribute to better training of the workforce and, consequently, to better workers' competitiveness.

3. Method

3.1 Data Base

The courses were offered through a Federal Agreement, established between the Secretaria Municipal do Trabalho e Renda – SEMTRE/ City Hall of Piracicaba, and Ministry of Labor and Employment (MTPS). This agreement took place via Plano Nacional de Qualificação Profissional – PNQ. SEMTRE was created in 2006, constituting the Public Employment, Work and Income Center of Piracicaba, responsible for recruitment, selection and referral of candidates to the labor market. The courses offered by the secretariat are previously defined through technical criteria (study of the local labor market) and discussions with the Municipal Employment Commission of Piracicaba.

After defining the courses to be offered, the selection criteria of the candidates were: a) date of registration; b) low self-declared individual income; c) preference for low level of schooling and; d) 30% of the total number of places were preferred to the age group above 30 years of age and 10% of the vacancies were destined to people with disabilities. Being unemployed was a necessary condition for joining the program.

Three contracts with schools of the "S" System were signed to provide courses with a 200-hour workload. In the Industrial and Commercial Sector, public funds were invested in the amount of R\$ 52,320.00 to provide 60 vacancies for each sector. The course for the Services sector received resources in the total amount of R \$ 26,160.00 to provide 30 vacancies. The investment per student was R\$ 872.00, that is, R\$ 4.36 student / hour, higher than the investment of the rest of Brazil.

SEMTRE constituted a database totaling 647 workers interested in participating in the professional qualification program, 323 workers were actually qualified and 324 workers who did not get a place in the program or gave up at the beginning of the course. The data of the workers were collected by SEMTRE's information system, guaranteeing the confidentiality of each participant's information.

3.2 Difference in Difference (DiD) Method

According to Lechner (2010), the Difference in Difference (DiD) method estimates the causal effects of public policies. This method is widely used in empirical work of the Economics to investigate changes in policy variables, which often arise from changes in legislation and that do not affect all people in the same way and at the same time.

Hausman and Kuersteiner (2008) give as an example a certain state that adopts legislation (treatment group) and states that do not adopt legislation (control group). Assuming that the characteristics of the states do not change over the period, the difference of the periods before and after the treatment group minus the difference of the previous and posterior period of the control group is the DiD method estimator. Generalizing, we have Equation 1:

$$D_C^T = (T_1 - C_1) - (T_0 - C_0) \quad (1)$$

Where:

T_0 = Individual income of the treatment group before participating in the program;

T_1 =

C_0 =

C_1 =

Individual income of the treatment group after participating in the program;

Individual income of the program control group;

Individual income of the control group after the program.

According to Delaney and Kearney (2015), one of the assumptions of the Difference in Difference model is that treatment and control groups are behaving similarly before political intervention. The authors applied this method to verify the impact of state-level guaranteed tuition programs on post-secondary tuition levels and they found that, on average, institutions subject to this law increased annual tuition by approximately 26-30%. Other studies² have also investigated how political changes have impacted people's lives (Meyer, 1995; Bertrand et al., 2004; Grafova et al., 2014; Cerqueira et al., 2015).

In this article, knowing the impossibility of comparing the situation of the trained (treatment group) in the condition of untrained (Carvalho et al., 2006; Wooldridge, 2002; Foguel, 1997) we adopted as a treatment group the 323 workers who participated in the professional qualification program. Since the choice is not random, for comparison to be unbiased, the control group should show similar characteristics of the people in the treatment group (Meyer, 1994). In this sense, the control group (324) was composed of workers with characteristics similar to the treatment group. This group consisted of individuals on the program waiting list and workers who dropped out of the course early in the program.

In order to estimate the effects of the municipal policy of professional qualification, we propose to use multiple linear regression by the Difference in Difference method. Given the possibility of obtaining information before and after the training period, it becomes feasible to use this method, adapting it to the case of non-randomness. Therefore, instead of using the simple difference of means, this method compares the difference of the variable, such as the income of the workers, in order to verify if the income is higher or lower when compared between the treatment group and the group before and after professional qualification.

The method to be used is justified by the available information of the participants and non-participants before and after the program and because the selection of professional qualification programs in the municipality is based on observable characteristics, age, schooling and self-declared income. In addition to unobservable characteristics such as motivation, productivity at work, ambition, etc. The DiD method allows analyzing the impact of public policy on the dependent variable (income) between the treatment group and the control group. In addition, the other control variables allow us to verify their influence on income. For presentation in regression form, we have the following equation:

$$Y_i = \alpha + \beta t_i + \lambda g_i + \delta t_i g_i + e_i \quad (2)$$

Where:

Y_i = Income of the individual i ;

t_i =

² For details on how to analyze the impact of social policies, see Menezes-Filho (2012).

Dummy for time ($t=1$ if after public policy, $t=0$ if before the public policy);

g = Dummy for groups ($g=1$ if treatment group, $g=0$ if control group);

tg = It is the interaction dummy, which captures the effect of having participated in the Program or not and the group that the individual belongs to.

The result of the program will be measured by the parameter λ_i . If the parameter λ_i is positive and statistically significant, we can affirm that public policy had a positive effect on workers' income. If the parameter is negative, the impact is negative, that is, the income is being reduced or the occupational position is negative in relation to the training participants.

The parameter δ is the DiD method estimator presented in Equation 1. If the parameter δ is positive and statistically significant, we can affirm that public policy has more impact on the incomes of skilled workers than on unskilled workers. Otherwise, it is not possible to observe the effect of public policy exclusively on the income of skilled workers.

Equation 3 is an extension of Equation 2, adding the control variables based on the studies discussed in Table 1 of this article:

$$Y_i = \alpha + \beta t_i + \lambda g_i + \delta t_i g_i + \phi \Sigma X_i + e_i \quad (3)$$

In this case, the parameter X_i are all observed characteristics, such as schooling, gender, age group, self-declared income, among other characteristics that were added to the model as control variables, according to the theoretical revision of Human Capital Theory and returns of education on income.

4. Results and discussion

4.1 Descriptive analysis

The program has 323 workers who participated in the program and 324 individuals who did not participate in the program. Among those who were not qualified, only 38.9 dropped out of the program, the rest are on the waiting list. Both the treatment group and the control group, 50% of the workers had some experience in the labor market. Note that 6.2% of participants had some type of disability. This shows that public policy has not met the goal to have 10% of workers with disabilities. The age group of the skilled workers is concentrated between 18 and 24 years old (48.9%), 30 and 39 years old (15.8%) and 40 and 49 years old (15.5%), which shows that the objective of reaching individuals with older age was fulfilled. More than three-quarters of the total sample is and/or have reached the middle school. In addition, the treatment group showed lower schooling than the control group. Table 2 summarizes the characteristics of the sample.

Table 2 - Summary of characteristics of Treatment Group and Control Group

Variable	Treatment Group		Control Group		Overall	
	num.	%	num.	%	num.	%
Position - Professional qualification						
Concluding	323	100.00	0	0.00	323	49.92
Evaded	0	0.00	126	38.89	126	19.47
Waiting list	0	0.00	198	61.11	198	30.60
Total	323	100.00	324	100.00	647	100.00
Disabled people						
With Disability	20	6.19	3	0.93	624	96.45
Non-Disability	303	93.81	321	99.07	23	3.55
Total	323	100.00	324	100.00	647	100.00
Education						
Illiterate	3	0.93	0	0.00	3	0.46
Elementary School Incomplete	41	12.69	33	10.19	74	11.44
Complete primary education	8	2.48	16	4.94	24	3.71
Incomplete high school	121	37.46	152	46.91	273	42.19
High School Completo	129	39.94	103	31.79	232	35.86
Incomplete Higher Education	7	2.17	10	3.09	17	2.63
Full Higher Education	14	4.33	10	3.09	24	3.71
Total	323	100.00	324	100.00	647	100.00
Type of Education						
Technical education	9	2.79	3	0.93	12	1.85
Regular	282	87.31	277	85.49	559	86.40
Education for Youth and Adults	32	9.91	44	13.58	76	11.75
Total	323	100.00	324	100.00	647	100.00
Age Group						
Up to 17 years	2	0.62	12	3.70	61	9.43
18 to 24 years	158	48.92	121	37.35	247	38.18
25 to 29 years	37	11.46	52	16.05	83	12.83
30 to 39 years	51	15.79	74	22.84	125	19.32
40 to 49 years	50	15.48	44	13.58	88	13.60
50 to 65 years	25	7.74	21	6.48	43	6.65
Total	323	100.00	324	100.00	647	100.00
Average income						
Before the Program	1,174.20	0.00	1,040.34	0.00	1,114.12	0.00
6 months after the program	1,337.00	13.86	1,092.29	4.99	1,216.18	9.16

Source: Prepared by the author

The low formal education of skilled workers occurred because the public policy sought to qualify people with lower levels of schooling. The initiative is justified as a way to help the entry of individuals who are outside the labor market. However, it should be considered, as Ackerman (1998) states, that there is a hierarchy between formal education and professional qualification. Low schooling can become an impediment in the professional relocation process and make it difficult to follow up on the theoretical hours of the courses. An alternative would be to encourage and offer

formal education programs for young people and adults for graduates of professional qualification courses.

Regarding the average income, we observed that the treatment group showed a mean income (R\$ 1,174.20) higher than the control group (R\$ 1,040.34) before the program. After 6 months, the treatment group (R\$ 1,337.00) increased income by 13.9% in relation to the period before the program, while the control group obtained a variation of only 5%.

In order to investigate the occupational situation and income before and after the qualification program, information was used from the employment portal of the Ministry of Labor, made available by the public sector piracicabano, preserving the identity of each person in the sample.

After one year of starting the program, unemployment declined and formalization grew. Skilled workers had the greatest decrease in unemployment (-24.7%) when compared to those who did not attend the public program (-16%). For the employees that dropped out and waiting list (16.5%) formal employment grew to a lesser extent, which shows that individuals who did not attend public policy were less likely to enter the formal labor market. In other words, employment with a formal contract grew more between the treatment group (26.9%) than for the control group (16.5%). Figure 1 shows the results found.

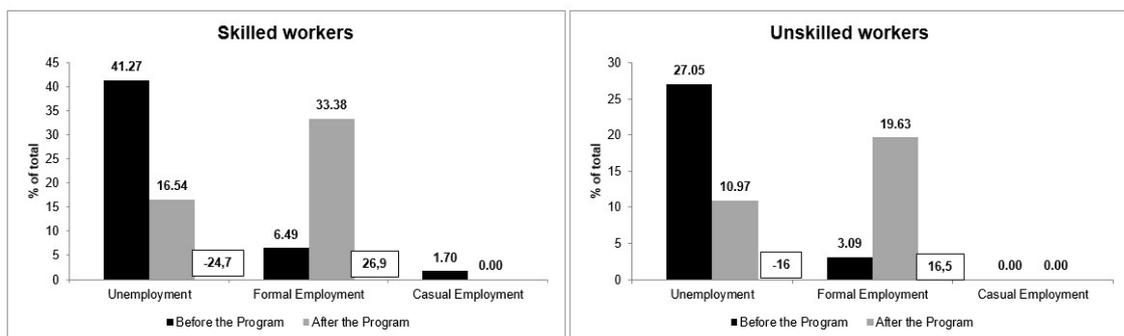


Figure 1 - Comparison of employability of skilled and unskilled workers

The data imply that professional qualification positively impacted employability, labor market survival, and higher skilled income. It should be considered that the economic situation of the municipality contributed to the positive effects on employability. Note that workers who were not qualified by the program also got some kind of job. However, we argue that skilled workers have developed job skills, reducing the shortage of skilled labor in the municipality.

4.2 Econometric estimation

Numerous studies prove the inequality of income and wage differences due to the educational and opportunity inequalities (Barros et al., 2007; Menezes-Filho, 2006; Menezes-Filho et al., 2003; Barros et al., 2001). This article proposes to estimate wage inequalities from the point of view of professional qualification at the municipal level, using econometric method to calculate the impact of the program on income.

Relating the logarithm of income as dependent on an observable variable, and assuming that the relation is log-linear and equal for all individuals. The log-linear model allows us to interpret the results as elasticities (Greene, 2011). By adding all the independent variables of the model, we obtain an equation with a constant term, coefficients for each characteristic and a random error that represents the effect of the

variables not estimated in the model, with usual statistical properties and with the treatment of heteroscedasticity. The following explanatory variables are considered:

- a) A dummy for sex, based on the male sex;
- b) The age of the person;
- c) The square of the variable age, considering that the income does not vary linearly with age;
- d) The level of education of the individual, divided among illiterates, elementary school, high school and higher education;
- e) Two dummies for the person's color, being white, black or brown base;
- f) A dummy to distinguish the condition of the individual in the family, the people who make income as a base versus the head of the family;
- g) Four dummies were defined for the qualification courses offered, the road driver's course of load is the base one;
- h) A dummy to distinguish the place of domicile: urban and rural (base);
- i) A variable about experience, which distinguishes whether the person has experience (base) or not;
- j) A dummy to distinguish the time before (base) and one year after the qualification program;
- k) Variable that differentiates the type of group analyzed: treatment group and control group (base) and;
- l) Interaction between group type and time.

The model was adjusted to verify differences in income between the control and treatment groups one year after the courses were offered, through the interaction between qualification and experience (education and age); discrimination by gender and race of equally productive workers (color and sex); differentiation between the courses chosen, based on no explicit or tangible criterion, emphasizing the importance of the choice of the Bus Rider Course for the peculiarity during the planning of the classes.

Our model was significant at the 1% level of confidence and demonstrated to explain 47% of the variability of the dependent variable, demonstrating that it was well adjusted to the expectations of econometric models in the field of social science. The main objectives of this article, analysis of the impact on income one year after the program and choice of courses, were statistically significant at the 1% confidence level, as well as the importance of the experience on the increase in income.

Although the variables such as gender, race, family worker status, schooling and residence area were not statistically significant, we decided to keep these control variables in the econometric model, based on the studies previously presented. Note that the variables Condition in Family, Age and Age Squared showed signs expected according to economic theory.

The fact that workers have some experience has shown that the average number of people without experience earns 70.54% less than workers with some type of experience in the labor market. This variable was statistically significant at the 1%. This is an interesting result, because even after qualification, employers prefer to hire workers with some type of experience, which makes it difficult to enter a skilled workforce, but without professional experience.

On the marital status it was verified that the fact of being divorced raises in 263.8% the income with significance at the level of 5%. This result was unexpected and requires better analysis to be explained.

The variable on schooling did not show statistical significance and the negative sign of the coefficient for workers with higher education was unexpected. Recall that in our sample higher education workers were also unemployed early in the program. The fact that the salary was higher in the past than after the public program may have affected the coefficient signal. However, future studies may use the variable schooling in the form of years of study, which may change the result found in this article.

We observe the differentiation in income by virtue of the choice of qualification courses. Not coincidentally, the course of Road Freight Driver of the Services Sector was taken as a basis. In this course all the students were employed in the occupation of the qualification, remained in the employment until one year after the program and there was no evasion. In spite of the difficulties to find interested people and with National Driver's License, in accordance with the prerequisites of the courses, there was joint action between the executing school of System "S", the union of the area, private companies and public sector. Another important feature of this course was the fact that the employer does not require work experience.

The school offered a quality course, with driving simulations and practical classes in trucks. The employers' union sought out potential contractors. Private companies provided transportation vouchers and snacks for students during the school year. The public sector made possible the agreement to offer the program, registered the workers in the system of professional replacement and monitored the frequency and performance of the students during the classes, avoiding evasions.

The joint action to make the driver's course feasible allowed all the students to be qualified and hired by the formal market. This course had the greatest impact on the income of workers when compared to the graduates of other courses. For example, the student qualified as a Road Freight Driver showed a tendency to obtain 29% more salary than the student who qualified in the Logistics Assistant course (-71%). This tendency was also significant with the courses of Electrical Installations (-61.7%), Sales promoter (-75.9%) and Reception and Telephone Answering in Companies (-71.2%).

Therefore, it can be verified that the other courses, although they also presented increase in the income of the workers, this increase occurred in a lower intensity than for the Road Drivers of Freight. In this way, it can be seen that a course with a more operational scope and a shortage in the labor market achieved a higher income than courses directed to the administrative area, generally characterized by the greater demand of the candidates and the saturation of the labor market. This demonstrates the importance of public policy makers offering courses that actually lack a skilled workforce.

In addition, the analysis of the registration data of the drivers allowed to verify that many left the Metal Mechanical sector, migrating to the Services sector. This may have occurred because better employability after the public labor training program and higher salaries.

Table 3 - Results of the equation of income of those qualified by the Federal Convention (treatment) and individuals not qualified by public programs (control). Piracicaba, 2011

Variable	Coefficient	Dif. % ¹	Test t	Probability t
----------	-------------	---------------------	--------	---------------

Constant	1.638	–	2.33	0.02
Female people (basis: male)	0.156	16.84	1.09	0.275
Age				
Age	0.030	–	0.92	0.36
(Age) ²	–0.001	–	–1.22	0.225
Schooling (basis: elementary school)				
High school	0.109	11.46	0.71	0.475
Higher education	–0.116	–10.94	–0.56	0.578
Color (base: white)				
Black	0.194	21.42	0.96	0.338
Brown	0.067	6.90	0.64	0.523
Condition in family (base: make up income)	0.097	10.14	0.65	0.517
QSP courses (base: Driver Load Wheel)				
Logistic assistant	–1.237	–70.99	–6.04	0.0001
Electrical Installations	–0.960	–61.69	–4.82	0.0001
Sales Promoter	–1.425	–75.95	–6.12	0.0001
Reception and Phone Service in Companies	–1.244	–71.17	–5.53	0.0001
Urban area (base: countryside)	–0.012	–1.20	–0.04	0.968
Marital Status (Base: single)				
Married	–0.216	–19.40	–1.69	0.092
Stable union	–0.449	–36.17	–1.94	0.053
Divorced	1.291	263.77	2.30	0.022
Experience (base: with experience)	–1.222	–70.54	–9.23	0.0001
After the QSP (base: before the program) (β)	1.498	347.15	11.41	0.0001
Treatment group (basis: control group) (λ)	0.159	17.28	1.01	0.313
Interação tempo x grupo (δ)	0.077	7.43	0.41	0.681
<i>Adjusted R²</i>	46.99			
<i>F test (²)</i>	43.07			
Number of observations	647			

¹ Values obtained by calculating percent growth of income: $100[\exp(\text{coefficient})-1]$.

² The F values are statistically significant at the 1% level.

Source: Prepared by the authors, based on the database provided by the public sector.

Income after one year of the PNQ offer (β) increased by about 347% and was statistically significant at the 1% level. However, when we analyze the difference between the income of the treatment group versus the control group, we did not find statistical significance, and there was a smaller growth ($\lambda = 17.28\%$). This result can be explained by the fact that formal employment increased for both groups. The lower income growth between the groups indicates the dynamism of the Piracicaba economy, as presented previously. This means that the labor market has generated opportunities even for people without professional qualification. Finally, the interaction between groups and time ($\delta =$ model estimator of Equation 1) showed that the public policy of professional qualification generated a rise of 7.43% in the income of the skilled workers in relation to the unskilled workers after the program.

The income difference between the groups and the model estimator did not present statistical significance in our econometric model. In this respect, the econometric model confirms the positive effect after the professional qualification program, but does not statistically prove the exclusive effect on the treatment group when compared to the control group, although the coefficient signal was positive. We

argue that it is necessary to evaluate better this relation in future studies, increasing the number of observations analyzed or changing the control group. In addition, the economic scenario may have influenced the model's result, which suggests that it is necessary to include economic control variables.

Under a qualitative analysis, some facts need to be considered about the program:

- a) SEMTRE developed a preliminary study of the local labor market, through data from the Ministry of Labor and Employment;
- b) There were previous discussions with Municipal Employment Commission - ComEmprego about the types of the courses;
- c) Prioritization of courses with a lack of labor in the region;
- d) Targeting of courses to meet the main economic sectors of the region;
- e) Division of tasks between the City Hall, trade unions and the private sector and;
- f) Follow-up of workers after public policy through the public employment system.

The program has benefited the professional qualification of the workers. It is worth mentioning the importance of democratic participation in the different spheres of society. The Municipal Government showed itself to be the main agent of public policy. The "S" System schools were responsible for the quality of the courses offered. The unions acted as intermediaries between City Hall, workers and companies. And the private sector, in addition to financing transportation vouchers and snacks, also hired skilled labor. This shared form of managing the public policy of qualification allowed the municipality of Piracicaba to reach its objectives within the scope of the PNQ (qualify the workforce and generate employment and income).

5. Final considerations and recommendations

The present study reviewed the economic literature on education, work and described in a synthetic way the history of income and employment generation programs in Brazil. The impact of the public policy of professional qualification in the municipality of Piracicaba in 2011 was measured.

We argue that it is unlikely that individuals who have failed to qualify in public programs have sought other means of qualifying, given the lack of financial resources to enter private institutions. Moreover, we believe that there is a maturation period of short courses through the experience of the qualified. The effects of training may be underestimated by the short period of analysis after completion. It is important to keep researching on the effectiveness of professional qualification programs, and may point out more suitable ways for public investments in the near future.

Although the program has qualified workers and employment has increased, the group of workers who did not participate in the program also benefited from local economic growth in the period analyzed. The econometric model failed to statistically prove that the income from the treatment group increased more than in the control group. This outcome needs to be better investigated and we suggest that future studies evaluate larger databases over a longer period.

References

ACKERMAN, Michael E. Brevíssima reflexão sobre a formação profissional na cultura dos recursos humanos. In: DIEESE (Org). Emprego e desenvolvimento tecnológico: Brasil e contexto internacional. São Paulo: DIEESE, 1998.

ASHENFELTER, O. Estimating the effect of training programs on earnings. *Review of Economics and Statistics*. v. 60, p. 47-57, 1978.

BARROS, Ricardo P. et al. A recente queda da desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década. Rio de Janeiro: IPEA, 2007 (Texto para Discussão, 1304).

BARROS, Ricardo P. et al. Determinantes do desempenho educacional no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2001 (Texto para Discussão, 834).

BARROS, Ricardo P. et al. Focalização dos gastos públicos sociais e erradicação da pobreza no Brasil. In: Henriques, Ricardo (org.), *Desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA, 2000.

BARROS, Ricardo P. de; MENDONÇA, Rosane. *Salário e educação no Brasil*. Brasília: Ministério da Educação, 2000.

BARROS, Ricardo P. et al. Uma análise da estrutura salarial brasileira baseada na PPV. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Rio de Janeiro: 1999 (Texto para Discussão, 689).

BECKER, Gary S. (1994) *Human Capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. 3rd Edition, The University of Chicago Press, p. 323-350.

BERTRAND, M.; DUFLO, E.; MULLAINATHAN, S. How should we trust difference-in-differences estimates?. *Quarterly Journal of Economics*. v. 119, p. 249-275, 2004.

CACCIAMALI, Maria C. As políticas ativas de mercado de trabalho no Mercosul. *Revista Estudos Avançados*. São Paulo, v. 19, n. 55, p. 85–104, set/dez. 2005.

CACCIAMALI, Maria C. As políticas ativas de mercado de trabalho no Mercosul. Tipos, síntese de estudos de avaliação e reorientação, que compõe o documento: OIT, *Generando empleo decente en el Mercosur. Empleo y estrategia de crecimiento: el enfoque de la OIT*. Lima: OIT, 2004.

CADASTRO GERAL DE EMPREGADOS E DESEMPREGADOS. Ministério do Trabalho e Emprego. Bases Estatísticas. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 15 jan. 2012.

CARMO, C. do C. *Educação e qualificação profissional: uma discussão junto aos egressos do PANFLOR em MG*. 2003. 150 p. Dissertação (Programa de Pós Graduação em Educação – PPGE Mestrado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Federal de Juiz de Fora, Juiz de Fora, 2003.

CASTRO, Delúbio S.; MACEDO, Bernardo G. O FAT e o sistema público de emprego: a visão dos trabalhadores. In: DIEESE (Org). Emprego e Desenvolvimento Tecnológico: Brasil e contexto internacional. São Paulo: DIEESE, 1998.

CERQUEIRA, D., MATOS, M., MARTINS, A. P. A., PINTO JÚNIOR, J. Avaliando a efetividade da Lei Maria da Penha. Brasília: IPEA. 2015. Recuperado em 16 de maio de 2017, de http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2048k.pdf

DEDECCA, Cláudio. Reorganização econômica, absorção de mão de obra e qualificação. Campinas: UNICAMP, 2002.

DEHEJIA, R.; WAHBA, S. Casual effects of nonexperimental studies: reevaluating the evaluation of training programs. *Journal of American Statistical Association*. v.94, p.1053-1062, 1999.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SÓCIO-ECONÔMICOS (Dieese). Anuário da Qualificação Social e Profissional: 2011. São Paulo: Dieese, 2011. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/anu/Anuario_qualificacao_profissional.pdf>. Acesso em: dez. 2015.

DELANEY, J., KEARNEY, T. D. The impact of guaranteed tuition policies on postsecondary tuition levels: a difference-in-difference approach. *Economics of Education Review*. v.47, p.80–99, 2015.

FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS – SEADE: Informações dos municípios paulistas. Disponível em: <<http://www.seade.gov.br>>. Acesso em: 15 jan. 2013.

GRAFOVA, I. B., FREEDMAN, V. A.; LURIE, N.; KUMAR, R.; ROGOWSKI, J. The difference-in-difference method: assessing the selection bias in the effects of neighborhood environment on health. *Economics and Human Biology*. v.13, p.20–33, 2014.

HARTMANN, D., GUEVARA, M. R., JARA-FIGUEROA, C., ARISTARAN, M., and HIDALGO, C. (2017). Linking Economic Complexity, Institutions and Income Inequality. *World Development*, 93:75–93.

HAUSMAN, J., KUERSTEINER, G. Difference in Difference Meets Generalized Least Squares: higher order properties of hypotheses tests. *Journal of Econometrics*. v.144, n.2, p.371–91, 2008.

HECKMAN, James J. Shadow prices, market wages, and labor supply. *Econometrica*, p. 679-694, 1974.

HECKMAN, James J. Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, Menasha, v. 47, n.1, p.153-161, jan. 1979.

HOFFMANN, Rodolfo. Distribuição de renda e crescimento econômico. *Revista Estudos Avançados*, v. 15, n. 41, p. 67–76, 2001.

HOFFMANN, Rodolfo.; DUARTE, João C. A distribuição da renda no Brasil. *Revista de Administração de Empresas*, v. 12, n. 2, p. 46–66, jun. 1972.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAGIA E ESTATÍSTICA: Síntese de Indicadores Sociais – Informação econômica e Socioeconômica. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: 26 dez. 2011.

KASSOUF, Ana L. The wage rate estimation using the Heckman procedure. *Revista de Econometria*, p.89-107, 1994.

LALONDE, R. J. Evaluating the econometric evaluations of training programs with experimental data. *American Economic Review*. v. 76, p. 604-620, 1986.

LEAL, C. I. S.; WERLANG, S. R. C. Retornos em educação no Brasil: 1976/89. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, v.21, n.3, p.559-574, dez. 1991.

LECHNER M. The estimation of causal effects by difference-in-difference methods. *Found Trends in Econometrics*. vol. 4, n.3 p.165–224, 2010.

LESSA, Simone E. do C. A Formação via PNQ e Inserção Produtiva dos CRAS: a reposição empobrecida e emergencial da qualificação dos trabalhadores. *Revista Serviço Social e Sociedade*, n. 106, p. 284-313, abril/junho, 2011.

MENEZES FILHO, N. Avaliação econômica de projetos sociais. São Paulo: Dinâmica Gráfica e Editora, 2012.

MENEZES-FILHO, Naércio A.; CURI, Andréa Z. Os efeitos da pré-escola sobre os salários, a escolaridade e a proficiência escolar. 2006. Mimeografado.

MENEZES-FILHO, Naércio et al. Rising human capital but constant inequality: the education composition effect in Brazil. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2003. Mimeografado.

MENEZES-FILHO, Naércio; PICCHETTI, Paulo. Educação e desigualdade. In: MENEZES-FILHO, N. e LISBOA, M. (Org.). *Microeconomia e sociedade no Brasil*. Rio de Janeiro, 2001, v. 1, p. 13-50, 2001.

MEYER, B. Natural and quasi-experiments in economics. *Journal of Business & Avaliação Econômica de Projetos Sociais* 181 *Economic Statistics*. v. 13, p. 151-161, 1995.

MINCER, Jacob. (1974). Schooling, experience and earnings. *National Bureau of Economic Research*.

PEIXOTO, Patricia E. Do PANFLOR ao PNQ: uma análise comparativa sobre os planos de qualificação no Brasil. 2008. 136 p. Dissertação (Programa de Pós Graduação em Política Social) – Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas, Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, 2008.

PIKETTY, Thomas. *O Capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014. 672 p.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO – PNUD. Pobreza e Desigualdade. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br>>. Acesso em 20 nov. 2011.

RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS – RAIS. Ministério do Trabalho e Emprego. Bases Estatísticas. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acesso em: 15 jan. 2013.

RESENDE, Marcelo; WYLLYE, Ricardo. Retornos para educação no Brasil: evidências empíricas adicionais. Revista Economia Aplicada, São Paulo, v. 10, n. 3, p. 349-365, jul./set. 2006.

SALM, Cláudio L.; FOGAÇA, Azuete. Tecnologia, emprego e qualificação: algumas lições do século XIX. In: DIEESE (Org). Emprego e desenvolvimento tecnológico: Brasil e contexto internacional. São Paulo: DIEESE, 1998.

SCHULTZ, Theodor W. The economic value of education. New York: Columbia University Press, 1961.

SOARES, Rodrigo; GONZAGA, Gustavo. Determinação de salários no Brasil: dualidade ou não linearidade no retorno à educação. Anais do XX Encontro Brasileiro de Econometria, Vitória, vol.II, 9-11, 1998.

Análise estrutural-diferencial do mercado formal de trabalho em Mato Grosso do Sul

Rosele Marques Vieira

Professora da Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul

E-mail: roselmvieira@hotmail.com

Fabricio Jose Missio

Professor do CEDEPLAR/UFGM

E-mail: fabriciomissio@gmail.com

Ricardo Dathein

Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

E-mail: ricardo.dathein@ufrgs.br

Resumo

Transformações recentes na produção inseriram uma nova ordem que contempla tecnologia de base microeletrônica, alteração das técnicas organizacionais e crescente globalização dos mercados. Essas transformações provocaram mudanças significativas no mercado de trabalho no âmbito nacional/regional. Nesse contexto, o objetivo desse artigo é analisar a dinâmica do emprego por setor de atividade econômica nas microrregiões do estado de Mato Grosso do Sul, no período de 1990/2010, utilizando o método estrutural-diferencial. Os resultados mostram que o mercado de trabalho no estado tem uma dimensão estrutural, decorrente da reorganização das técnicas de produção, e uma dimensão conjuntural, associada às modificações na política econômica e a componentes locais específicos.

Palavras-chave: Reestruturação produtiva. Emprego. Método *shift-share*.

Abstract

In the last two decades have seen the occurrence of transformations on form of production that now includes modern microelectronics technology, reorganization of organizational techniques and increasingly global markets. These transformations changed the labor market at the national / regional level. In this context, the aim of this paper is to analyze the dynamics of employment by sectors of economic activity in the regions of the state of Mato Grosso do Sul, in the period 1990/2010, using structural-differential method. The results show that the labor market in the state has a structural dimension, arising from the reorganization of production techniques, and a cyclical dimension, associated with changes in economic policy and specific components locations.

Key words: *Restructuring of production. Employment. Shift-share method.*

JEL Code: R11, R23

1. Introdução

Nas últimas três décadas, a economia brasileira passou por profundas transformações, entre as quais se destacam o processo de abertura comercial, a alteração do papel do Estado, a reestruturação produtiva e a estabilização da moeda, que acabaram por repercutir no mercado de trabalho.

O mercado mundial também está cada vez mais globalizado. Neste contexto, a indústria, a produção e a fábrica deixam de ter como espaço central o cenário nacional e passam a ser fortemente integradas e coordenadas globalmente. Isso porque, a partir do chamado processo de reestruturação industrial, que está baseado em novos processos produtivos, em um modelo de automação flexível e em novas formas de organização da produção, as empresas têm buscado se adaptar à evolução da base técnica que cada vez mais se caracteriza pela automação de processos. Essa automação determina uma forma mais intensa de concorrência baseada, fundamentalmente, na produtividade (Mattoso e Baltar, 1997; Dedecca, 1998 e 2005; Oliveira, 1996; Pochmann, 1998; entre outros).

A aceleração do processo de automação e a crescente substituição da eletromecânica pela tecnologia digital de base microeletrônica revolucionaram os processos de produção e acabaram atingindo o mercado de trabalho. Por um lado, diminuiu-se a oferta de empregos, por outro, o sistema passa a exigir trabalhadores cada vez mais escolarizados, proativos e polivalentes, como condição necessária para que ocupem as novas funções que surgem a partir das alterações na base tecnológica do sistema produtivo. Em síntese, as modificações tecnológicas, com reflexos diretos sobre a organização do processo de trabalho, somadas à reestruturação dos mercados nacionais e internacionais, diminuíram relativamente a capacidade de absorção de mão de obra pelo mercado.

De outra parte, ocorreu intenso processo de realocação produtiva global, transformando-se o leste asiático em centro produtor industrial e exportador mundial. Nesse contexto, houve forte crescimento do emprego nesta região. Ao mesmo tempo, esta região, principalmente a China, transformou-se em grande demandante de *commodities*. Fruto dessa dinâmica, houve alteração substancial de preços relativos, com barateamento de preços industriais mundiais e crescimento de preços de *commodities*, provocando melhora dos termos de intercâmbio para os exportadores desses últimos bens, mas piora para os exportadores de bens industrializados, além de aumento da penetração de bens manufaturados a preços baixos no mercado doméstico. Essa dinâmica provocou intensos impactos estruturais sobre o mercado de trabalho brasileiro.

As mudanças observadas na economia brasileira impactaram de maneira diferenciada o mercado de trabalho, pois, ao mesmo tempo em que extinguiram alguns segmentos “menos” competitivos, ou seja, de menor produtividade, estimularam ações para a aproximação de outros aos novos paradigmas técnicos de produção (Coutinho e Ferraz, 1994). A abertura comercial, acompanhada das inovações tecnológicas, provocou uma reestruturação empresarial com a emergência de novos setores em detrimento de outros. Os que não se adaptaram à concorrência externa se enfraqueceram, mas uma parte dos que permaneceram no mercado se fortaleceram, uma vez que tiveram acesso a novos insumos e a novas tecnologias importadas. No entanto, em geral não houve integração às cadeias globais de valor e nem uma substancial criação de capacidade inovativa. Nesse contexto, as taxas de investimento permaneceram relativamente baixas e a capacidade exportadora pouco se expandiu.

Dessa forma, as mudanças no padrão de desenvolvimento econômico, a inserção internacional e as políticas macroeconômicas nas três últimas décadas promoveram

dinâmicas nacionais, regionais e locais diferenciadas no modo de organização e gestão da produção, bem como no comportamento do mercado de trabalho. Portanto, é de grande relevância a realização de estudos mais específicos sobre a dinâmica do emprego/desemprego, para que seja possível delinear políticas que promovam a retomada do desenvolvimento não excludente em um contexto de crescente competitividade. Mais especificamente, frente à realidade que impõe o aumento dos níveis de produtividade e de eficiência na economia brasileira, entende-se necessário o estudo do mercado de trabalho sob a ótica nacional/regional, no sentido de identificar os dinamismos regionais e orientar a definição de políticas voltadas para as áreas menos desenvolvidas.

Nesse contexto, o objetivo deste trabalho é analisar a dinâmica do emprego por setor de atividade econômica nas onze microrregiões do estado de Mato Grosso do Sul (MS), no período de 1990/2010, utilizando o método estrutural-diferencial³. Assim, por meio dos resultados obtidos será possível identificar os diferenciais regionais de crescimento do emprego e justificar a promoção de políticas públicas que visem alterar as causas e amenizar as consequências das possíveis distorções existentes no referido mercado. Ressalta-se que são incipientes os trabalhos que buscam estudar as características econômicas do MS e, em nosso conhecimento, não há estudos semelhantes a estes na literatura. Ademais, considerando que neste ano corrente de 2017 o MS completa 40 anos do seu desmembramento (até então seu território pertencia a Mato Grosso), justifica-se esse estudo como uma tentativa de avançar na construção de uma análise que permite ampliar o conhecimento desta Unidade da Federação. Considera-se que a falta de conhecimento impede que se explore justamente o que é uma das características mais importantes do Estado, ou seja, a sua diversidade (tanto em termos econômicos, cultural, institucional e social quanto em termos da culinária, das paisagens e das expressões culturais), o que coloca certas restrições ao crescimento econômico da região.

O artigo está dividido em três seções, além desta introdução e das considerações finais. A seção 2 apresenta um breve resgate do referencial teórico e faz uma análise da dinâmica recente do mercado de trabalho no MS; a seção seguinte apresenta a metodologia, onde se discute o método estrutural-diferencial simples e ampliado. A seção 4 apresenta os resultados e as discussões.

2. Referencial teórico

A chamada Terceira Revolução Industrial, caracterizada pela substituição da eletromecânica pela tecnologia digital de base microeletrônica, rompe com o padrão de desenvolvimento estabelecido no pós-guerra, alterando, principalmente, a estrutura da produção industrial (Mattoso, 1995; Singer, 1998; Werneck, 2002). Essas transformações resultam, de um lado, do esgotamento da capacidade de inovar do paradigma científico e tecnológico taylorista-fordista e, de outro, do crescimento de novos setores intensivos em tecnologia. Nesse sentido, à medida que as transformações se difundem para os diferentes setores da economia, invariavelmente surgem novos produtos e novos processos produtivos que, por sua vez, passam a reconfigurar a estrutura produtiva e, conseqüentemente, o mercado de trabalho.

Esse novo paradigma tecnológico teve sua origem em meados da década de 1970 e se estabeleceu definitivamente nos anos 1980, consolidando, em especial nas economias mais desenvolvidas, um processo de transição para um novo padrão de

³³ A justificativa para o período é de evitar os conturbados anos da década de 1980 e o pós- crise do *sub-prime* iniciada nos Estados Unidos em 2007-2008.

crescimento com ênfase nas novas tecnologias - principalmente a microeletrônica, a biotecnologia e os novos materiais - e no desenvolvimento de novas técnicas de gerenciamento, novas formas de organização industrial e novas estratégias de mercado (Missio *et al*, 2007).

A ênfase na inovação tecnológica e o surgimento de novos paradigmas organizacionais tornam-se, segundo alguns autores, as premissas básicas para a sobrevivência das empresas. Para Chahad (1998, p. 257-58), essas mudanças têm efeitos significativos sobre a indústria, entre os quais, destacam-se: i) encurtamento dos ciclos de produção, de inovações e de negócios; ii) consolidação das tecnologias da informática e da computação, que se transformam em instrumentos hegemônicos de uma nova era econômica; iii) novas formas de gestão dos negócios de trabalho; iv) mudanças na divisão do trabalho e na alocação da mão de obra intra e entre empresas, com o advento da terceirização; e v) novos requisitos demandados ao trabalhador em termos de sua polivalência, adaptabilidade, participação, iniciativa, cooperação e conhecimento dentro dos novos processos produtivos.⁴

A imposição por ganhos de produtividade se traduz em uma pressão contínua por reduções de custos, comprometendo, sistematicamente, o nível de emprego industrial. A retração desse segmento do mercado de trabalho é acentuada pela destruição dos segmentos industriais menos competitivos e pelo avanço da subcontratação na produção de bens e serviços pelas grandes empresas. É possível identificar, portanto, que esse novo padrão possui duas implicações básicas sobre a ótica da geração de empregos: por um lado, diminui sensivelmente os requisitos de trabalho por unidade de capital utilizado, assim como o produto gerado, por outro, demanda cada vez mais trabalho de melhor qualificação, como forma de se obterem rapidamente ganhos de produtividade. Essas implicações trazem alterações na postura adotada pelas empresas em busca da competitividade e da produtividade.

Para Dedecca (1998; 2005), a reestruturação produtiva dos anos de 1990 impõe uma rápida reconfiguração da estrutura produtiva com implicações significativas sobre a estrutura industrial, uma vez que os ganhos de competitividade se tornam o elemento chave para o bom desempenho das empresas em um contexto de abertura comercial e de globalização.⁵ Essa nova perspectiva caracteriza uma reorganização econômica que não possui mais como foco a montagem de um aparelho produtivo complexo, mas sim a especialização de setores e de segmentos produtivos dinâmicos, principalmente os que apresentam vantagens competitivas.

Diante dessas transformações que passam a afetar a economia nacional, Pochmann (1998) faz uma análise do mercado de trabalho brasileiro e identifica, em linhas gerais, velhos e novos problemas. Nos velhos problemas, duas distintas dimensões caracterizavam o mercado de trabalho até o final da década de 1980. A primeira estava associada à permanência de entraves tradicionais em economias periféricas, decorrentes fundamentalmente de um processo incompleto de estruturação do mercado de trabalho que, embora estivesse se desenvolvendo desde o início da industrialização nacional, não chegou a se completar ainda nos anos 1980. A segunda

⁴ Sobre as implicações do processo de reestruturação produtiva no Brasil para os trabalhadores ver Hotz e Zanardini (2009), entre outros.

⁵ Para Santos (1993), o processo de globalização resulta do aumento da comunicação entre os homens e leva à internacionalização do sistema produtivo e dos serviços. No entender de Lacerda (1998), a globalização assume características distintas nas diferentes esferas das relações econômicas internacionais - produtiva, monetária, financeira, comercial e tecnológica. Independentemente da esfera, existem dois elementos comuns à dinâmica do sistema econômico mundial: a aceleração da internacionalização e o acirramento da competição.

refere-se à presença de sinais de desemprego estrutural no Brasil, típico de uma economia industrializada. Isto é, ao longo do processo de desenvolvimento, foi sendo mantido um elevado excedente de mão de obra incapaz de ser absorvido plenamente pelo movimento de rápida e profunda modernização das forças produtivas.

No Brasil, considerando o que Pochmann identifica como novos problemas para os anos 1990 destacam-se: i) a desestruturação do mercado de trabalho; e ii) um novo desemprego estrutural. O primeiro movimento compreende dois fenômenos que combinam entre si altas taxas de desemprego aberto e geração insuficiente de postos de trabalhos. Ademais, a redução no emprego formal ao longo desse período esteve associada em grande parte à forma de inserção da economia no âmbito internacional, que determinou um relativo aumento na taxa de desemprego no início da década de 1990, condizente com a situação de desestabilização econômica do período.

Não obstante, o cenário muda a partir dos anos 2000. A economia brasileira volta a crescer (sobretudo a partir de 2003) como resultado da confluência de fatores internos e externos favoráveis e, diferentemente do observado na década anterior, a curva do emprego ou ocupação voltou a acompanhar a da produção, um movimento que iniciou um ciclo de expansão do consumo e da produção, com reflexos positivos sobre a capacidade de geração de novos postos de trabalho da economia, ainda que o aprofundamento da crise global, no último trimestre de 2008, tenha repercutido negativamente sobre a economia brasileira. Essa retomada do crescimento da economia brasileira na primeira década do século XXI não repete as tendências passadas: essa economia já é outra, o mercado de trabalho e as relações de trabalho foram profundamente transformados (Borges, 2010).

Conforme Dedecca e Rosandiski (2006), as características que diferenciam a recuperação atual daquela observada durante o Plano Real, encontram-se na raiz da determinação do crescimento do produto com recomposição ponderável do emprego formal. Em 1995-98, as importações provocaram a redução da produção ou uma modernização a qualquer custo, com conseqüências fortemente negativas sobre o emprego formal. Por outro lado, entre 2003-2005, por exemplo, o superávit comercial externo estimulou positivamente a atividade interna, favorecendo a produtividade.

Em síntese, no final da década (2010) os resultados são positivos para o mercado de trabalho em decorrência do que se reconhece ser o primeiro ciclo de expansão pós-ajuste. Embora recente e com possibilidades de desdobramentos ainda não consolidadas, o cenário atual caracterizado por um novo patamar de juros (redução) e conseqüente expansão do mercado interno indica a permanência de repercussões positivas sobre o mercado de trabalho.

Do ponto de vista regional, cumpre observar que o estado do MS não é ainda fortemente industrializado, o que pode sugerir que as mudanças ocorridas com a reconfiguração produtiva aprofundada na década de 1990 não tiveram impactos sobre a estrutura produtiva e, por conseguinte, sobre a dinâmica do emprego no estado. Não obstante, o que se observa é que não só a lógica dessas mudanças passou a permear as atividades produtivas, como também efetivamente propiciaram mudanças, em especial, no que se refere à reorganização das técnicas de produção. Em outras palavras, a reestruturação produtiva inseriu na lógica produtiva sul-matogrossense a busca pela competitividade, em especial, no setor agropecuário, que compete com o mercado de *commodities* internacional, bem como aprofundou o processo de mecanização da produção e a própria orientação da mesma com o processo de seleção de novas culturas nesse setor. Ademais, intensificou o processo recente de industrialização e de desenvolvimento do setor de serviços (Pavão, 2005; Pereira, 2007; Araujo e Bicalho, 2009; Domingues e Thomaz Junior, 2009; Milani e Silva, 2011).

Evidentemente, como a matriz produtiva do estado é diferente dos principais centros produtivo-econômicos do Brasil, as mudanças sobre o mercado de trabalho sul-mato-grossense oriundas desse processo de reestruturação produtiva têm componentes específicos atrelados à organização e a produção local. A seguir, são apresentados alguns dados do emprego por setor de atividade do MS no período 1990 a 2010.

2.1 Dinâmica do Emprego no Mato Grosso do Sul (1990-2010)

Segundo os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), o comportamento do mercado de trabalho no MS durante o período 1990-2010 foi marcado inicialmente por um declínio na oferta de empregos e posterior recuperação (Tabela 1). No início do período, todos os setores apresentaram saldos negativos, exceto a atividade extrativa-mineral. A indústria de transformação, por exemplo, inicia o período de análise com saldo negativo de -1.558 e esse decréscimo continua até 1992, quando ela alcança seu pior resultado em termos de emprego com redução de 2.442 postos de trabalhos.

Entre 1995-1998, as demissões continuaram aceleradas, tendo sido desligados, nos primeiros dois anos, 16.858 trabalhadores a mais que as contratações do mesmo período, refletindo as dificuldades enfrentadas por alguns setores que tiveram de adotar políticas de ajustes diante de uma conjuntura globalizada e de estabilização da economia. Essa tendência é observada praticamente até o final da década.

Tabela 1 - Saldo do emprego no mercado de trabalho formal no MS, 1990-2010.

Anos	Extrativa-Mineral	Indústria de Transformação	Comércio	Serviços	Agropecuária
1990	245	-1558	-433	-1716	-254
1991	45	-511	-2767	-2070	59
1992	148	-2442	-1887	-893	-558
1993	-4	1.744	741	2337	909
1994	-290	-430	2670	1667	-566
1995	-176	-1004	-2439	-3189	-127
1996	-88	535	-804	-21415	-2105
1997	29	318	976	1696	-410
1998	18	-231	-810	-2020	-680
1999	-433	-214	-304	1033	-2166
2000	-26	1795	2383	2021	267
2001	418	3345	2145	1966	46
2002	-31	4162	3722	1202	1146
2003	263	613	4342	3885	2253
2004	73	4440	5462	5518	2654
2005	150	692	2516	1734	-1269
2006	85	3626	1591	2664	1597
2007	196	2216	3409	3621	536
2008	106	661	4540	5637	-1448
2009	-206	5337	2948	4852	1925
2010	152	7596	7436	10177	340

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do Caged.

A reversão da tendência ocorre no início da década seguinte, quando todos os setores apresentam recuperação. De 2003 a 2008, todos os setores contratam mais, exceto a Agropecuária nos anos de 2005 e 2008. Este ano foi desfavorável para este setor em função das dificuldades nas atividades agrícolas decorrentes das perdas de safra e da redução dos preços dos produtos. Segundo dados da Semac (2009), em 2005 a produção agrícola sofreu redução da produtividade, do volume produzido e a queda dos preços, principalmente da soja e dos produtos pecuários, que, somados aos problemas sanitários, afetaram o valor e o volume comercializado, ocasionando taxas de crescimento negativas para o setor.

Apesar do bom desempenho, ressalta-se que entre os anos de 2005 e 2009 a economia sul-mato-grossense passou por vários momentos de instabilidade. O setor primário, por exemplo, passou por dificuldades provocadas pela estiagem que já se prolongava desde 2004, o que resultou em uma redução expressiva da produção de grãos. Ademais, no ano de 2005, a pecuária foi surpreendida pelo aparecimento de um foco de febre aftosa na região de fronteira com o Paraguai, com impactos diretos sobre os municípios de Eldorado, Mundo Novo, Iguatemi e Japorã, que se estenderam para todos os demais municípios do MS, já que o estado ficou impedido de exportar carne para mais de 50 países. Em contrapartida, o setor industrial passou por um período de retomada da sua expansão, principalmente nos segmentos sucroalcooleiro, papel e celulose e siderurgia, o que estimulou o avanço de atividades agrícolas fortemente mecanizadas, como o cultivo da cana-de-açúcar e a silvicultura, com destaque para o eucalipto (SEMAM, 2011).

No ano de 2009, os setores da indústria de transformação, serviços, comércio e agropecuária registraram desempenho favorável, com destaque para a indústria de transformação, que apresentou o maior saldo de empregos (5.337). Em 2010, todos os setores apresentaram saldos positivos, com destaque para o setor de serviços, seguido da indústria de transformação e do comércio. O desempenho recente da economia sul-mato-grossense mostra que o potencial dessa região tem se fortalecido nos últimos anos, ampliando oportunidades de emprego e renda.

A seguir apresenta-se o método estrutural diferencial que permite uma análise mais aprofundada da dinâmica do mercado de trabalho por setores de atividade e microrregiões do MS. Esta metodologia permite identificar os componentes do crescimento, bem como as razões que explicam o diferencial de crescimento entre regiões. Mais importante, o método permite identificar se a performance de determinada região está condicionada ao desempenho da economia nacional em que ela está inserida, à estrutura produtiva local ou à presença de vantagens locacionais específicas que dão dinamismo à região (HERSEN; FERRERA DE LIMA, 2009).

3. Metodologia

O método estrutural diferencial parte de uma constatação empírica bastante simples: o crescimento do emprego é maior em alguns setores e em algumas regiões. Dessa forma, uma determinada região poderá apresentar um ritmo de crescimento econômico maior do que a média porque na sua composição produtiva existe uma preponderância de setores mais dinâmicos ou porque ela tem participação crescente na distribuição regional do emprego, independentemente de esta expansão estar ocorrendo em setores mais dinâmicos ou não (HADDAD, 1989).

Considerando que a economia de referência é o estado do MS, observa-se que método estrutural-diferencial (*shift-share*) divide o crescimento regional em três componentes:

- (i) O componente estadual: refere-se à variação do emprego de uma região provocada pelo crescimento dessa mesma variável na economia de referência.
- (ii) O componente estrutural (ou proporcional): representa a parcela do crescimento do emprego obtida por uma região devido à sua estrutura produtiva. O resultado será positivo para regiões que apresentam em sua estrutura produtiva setores considerados dinâmicos, ou seja, que mostram taxas de crescimento superiores às do conjunto dos setores na economia de referência. Já regiões compostas principalmente de setores estagnados, com baixas taxas de crescimento, apresentarão um resultado negativo. Em outras palavras, se o efeito estrutural apresentar sinal positivo, houve especialização em setores dinâmicos no âmbito estadual; caso contrário, parte da produção foi realizada por setores com baixa taxa de crescimento.
- (iii) O efeito diferencial ou competitivo: indica a parte do crescimento do emprego regional gerada por vantagens locacionais que fazem com que determinados setores possam crescer mais rapidamente em determinada região do que no âmbito estadual. O sinal apresentado pode ser positivo (negativo) para um dado setor, indicando que a região apresenta vantagens (desvantagens) em relação à economia de referência na produção deste setor. Se for positivo, por exemplo, indica que naquela região o setor cresce a taxas superiores ao do estado, em função de possíveis vantagens locacionais como mão de obra qualificada, incentivos fiscais, fonte de matérias-primas etc.

O efeito total é dado pela soma dos efeitos estrutural e diferencial, medindo a diferença entre o crescimento real ou efetivo apresentado pela região e o crescimento teórico (ou aquele que a região deveria apresentar, caso evoluísse à mesma taxa da economia de referência).

A partir da distribuição de dados em matrizes de informação para o ano base e o ano final, é possível aplicar o método, que, na sua formulação original, é descrito como segue³:

- a) A variação real é igual ao nível do emprego do fim do período (E_{ij}^t) menos o nível do emprego no início do período (E_{ij}^0):

$$\Delta E_{ij} = E_{ij}^t - E_{ij}^0$$

(1)

- b) O volume do emprego do ano final do setor i na região j pode ser expresso em termos do emprego do ano inicial, multiplicado por sua taxa de crescimento no período (e_{ij}):

$$E_{ij}^t = E_{ij}^0 \cdot e_{ij} = E_{ij}^0 e_{ij}$$

(2)

- c) Substituindo (2) em (1) obtém-se a variação real do emprego do setor i na região em função da quantidade inicial desse emprego e de sua taxa de crescimento ($e_{ij} - 1$):

$$\Delta E_{ij} = E_{ij}^0 \cdot e_{ij} - E_{ij}^0 = E_{ij}^0 (e_{ij} - 1)$$

(3)

- d) A taxa do crescimento do emprego total estadual entre o ano base e o ano final é $e = E^t \div E^0$ e a do crescimento do emprego do setor i do estado no mesmo período é $e_i = E_i^t \div E_i^0$. Logo, somando e subtraindo essas taxas em (3), obtém-se:

³ As equações estão fundamentadas em Pereira e Campanile (1999).

$$\Delta E_{ij} = E_{ij}^0(e-1) + E_{ij}^0(e_i - e) + E_{ij}^0(e_{ij} - e_i)$$

(4)

e) Da substituição de (4) em (1), tem-se, finalmente, que:

$$E E_{ij}^t - E_{ij}^0 = E_{ij}^0(e-1) + E_{ij}^0(e_i - e) + E_{ij}^0(e_{ij} - e_i)$$

(5)

f) Em (5) a variação real do emprego do setor i na região j ($E_{ij}^t - E_{ij}^0$) é igual à variação teórica $E_{ij}^0(e-1)$ mais a variação estrutural $E_{ij}^0(e_i - e)$ e a diferencial $E_{ij}^0(e_{ij} - e_i)$.

Caso a variação real seja superior à teórica, $(E_{ij}^t - E_{ij}^0) > E_{ij}^0(e-1)$, a região j cresce acima da média estadual e apresenta elementos dinâmicos internos e/ou externos atuando positivamente na região. Porém, se a variação real for inferior à teórica, a região j apresentará maior número de setores estagnados, uma vez que seu crescimento é inferior ao estadual. Logo, esta região estará perdendo participação na economia estadual.

O maior dinamismo implica que a região apresenta vantagens locais específicas para a atividade i , como incentivos fiscais, economias de transporte pelo fácil acesso aos mercados e/ou a fontes de matérias-primas, economias de aglomeração e vantagens comparativas na produção (HADDAD, 1989).

A variação líquida total (T_{ij}) poderá ser positiva ou negativa. Essa variação é encontrada pela diferença entre a variação real e a variação teórica setorial do emprego, que é a soma dos efeitos estrutural e diferencial:

$$T_{ij} = (E_{ij}^t - E_{ij}^0) - E_{ij}^0(e-1) = E_{ij}^0(e_i - e) + E_{ij}^0(e_{ij} - e_i)$$

(6)

Em síntese, a aplicação do método estrutural-diferencial consiste em desagregar os componentes responsáveis pelo crescimento de uma região e setores de forma a verificar quais destes setores crescem (ou decrescem) mais rapidamente em comparação com os outros. Assim, podem-se definir quais regiões ou setores são mais dinâmicos na geração de crescimento.

3.1 Método Estrutural-Diferencial Ampliado

A literatura considera que a formulação original apresenta anteriormente tem problemas, dado que a ponderação das taxas de crescimento não leva em consideração as mudanças ocorridas dentro da estrutura das variáveis durante o período de observação. Para superar essa dificuldade, serão utilizadas as contribuições ao método de Esteban-Marquillas (1972) e as correções a esta versão efetuadas por Herzog e Olsen (1977).

A modificação de Esteban-Marquillas (1972) introduz o efeito alocação na análise para avaliar os componentes do crescimento regional a partir de um novo elemento chamado emprego homotético, que corresponde ao volume de pessoal ocupado que o setor i da região j teria se a estrutura de emprego fosse igual da economia de referência. Assim, a identidade *shift-share* seria definida por:

$$\Delta E = EN_{ij} + ES_{ij} + EC_{ij}^* + EA_{ij}$$

(7)

em que,

$$EN_{ij} = E_{ij} r_{ij} \quad (\text{efeito nacional})$$

(8)

$$ES_{ij} = E_{ij}(r_{in} - r_n) \quad (\text{efeito setorial ou estrutural})$$

(9)

$$EC_{ij}^* = E_{ij}^*(r_{ij} - r_{in}) \quad (\text{efeito competitivo ou regional})$$

(10)

$$EA = (E_{ij} - E_{ij}^*)(r_{ij} - r_{in}) \quad (\text{efeito alocação})$$

(11)

Utilizando o emprego homotético para a obtenção do efeito competitivo (EC_{ij}^*), este perderá a influência do efeito estrutural, conforme demonstrado em (4). Completando a análise do efeito competitivo, o método inclui o efeito alocação para absorver o resíduo entre EC_{ij} e EC_{ij}^* , demonstrado em (11).

Herzog e Olsen (1977) reformularam o efeito alocação, ao inserir a mudança no peso na composição do emprego no final. O novo *efeito alocação* tem como componentes explicativos a composição do emprego nos anos inicial e final e suas respectivas taxas de crescimento. A equação resultante é:

$$EA' = (E_{ij}^t - E_{ij}^{t*})(E_{ij}^0 - E_{ij}^{0*})(r_{ij} - r_{in})$$

(12)

O *efeito alocação* indica se a região é especializada ($E_{ij}^0 > E_{ij}^{0*}$) e quais setores apresentam melhores vantagens competitivas ($r_{ij} > r_{in}$). Para melhor explicar os resultados, Herzog e Olsen (1977) resumem as possíveis definições que podem ser obtidas através da análise do *efeito alocação* (Tabela 2).

As regiões mais dinâmicas são as que possuem vantagem competitiva especializada, isto é, o setor i encontra-se bem representado e cresce mais na microrregião que no estado. Um efeito alocação positivo pode indicar duas situações: (a) que a microrregião é especializada na produção do setor i (+) e que esse setor está crescendo mais na microrregião que no estado (+); (b) que esse setor está crescendo mais na microrregião que no estado (+), embora a microrregião seja não especializada nesse setor (-).

Tabela 2 - Sinais dos possíveis efeitos alocação

Definição	Efeito alocação A_{ij}	Especialização ($E_{ij}^0 > E_{ij}^{0*}$)	Vantagem competitiva ($r_{ij} > r_{in}$)
Desvantagem competitiva especializada	-	+	-
Desvantagem competitiva não especializada	+	-	-
Vantagem competitiva não especializada	-	-	+
Vantagem competitiva especializada	+	+	+

Fonte: Herzog e Olsen (1977) e Souza (2009).

Ademais, os autores introduziram ainda o componente t no efeito alocação proposto por Esteban-Marquillas (1972). Logo, o efeito competitivo será;

$$EC_{ij}^{**} = (2E_{ij}^0 - E_{ij}^t + E_{ij}^{t*} - E_{ij}^{0*})(r_{ij} - r_{in})$$

(13)

Finalmente, tem-se a variação líquida total (VLT) do emprego do setor i da região j dada pelo resultado da soma entre o efeito estrutural ponderado pelo ano base, o efeito

competitivo modificado (equação 13) e o efeito alocação. O resultado é representado por:

$$VLT = E_{ij}(r_{in} - r_n) + (2E_{ij}^0 - E_{ij}^t + E_{ij}^t * -E_{ij}^{0*})(r_{ij} - r_{in}) + (E_{ij}^t - E_{ij}^{t*})(E_{ij}^0 - E_{ij}^{0*})(r_{ij} - r_{in})$$

(14)

As reformulações, a partir da referência de Esteban-Marquillas (1972), passaram a ser consideradas em todas as versões posteriores do *shift-share*, incluindo o conceito de homoteticidade do emprego. As taxas r relacionam-se às taxas de crescimento do emprego formal comparativamente entre os dois períodos, enquanto E está relacionado aos valores do emprego formal em termos absolutos.

Assim, na próxima seção apresentamos os resultados empíricos encontrados com a utilização do método estrutural-diferencial para a estrutura de emprego formal de 1990 a 2010 no MS, considerando o estadual em relação ao microrregional. Inicialmente são apresentados os resultados para o modelo simples e, em seguida, os resultados obtidos pelo modelo de Esteban-Marquillas (1972) com as reformulações de Herzog e Olsen (1977). Esse modelo possibilita verificar o padrão de crescimento pelos principais fatores responsáveis pela variação líquida total do emprego formal nas microrregiões do MS, no período de análise.

4. Resultados e discussões

4.1 Método Estrutural-Diferencial Simples

Analisando as taxas de crescimento do emprego formal nas microrregiões (MRGs) do MS (Tabela 3), observa-se que o setor com melhor desempenho é o agropecuário, com uma taxa de crescimento de 7,69%, seguido dos setores da indústria e de serviços, respectivamente. As maiores taxas de crescimento do emprego na agropecuária ocorreram nas MRGS do Baixo Pantanal (23,28%), Bodoquena (19,72%) e Alto taquari (19,03%), enquanto na indústria ocorreram em Cassilândia (19,44%), Paranaíba (14,15%) e Três Lagoas (7,35%).

Uma possível explicação para o bom desempenho da agropecuária pode ser encontrado analisando-se as transformações da agricultura sul-mato-grossense. A análise das últimas décadas do século XX sugere que o crescimento das atividades produtivas comerciais ocorreram a partir da produção em grande escala, visando o mercado internacional e a agroindústria. Assim, o MS se configurou como uma economia regional produtora e exportadora de produtos primários, sendo que a cultura de grãos (especialmente a soja) e os derivados de animais (principalmente bovinos) tem grande peso na pauta, juntamente com os produtos minerais. Ou seja;

nem todos os setores e nem todas as economias regionais seguiram a tendência da “década perdida”, pois a agricultura e o agribusiness, através da atração de capitais pela fronteira agrícola possibilitou a agroindustrialização de novas economias regionais no Brasil. Neste contexto, Mato Grosso do Sul segue a dinâmica econômica da nova fronteira agrícola e do agronegócios (Pavão, pág. 199).

Com relação a estrutura industrial, observa-se que em meados da década de 1990 o estado tinha nas áreas tradicional e de commodities os principais setores industriais, indicando assim a insipiência da indústria de transformação local⁶. Apesar do

⁶ Do total das grandes agroindústrias instaladas em Mato Grosso do Sul, 47% estavam no setor de carne e couro, 33% soja, 20% nos demais setores, enquanto que a distribuição das empresas por tipo, têm-se o seguinte: 51% empresas nacionais, 36% de empresas regionais, 7% respondidos pelas cooperativas, 4% empresas internacionais e 2% de empresas nordestinas. (CASTRO e FONSECA, 1994).

desenvolvimento industrial recente, a dinâmica econômica sul-matogrossense permanece em grande parte determinada pelas flutuações do comércio internacional, por políticas protecionistas dos países consumidores, pela política econômica nacional, por questões de câmbio e das intempéries climáticas. Este conjunto de fatores interfere na produção e na produtividade dos distintos setores.

Os resultados positivos da primeira década do século corrente estão associados ao “boom” das commodities impulsionados principalmente pelo aquecimento da demanda internacional, sobretudo por parte do mercado chinês.

Tabela 3 - Taxas de crescimento do emprego formal por setores de atividades econômicas nas microrregiões do MS, 1990 /2010

Microrregiões	Indústria	Serviços	Agropecuária	Total dos Setores
Baixo Pantanal	1,55	1,89	23,28	2,13
Aquidauana	1,25	2,33	3,95	2,42
Alto Taquari	5,37	3,51	19,03	5,07
Campo Grande	3,14	2,20	7,17	2,37
Cassilândia	19,44	5,02	6,26	6,43
Paranaíba	14,15	2,88	11,76	4,80
Tres Lagoas	7,35	2,53	10,07	3,91
Nova Andradina	4,84	4,10	7,71	4,70
Bodoquena	2,58	3,87	19,72	4,46
Dourados	4,20	2,94	4,94	3,33
Iguatemi	4,42	3,98	7,01	4,46
Total do estado	3,91	2,48	7,69	2,91

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

Para identificar os diferentes fatores que atuam no crescimento do emprego regional, utilizou-se o método diferencial-estrutural. Essa metodologia permite ressaltar algumas características regionais, bem como diferenças em termos da taxa de crescimento, por setores de atividades econômicas, entre as regiões (Tabela 4). Ou seja, parte-se da constatação de que nem todos os setores, nem todos os espaços regionais tiveram o mesmo desempenho. Como será observado, nos interstícios, ou nos espaços vazios, à margem do escasso movimento dos principais setores industriais brasileiros do período, o comportamento da agricultura e da indústria ligada ao *agrobusiness* em algumas regiões do MS contrariou a tendência dominante.

Tabela 4 - Decomposição setorial da variação diferencial do emprego formal por setores de atividade nas microrregiões do MS, 1990/2010

Microrregião	Indústria	Serviços	Agropecuária	Total dos Setores
Baixo Pantanal	-4354,19	-4374,16	2087,96	-6640,40
Aquidauana	-1998,42	-519,64	-2919,90	-5437,96
Alto Taquari	813,88	3364,28	4022,51	8200,66
Campo Grande	-10195,74	-27339,42	-661,05	-38196,21
Cassilândia	2594,85	3714,08	-863,30	5445,63
Paranaíba	3880,98	1122,72	1112,75	6116,44
Três Lagoas	6003,65	383,93	2171,97	8559,56

Nova Andradina	1174,85	3822,10	6,93	5003,88
Bodoquena	-691,64	3189,06	1839,76	4337,19
Dourados	1682,19	9860,12	-6188,43	5353,88
Iguatemi	1089,59	6776,93	-609,19	7257,32

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

As MRGs que apresentaram variação negativa de emprego para o total dos setores foram Aquidauana (-5.437,96), Baixo Pantanal (-6640,40) e Campo Grande (-38.196,21). Essa última registrou o pior resultado na decomposição da variação diferencial no período analisado. Por outro lado, as que apresentaram maior variação positiva foram Três Lagoas, Alto Taquari e Iguatemi. Estas cresceram acima da média do estado e possuem vantagem locais em termos diferenciais, com destaque para Três Lagoas. No caso específico dessa última microrregião, cumpre destacar que a variação positiva se explica em função de o município de Três Lagoas apresentar perfil agroindustrial, destacando-se por ser um polo em expansão.

A Tabela 5 apresenta o efeito estrutural. Nesse caso, as MRGs que registraram variação negativa para o total dos setores foram novamente Baixo Pantanal (-665) e Campo Grande (-22.879). Para ambas, esse resultado decorre do baixo desempenho do setor de serviços, sendo que, para a última região mencionada, este setor apresentou o pior resultado entre os setores e entre as regiões, registrando uma queda de 42.201 de empregos formais. Outras regiões registraram desempenho negativo em serviços, no entanto, este resultado não foi capaz de reverter os efeitos positivos sobre o emprego advindos dos demais setores. Cumpre observar, também, que, no setor da indústria e da agropecuária, todas as microrregiões apresentaram efeito estrutural positivo.

Tabela 5 - Decomposição setorial da variação estrutural do emprego formal por setores nas microrregiões do MS, 1990/2010

Microrregião	Indústria	Serviços	Agropecuária	Total dos Setores
Baixo Pantanal	1851,22	-3158,25	641,71	-665,32
Aquidauana	753,68	-1458,77	3.730,52	3025,44
Alto Taquari	556,76	-1394,86	1700,04	861,95
Campo Grande	13259,39	-42201,99	6.062,70	-22879,90
Cassilândia	166,93	-623,73	2878,10	2421,31
Paranaíba	378,84	-1206,98	1312,15	484,01
Três Lagoas	1744,26	-3574,92	4386,59	2555,94
Nova Andradina	1251,47	-1007,59	1973,01	2216,89
Bodoquena	519,78	-975,64	732,70	276,84
Dourados	5740,57	-9207,61	10741,41	7274,37
Iguatemi	2112,11	-1926,56	4.242,93	4428,48

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

A variação líquida total negativa pode ser explicada pelo efeito combinado de uma variação diferencial com uma variação estrutural também desfavorável. Dessa forma, como observado para as MRGs de Campo Grande e Baixo Pantanal, ambas apresentam variação negativa, com destaque para esta última. Isso indica que elas não apresentam vantagens locais.

A variação diferencial e estrutural positiva, ou seja, o aumento no número de emprego foi observado em Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Nova

Andradina, Bodoquena Dourados e Iguatemi. A microrregião que registrou variação estrutural positiva, com variação diferencial negativa superior, foi Aquidauana, de tal forma que houve redução no número de empregos (Tabela 6).

Tabela 6 - Padrões regionais de crescimento do emprego formal nas microrregiões do MS, 1990/2010

Microrregiões	Varição Líquida Total	Varição Diferencial	Varição Estrutural
Baixo Pantanal	-7306	-6640,40	-665,32
Aquidauana	-2413	-5437,96	3025,44
Alto Taquari	9063	8200,66	861,95
Campo Grande	-61076	-38196,21	-22879,90
Cassilândia	7867	5445,63	2421,31
Paranaíba	6600	6116,44	484,01
Três Lagoas	11116	8559,56	2555,94
Nova Andradina	7221	5003,88	2216,89
Bodoquena	4614	4337,19	276,84
Dourados	12628	5353,88	7274,37
Iguatemi	11686	7257,32	4428,48

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

4.2 Método Estrutural-Diferencial Ampliado

A Tabela 7 apresenta no âmbito microrregional uma análise setorial baseada na desagregação de doze subsetores. Para o total dos setores analisados, as maiores taxas de crescimento no emprego foram observadas na agropecuária (6,69%), médico, odontológico e veterinário (5,89%) e indústria (3,28%). Por outro lado, o subsetor instituições financeiras foi o que mais desempregou, apresentando taxas negativas para todas as MRGs.

Por outro lado, todas as MRGs tiveram taxas de crescimento positivas ao longo do período analisado. Nesse contexto, as que apresentaram as maiores taxas de crescimento do emprego foram Cassilândia (5,24%), Alto Taquari (3,97%) e Paranaíba (3,73%). Ademais, os resultados mostram que praticamente todas apresentaram taxas de crescimento do emprego para o total dos subsetores acima da taxa registrada pelo estado (1,83%), exceto Baixo Pantanal (1,13%), Campo Grande (1,27%) e Aquidauana (1,46%). Isso implica que a maioria das microrregiões possui setores com dinamismo superior à média do estado.

Uma possível explicação para o fraco desempenho da microrregião do Baixo Pantanal está no processo em curso de reestruturação produtiva e espacial no Pantanal Sul. As mudanças constituem um processo lento de ajuste no modo de produção, onde a nova articulação local-global levou a transformações na produção pecuária, que passa por um processo de modernização e diversificação adequando-se ao mercado globalizado. Ademais, emerge um segundo vetor de dinamização geoeconômica associado a atividade turística. Em relação a pecuária, observa-se que as mudanças incluem novas técnicas de manejo, de produtividade e de reprodução animal, bem como a implantação de áreas com pasto plantado, a redução do tempo de abate, a diversificação da produção, a busca pela melhoria da qualidade da carne, a melhora genética, a preocupação com a sanidade animal, a rastreabilidade do gado, a certificação e novos métodos de gerenciamento e comercialização. No que se refere ao

turismo, as belezas naturais existentes e o modo de vida essencialmente rural fomentaram o desenvolvimento do ecoturismo e do turismo rural, que ocorre em função da beleza natural da região, propícia ao “lazer ecológico” e ao modo de vida rural (Araujo e Bicalho, 2009).

Tabela 7 – Taxas de crescimento do emprego formal por setores de atividades e microrregiões do MS, 1990/2010

Setores/MRG's	Baixo Pantanal	Aquidauana	Alto Taquari	Campo Grande	Cassilândia	Paranaíba	Três Lagoas	Nova Andradina	Bodoquena	Dourados	Iguatemi	Total MS
Indústria	0,26	0,17	3,39	2,87	12,58	12,10	5,84	3,45	1,10	3,66	3,31	3,28
Construção Civil	3,09	2,06	22,21	1,54	53,38	51,80	13,89	29,11	20,23	1,31	5,89	2,09
Comércio Varejista	1,96	2,81	2,81	2,06	6,37	1,65	3,50	2,99	3,32	2,14	2,75	2,31
Comércio Atacadista	-0,36	-0,07	2,94	0,61	0,27	-0,60	0,58	3,32	4,18	0,91	1,94	0,65
Instituições Financeiras	-0,40	-0,45	-0,34	-0,13	-0,27	-0,46	-0,17	-0,39	-0,37	-0,28	-0,48	-0,24
Admin. téc. e Profissional	0,60	0,10	1,14	1,91	3,46	9,09	4,67	0,66	0,32	0,98	-0,15	1,82
Transportes e Comunicações	0,76	0,49	3,00	1,24	64,00	1,36	3,08	5,21	3,69	2,29	8,16	1,66
Alojamento e Comunicações	-0,03	0,01	2,53	0,62	3,62	1,33	-0,53	2,41	11,36	2,35	1,76	0,69
Médico Odont. e Veterinário	7,37	3,94	5,08	13,09	3,20	6,35	7,42	0,45	1,08	2,06	0,46	5,89
Outros serviços	2,63	4,45	3,29	-0,33	3,33	3,28	3,29	2,83	3,76	4,25	3,31	-0,14
Administração Pública	1,06	1,71	2,62	0,81	4,52	2,92	2,43	6,13	2,76	2,33	6,22	1,29
Agropecuária	22,28	2,95	18,03	6,17	5,26	10,76	9,07	6,71	18,72	3,94	6,01	6,69
Total	1,13	1,46	3,97	1,27	5,24	3,73	2,87	3,63	3,37	2,25	3,43	1,83

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

A Tabela 8 apresenta o efeito setorial. De modo geral, este efeito indica que as MRGs que apresentaram resultados positivos possuem uma estrutura produtiva composta por setores considerados dinâmicos ou líderes no âmbito estadual, enquanto as que apresentaram resultados negativos possuem setores pouco dinâmicos. Observa-se, em primeiro lugar, que os setores que mais empregaram foram a indústria (7.527), a agropecuária (6.570) e o comércio varejista (5.331). Em segundo, é possível observar que para o total de setores analisados a maioria das MRGs obteve ganhos na composição setorial, exceto Baixo Pantanal e Aquidauana.

Com maior expansão no total do emprego tem-se: i) Dourados, com 12.688, com destaque para os subsetores do comércio varejista (2.727), indústria (1.977) e administração pública (2.100); ii) Iguatemi, com 12.042, com destaque para a indústria (3.241), comércio varejista (2.347), administração pública (1.902) e agropecuária (1.419); iii) Três Lagoas, com 11.571, com destaque para alojamento e comunicação (3.777), indústria (1.712), administração pública (1.662) e comércio varejista (1.295).

De uma maneira geral, o desempenho da indústria está associado ao processo de desconcentração industrial no país que ocorreu partir dos anos de 1990, quando algumas cidades da região receberam a instalação de capital industrial, que passaram por uma

refuncionalização de seu território⁷. No caso do MS, tendo em vista a proximidade com a matéria prima, o acesso ao mercado consumidor final e às fontes de energia, a presença de porto e as vantagens fiscais, grande parte dos investimentos industriais se concentraram na região de Três lagoas e, mais especificamente, no município de Três Lagoas.

Em outras palavras, o município recebeu a partir dos anos de 1990 incentivos fiscais para a instalação de indústrias que, somados aos atrativos locais como a posição estratégica, vias e formas de circulação com transporte multimodal - BR-262, Ferrovia ALL e navegação Tietê-Paraná, contribuíram para a efetivação da reprodução do capital. Ainda que a mesma já detivesse denso volume de mão de obra, as instalações atraíram pessoas oriundas de outras localidades, tanto para a construção civil das fábricas, seja mão de obra qualificada como engenheiros, químicos, como trabalhadores não qualificados, dentre outros. Nesse contexto também se verificam mudanças no campo, pois a atividade da pecuária vem sendo substituída pela plantação do eucalipto, matéria prima que abastece as duas indústrias de papel e celulose instaladas no município (Milani e Silva, 2011).

Tabela 8 - Efeito setorial nas microrregiões do MS por setores de atividade

Setores/MRGs	Baixo Pantanal	Aquidauana	Alto Taquari	Campo Grande	Cassilândia	Paranaíba	Três Lagoas	Nova Andradina	Bodoquena	Dourados	Iguatemi	Total MS
Indústria	-1159	-266	1134	-3311	488	704	1712	2223	784	1977	3241	7527
Construção Civil	-134	-13	62	-4071	82	19	115	34	20	485	142	-3257
Comércio Varejista	-755	-242	2245	-7930	1366	2003	1295	1417	858	2727	2347	5331
Comércio Atacadista	-369	-34	299	-2012	785	599	312	106	34	732	306	758
Instituições Financeiras	-195	-80	636	-2355	649	441	302	413	388	754	889	1840
Adm tec prof	-303	-59	417	-4544	290	185	829	375	173	826	714	-1097
Transportes e Comum	-601	-38	286	-3066	27	258	430	182	168	505	179	-1670
Alojamento e Comunic	-819	-290	586	-8147	389	538	3777	391	136	1086	621	-1732
Med odon vet	-47	-24	159	-476	157	82	109	350	185	417	224	1136
Outros Serviços	-105	-46	299	-2222	440	246	152	254	193	63	215	-511
Administração Pública	-1980	-477	2350	-23946	1280	1288	1662	977	1597	2100	1902	-13248
Agropecuária	-94	-288	763	-705	2052	523	959	743	236	962	1419	6570
Total	-6561	-1831	8992	-63209	7620	6651	11571	7266	4579	12688	12042	1647

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

Quanto ao efeito competitivo (Tabela 9), verificou-se que somente cinco setores registraram competitividade no âmbito estadual: comércio atacadista, administração técnica e profissional, transporte e comunicação, alojamento e comunicação e administração pública.

⁷ A localização e (re) localização das indústrias no território não ocorrem de forma homogênea em todos os lugares, pois há a seletividade espacial, baseada em incentivos e amenidades dos locais.

Cumpra observar que a “euforia” em torno do etanol provocou a aceleração do desenvolvimento social e econômico em muitas regiões. O governo estadual e as administrações municipais têm procurado atrair investidores na região, concedendo desconto na alíquota do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). O grande interesse pela região para a instalação de novos empreendimentos é demonstrado pela tramitação de 95 cartas de intenções nos órgãos governamentais. Deste total, há 34 novos empreendimentos que estão, de alguma maneira, sendo colocados em prática por meio da implantação de canaviais e/ou construção da unidade industrial (Pavão, 2005). São esses projetos, em grande parte, que fomentam o desempenho dos setores anteriormente mencionados, dado a necessidade de alocação, transporte, alimentação e assistência diversa para a mão de obra envolvida nessas atividades.

Os setores que registraram efeito competitivo negativo mostram que a microrregião apresenta características que prejudicaram o seu desempenho, não existindo vantagens locais. Notadamente, os setores da agropecuária e de instituições financeiras foram os setores que apresentaram efeito competitivo negativo para todas as MRGs e para o total do estado. Além disso, os setores que apresentaram efeito competitivo negativo e cresceram abaixo da média estadual foram: comércio atacadista (Alto Taquari, Cassilândia, Três Lagoas, Nova Andradina, Dourados, Iguatemi); transporte e comunicação (Baixo Pantanal, Aquidauana, Alto Taquari, Campo Grande, Paranaíba); alojamento e comunicação (Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Nova Andradina, Iguatemi); e administração pública (Baixo Pantanal, Alto Taquari, Campo Grande, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Bodoquena).

Para a indústria, Baixo Pantanal, Aquidauana, Alto Taquari, Nova Andradina, Bodoquena e Iguatemi apresentaram efeito competitivo positivo. Para as demais, houve perda de competitividade.

Tabela 9 - Efeito competitivo nas microrregiões do MS por setores de atividade, 1990/2010.

Setores/MRGs	Baixo Pantanal	Aquidauana	Alto Taquari	Campo Grande	Cassilândia	Paranaíba	Três Lagoas	Nova Andradina	Bodoquena	Dourados	Iguatemi	Total MS
Indústria	774	1025	2.420	-62151	-26963	-53208	-39737	975	4139	-33766	1046	-157017
Construção Civil	-1942	-263	-27606	-3218	-91534	-58630	-34255	-33811	-13533	3674	-4455	-7518
Comércio Varejista	-2647	-3562	5872	-33916	-4977	6614	-5653	2777	182	2255	5006	-50158
Comércio Atacadista	-935	-18	605	-11	347	-1109	936	125	-207	1139	952	2561
Instituições Financeiras	-869	-734	-1396	-9406	-908	-1197	-934	-1066	-1165	-6107	-2920	-25871
Adm tec prof	279	465	3286	-10860	1826	-9003	-9026	2750	1884	5522	4336	158
Transportes e Comum	82	242	964	244	-60347	1471	-454	-1674	-232	-151	-8998	3275
Alojamento e Comunic	-1007	-682	2170	-338	1815	2272	-12495	1516	-12458	-671	3158	10553
Med odon vet	-6114	-1357	-1078	-206889	1164	-1999	-9035	1564	983	756	2879	-117738
Outros serviços	-265	-1216	253	-9620	667	151	-158	238	-144	-946	42	-10246
Administração Pública	160	-635	7834	9506	3078	3622	4206	-15740	2604	-1598	-34242	49681
Agropecuária	-100209	-4046	-116699	-151940	-74	-31412	-73305	-13463	-63312	-27354	-20545	-483623

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

A Tabela 10 apresenta o efeito alocação. Este efeito foi negativo para o total da microrregião de Campo Grande (-52.073). O que se percebe com relação a esta

microrregião é que ela tem enfrentado um processo de desaglomeração das atividades produtivas que tendem a se deslocar para outras MRGs. Uma possível explicação para essa tendência é o fato de alguns setores não encontrarem mais vantagens para se instalar/permanecer neste local em consequência do preço dos aluguéis e da falta de mão de obra especializada, por exemplo⁸. Por outro lado, para as demais MRGs este efeito foi positivo, com destaque para Alto Taquari (59.420), Três Lagoas (49.116), Cassilândia (32.764) e Bodoquena (25.918). Em linhas gerais, isso significa estruturas produtivas especializadas em setores dinâmicos.

Tabela 10 - Efeito alocação nas microrregiões do MS por setores de atividade, 1990/2010.

Sectores/MRGs	Baixo Pantanal	Aquidauana	Alto Taquari	Campo Grande	Cassilândia	Paranaíba	Três Lagoas	Nova Andradina	Bodoquena	Dourados	Iguatemi
Indústria	1.465	1.638	628	-17190	-1602	18373	12012	-303	2763	7269	-264
Construção Civil	15	-200	-4651	946	30632	-9315	-1797	-6119	-4884	1942	-2095
Comércio Varejista	5	550	245	892	343	1582	-1012	273	5	-130	536
Comércio Atacadista	412	140	-99	-548	874	1870	830	23	-76	-744	134
Instituições Financeiras	-94	53	743	-1943	713	660	241	569	462	865	1326
Adm tec prof	234	640	2583	4006	930	-70	2858	2554	2006	3164	6428
Transportes e Comum	-82	244	316	-34	-647	918	-15	-173	-13	-2	-876
Alojamento e Comunic	420	446	570	-2558	664	1150	12928	506	2822	234	1527
Med odon vet	-363	-230	-327	47737	657	-684	-2483	1621	663	167	2909
Outros serviços	698	1737	-279	893	-729	-175	179	-287	173	1244	-44
Administração Pública	-64	170	1554	-2743	901	968	1511	-487	-252	-250	3723
Agropecuária	23211	1.629	58137	-81531	28	8047	23864	2309	22249	-1456	4625
Total	25857	6817	59420	-52073	32764	23324	49116	486	25918	12303	17929

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

A análise do efeito alocação se completa com o estudo dos sinais, indicando a existência de vantagem/desvantagem competitivas, bem como especialização/não especialização. As tabelas 11 e 12 a seguir mostram as possíveis alternativas para o mesmo, levando em consideração as MRGs e setores.

A agropecuária foi o setor com vantagem competitiva que se destacou em nove das onze microrregiões. Isso implica que este setor vem crescendo acima da média do estado nessas MRGs. Cumpre destacar que neste caso o perfil microrregional está voltado para a pecuária bovina e para a agricultura, em especial, ao cultivo da soja, milho e cana-de-açúcar. Destaca-se, também, o fato de a indústria apresentar vantagens competitivas especializadas em Paranaíba, Três Lagoas e Dourados. Essas MRGs têm se destacado como centros agroindustriais e fazem parte dos polos econômicos oriundos

⁸ Cabe destacar que essa justificativa é corroborada por Souza e Souza (2004) e Lima e Simões (2011), entre outros, que mostram que fatores desaglomerativos à densidade urbana presentes na região/microrregião podem “expulsar” atividades menos lucrativas para áreas circunvizinhas e/ou para seu entorno, indicando um processo de interiorização.

principalmente nas agroindústrias frigoríficas e laticínios, alimentos e têxteis (Tabela 11, alternativa 1).

A alternativa 2 mostra que, de um modo geral, as MRGs não são especializadas em setores nos quais têm competitividade, destacando entre eles os setores da construção civil, transportes e comunicação e médico, odontológico e veterinário. Ressaltam-se a indústria e o comércio atacadista em Campo Grande, bem como transportes e comunicação nas microrregiões que se destacam como pólos econômicos (Três Lagoas, Nova Andradina e Dourados).

Tabela 11 - Vantagens competitivas

Setores	Vantagem competitiva especializada (alternativa 1)	Vantagem competitiva não especializada (alternativa 2)
	Microrregiões	Microrregiões
Indústria	Paranaíba, Três Lagoas, Dourados.	Campo Grande, Cassilândia.
Construção civil	Baixo Pantanal, Campo Grande, Cassilândia	Aquidauana Alto Taquari, Paranaíba, Três Lagoas, Nova Andradina, Bodoquena, Iguatemi.
Comércio Atacadista	-	Aquidauana, Campo Grande, Três Lagoas
Comércio varejista	Baixo Pantanal.	Campo Grande, Bodoquena
Adm tec prof	Campo Grande, Três Lagoas.	Paranaíba.
Alojamento e comunic	Bodoquena, Dourados	-
Transportes e comum	-	Cassilândia, Três Lagoas, Nova Andradina, Bodoquena, Dourados, Iguatemi.
Med odon vet	Baixo Pantanal, Campo Grande	Aquidauana, Alto Taquari Paranaíba, Três Lagoas.
Outros serviços	Baixo Pantanal, Aquidauana, Três Lagoas.	-
Administração Pública	Aquidauana, Bodoquena, Dourados, Iguatemi.	Nova Andradina, Dourados.
Agropecuária	Baixo Pantanal, Aquidauana, Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Nova Andradina, Bodoquena, Iguatemi	Campo Grande, Dourados.

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

De modo geral, um pequeno número de MRGs apresenta desvantagem competitiva especializada, como se observa nos setores instituições financeiras, outros serviços e administração pública (Tabela 12, alternativa 3).

A alternativa 4 mostra que em grande parte das MRGs existem desvantagens competitivas não especializadas principalmente nos seguintes setores: administração pública, comércio varejista, comércio atacadista, instituições financeiras, administração técnica e profissionalizante, transportes e comunicações, alojamento e comunicações, médico odontológico e veterinário. Esses setores apresentam baixo dinamismo (Tabela 12, alternativa 4).

Ademais, observa-se que a desvantagem competitiva não especializada está relacionada principalmente ao setor (subsetores) de serviço(s). Ou seja, ainda que este setor apresente maior participação na composição do PIB, é marcante seu baixo dinamismo. Isso pode ser explicado pelo reduzido número de estabelecimentos, bem como pela impossibilidade de produção de grande escala dado o reduzido tamanho do mercado, o que impede os ganhos crescentes de escala e de produtividade associados a

um maior nível de produção (oferta de serviços). Ainda, em muitas dessas MRGs a concorrência é quase nula, o que desestimula os investimentos e a busca por competitividade.

Tabela 12 - Desvantagem competitivas

Setores	Desvantagem competitiva especializada (alternativa 3)	Desvantagem competitiva não especializada (alternativa 4)
	Microrregiões	Microrregiões
Indústria	Nova Andradina, Iguatemi.	Baixo Pantanal, Aquidauana, Alto Taquari Bodoquena.
Comércio varejista	Dourados,	Alto Taquari Cassilândia, Paranaíba, Nova Andradina Bodoquena, Dourados, Iguatemi.
Comércio atacadista	Alto Taquari, Dourados,	Baixo Pantanal, Aquidauana, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Nova Andradina, Iguatemi.
Adm. Tec. Prof	-	Aquidauana, Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Nova Andradina Bodoquena, Iguatemi.
Instituições financeiras	Baixo Pantanal, Campo Grande, Dourados,	Baixo Pantanal, Aquidauana Alto Taquari, Cassilândia, Nova Andradina, Bodoquena, Dourados, Iguatemi.
Transportes e comum	Baixo Pantanal, Campo Grande.	Aquidauana, Alto Taquari, Paranaíba.
Alojamento e comunic	Campo Grande.	Baixo Pantanal, Aquidauana, Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas, Nova Andradina, Iguatemi.
Med odon vet	-	Baixo Pantanal, Cassilândia, Nova Andradina, Dourados, Iguatemi.
Outros serviços	Alto Taquari, Cassilândia, Paranaíba, Nova Andradina	Campo Grande, Bodoquena, Iguatemi.
Administração Pública	Baixo Pantanal, Campo Grande, Bodoquena,	Alto Taquari Cassilândia, Paranaíba, Três Lagoas.

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados da RAIS.

5. Considerações Finais

Este trabalho analisou a dinâmica do emprego por setor de atividade econômica nas onze microrregiões do estado do MS, no período de 1990/2010. Os resultados mostram que existem disparidades entre as microrregiões e entre os setores de atividades. Por meio do método estrutural-diferencial, aplicado para os grandes setores da agropecuária, indústria e serviços, verificou-se que todas as MRGs registraram efeito estrutural positivo para os dois primeiros setores. No terceiro, todas as microrregiões apresentaram variação estrutural negativa, sendo que a microrregião de Campo Grande registrou o pior resultado no comparativo entre os setores e MRGs. Quanto à variação diferencial, as microrregiões que apresentaram variação positiva de emprego para todos os setores foram Alto Taquari, Paranaíba, Três Lagoas e Nova Andradina. Estas microrregiões cresceram acima da média do estado e possuem vantagem locais em termos diferenciais, com destaque para a microrregião de Três Lagoas, com variação diferencial positiva de 8.559 empregos formais.

Quando analisados os subsetores nas microrregiões do MS verificou-se que a maioria delas teve bom desempenho, exceto as MRGs Baixo Pantanal e Aquidauana. Por outro lado, o efeito competitivo mostra que somente cinco subsetores registraram

competitividade no âmbito estadual - comércio atacadista, administração técnica e profissional, transporte e comunicação, alojamento e comunicação e administração pública. Os demais subsetores apresentaram efeito competitivo negativo para todas as MRGs, com destaque para agropecuária e instituições financeiras.

O efeito alocação foi negativo para o total da microrregião de Campo Grande. Nas demais microrregiões, este efeito foi positivo, com destaque para Alto Taquari (59.420), Três Lagoas (49.116), Cassilândia (32.764) e Bodoquena (25.918). Agropecuária foi o setor de destaque na maioria das microrregiões, crescendo acima da média do estado, constituindo vantagem competitiva especializada. Por outro lado, em geral as MRGs não são especializadas em setores nas quais têm competitividade. Grande parte das MRGs apresentou desvantagens competitivas não especializadas, mostrando seu baixo dinamismo relacionado, principalmente, com o setor de serviços.

Por fim, ressalta-se que a análise empreendida sugere que o mercado de trabalho no MS tem uma dimensão estrutural, associado aos novos paradigmas da produção que impõem um movimento de rápida e profunda modernização das forças produtivas. Por outro lado, o desempenho do mercado de trabalho também é caracterizado por questões conjunturais associadas às modificações na política econômica brasileira e estadual ao longo das últimas duas décadas. Em relação a este ponto, destacam-se as políticas de incentivos que têm modificado substancialmente o mercado de trabalho do estado, como, por exemplo, os incentivos dados ao setor sucroalcooleiro, de uma forma geral, e ao setor industrial, de forma particular, sobretudo no município de Três Lagoas. Em ambos os casos, somado aos fatores conjunturais associados ao bom desempenho da economia brasileira, a adoção dessas e de outras políticas interferem substancialmente na formação e na evolução desse mercado.

6. Referências

ARAUJO, A. P. C. e BICALHO, A. M. S. Crescimento econômico e organização do espaço agrário no pantanal sul de Mato Grosso do Sul. **XIX Encontro Nacional de Geografia Agrária**, São Paulo, 2009, pp. 1-23.

BORGES, A. As novas configurações do mercado de trabalho urbano no Brasil: notas para discussão. **Caderno CRH** (UFBA. Impresso), v. 23, p. 619-632, 2010.

CADASTRO GERAL DE EMPREGADO E DESEMPREGADOS. CAGED. Disponível em: <http://www.caged.gov.br>. Acesso em: outubro de 2012.

CASTRO, A. C.; FONSECA, M. da G. O potencial do agribusiness na fronteira. **Revista de Economia Política**, São Paulo, vol. 14, n.º 1 (53), pág. 63-84, 1994.

COUTINHO, L.; FERAZ, J. C. (Coord.). **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas/SP: Papyrus; Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1994. 510p

CHAHAD, J. P. Z. Estabilização em tempo de mudança: realidade e desafios no caso brasileiro. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre: FEE, v. 26, n. 2, 1998.

DEDECCA, C. S. O desemprego e seu diagnóstico hoje no Brasil. **Revista de Economia Política**, v. 18, n. 1, p. 99-109, janeiro/março, 1998.

DEDECCA, C. S.; ROSANDISKI, E. N. Recuperação econômica e geração de empregos formais. **Revista Parcerias Estratégicas**, Brasília, n. 22, jun. 2006.

DOMINGUES, A. T. ; THOMAZ JUNIOR, A. Transformações Político-econômico-territorial do capital em Mato Grosso do Sul: A consolidação do Agronegócio como

ponto de partida do desenvolvimento econômico. In: **X Jornada do Trabalho**, 2009, Presidente Prudente - SP. X Jornada do Trabalho: A importância da Teoria para a Transformação Social e a Imprescindibilidade da Pesquisa para a Materialização da Práxis Emancipadora da Classe Trabalhadora no Século XXI, 2009.

ESTEBAN-MARQUILLAS, J.M. Shift-share analysis revisited. **Regional and Urban Economics**, v. 2, n. 3, p. 249-261, 1972.

HADDAD, P. R. **Método de Análise diferencial-estrutural**. Economia regional (Teorias e métodos de análise). Fortaleza: Banco Nordeste do Brasil, 1989.

HERSEN, A.; FERRARA DE LIMA, J. Crescimento Estrutural-diferencial nas unidades federativas brasileiras no período de 1994-2004. **Voos Revista Polidisciplinar Eletrônica** da Faculdade Guairacá, Cadernos de Ciências Humanas, V. 1, jul. 2009.

HERZOG, H. W.; OLSEN, R. J. Shift-share analysis revisited: the allocation effect and the stability of regional structure, a reply. **Journal of Regional Science**, v. 17, n. 3, p.441-454, 1977.

HOTZ, K. G; ZANARDINI; I. M. S. Implicações do processo de reestruturação produtiva no Brasil para os trabalhadores e a educação: algumas considerações. **Práxis Educativa**, Ponta Grossa, v. 4, n. 2, p. 131-138, jul.-dez. 2009.

LACERDA, A. C. **O impacto da Globalização na Economia Brasileira**. São Paulo: Contexto, 1998.

LIMA, A. C. da C.; SIMÕES, R. F. Centralidade e emprego no estado de Minas Gerais no Período 1995/2008. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 42, p. 779-805, 2011.

MATTOSO, J; BALTAR, P. Transformações estruturais e emprego nos anos 90. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 1, p. 13-47, 1997.

MATTOSO, J. **A desordem do trabalho**. São Paulo: Ed. Página Aberta, 1995. 209p.

MILANI, P. H. e SILVA, E. A. Dinâmica econômica e organização territorial da Mesorregião Leste de Mato Grosso do Sul. **Revista Trilhas da História**. Três Lagoas, v.1, n.1, p.64-78, jun-nov. 2011.

MISSIO, F. J.; ALVES, F. D.; VIEIRA, R. M. Economia Popular Solidária e Precarização das Relações de Trabalho. **Análise (PUCRS)**, v. 18, p. 2-22, 2007.

OLIVEIRA, M. A reestruturação produtiva e seus impactos sobre o trabalho. In: **Neoliberalismo e reestruturação produtiva**. São Paulo: Cortez Editora, 1996, p. 163-175.

PAVÃO, Eugênio da Silva. **Formação, Estrutura e Dinâmica da Economia de Mato Grosso do Sul no Contexto das Transformações da Economia Brasileira**, 2005. Dissertação (Mestrado em Economia Industrial). Universidade Federal de Santa Catarina, UFSC, Florianópolis, 2005.

PEREIRA, A. S. O método estrutural-diferencial e suas reformulações. **Teoria e evidência econômica**, v. 5, n. 9, p. 91-103, maio/1997.

PEREIRA, M. C. **A expansão da cadeia sucroalcooleira em Mato Grosso do Sul, Dinâmica e Determinantes**. Campo Grande, Departamento de Economia e Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, 207, 252 p. Dissertação de mestrado.

PEREIRA, S.; CAMPANILE, N. O método estrutural modificado: uma aplicação para o estado do Rio de Janeiro entre 1986 e 1995. **Teoria e Evidência Econômica**, V. 7, n. 13, p.121-140, Passo Fundo, Nov. 1999.

POCHMANN, M. Velhos e novos problemas do mercado de trabalho no Brasil. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre: FEE, v. 26, n. 2, 1998.

SANTOS, T. dos. **A economia mundial: Integração regional e desenvolvimento sustentável**. Rio de Janeiro: Vozes, 1993.

SECRETARIA DO ESTADO DO MEIO AMBIENTE, DAS CIDADES, PLANEJAMENTO, DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. SEMAC. Diagnóstico Socioeconômico de Mato Grosso do Sul (vários anos).

SINGER, P. **Globalização e Desemprego**: Diagnóstico e alternativas. São Paulo: Contexto, 1998.

SOUZA, N. de J.; SOUZA, L. de R. Dinâmica estrutural-diferencial da Região Metropolitana de Porto Alegre, 1990/2000, **Economia**, Curitiba: Editora da UFPR, V. 30, n. 28, p. 121-144, jul/dez.2004.

STILWELL, F. J. B. Regional growth and structural adaptation. **Urban Studies**, v. 6, p. 162-178, 1971.

WERNECK, H. Reestruturação produtiva e desestruturação do mundo do trabalho. **Economia & Gestão**, v. 2, n. 3, p. 9-35, jan./jun. 2002.

Nacionalismo e a Política do Poder na Rússia de Vladimir Putin

Luiz Fernando Mocelin Sperancete

Mestre em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)

E-mail: lfmocelins@gmail.com

Resumo

Este artigo tem como objetivo descrever e analisar a dinâmica política, econômica e social da Federação Russa sob a liderança de Vladimir Putin (2000-2016) e relacionar a ascensão do líder russo à presidência do país como efeito histórico da derrocada da União Soviética. Além disso, procura-se analisar como Putin estimula a emergência do nacionalismo russo, e quais as medidas utilizadas, de ordem interna, pelo líder russo, para tal.

Palavras-chave: Federação Russa. Vladimir Putin. Nacionalismo. Poder.

Classificação JEL: P11

Abstract

This work aims to describe and analyze the political, economic e social dynamics of the Russian Federation under the leadership of Vladimir Putin (2000-2016), and to relate the rise of the Russian leader to the presidency of the country as a historical effect of the collapse of the Soviet Union. Furthermore, it seeks to analyze how Putin encourages the rise of the Russian nationalism, and what measures the Russian leader has used domestically to do so.

Key-words: Russian Federation. Vladimir Putin. Nationalism. Power.

JEL Code: P11

1. Introdução

A Federação Russa (doravante Rússia) foi a grande potência derrotada ao final da guerra-fria, perdendo “um quarto de seu território e metade de sua população” (FIORI, 2008, p. 49), além da perda da centralidade na política internacional como uma das superpotências e do papel central que o Estado desempenhava na vida econômica da nação. Apesar deste contexto adverso, em 2000 Putin chegou à presidência de uma nação que

seguia apresentando características que fazem deste país uma realidade única: um imenso poder nuclear, indústrias sofisticadas no complexo industrial militar e um diversificado *pool* de trabalhadores científicos (MEDEIROS, 2008, p. 242-243).

Tais características foram as bases que assentaram a correção de rumos que Putin almejava quando chegou à presidência, dando início a uma macro-reforma econômico-social, com as nacionalizações dos setores energético e midiático, estímulos ao complexo industrial militar e a aprovação de medidas voltadas à melhoria da qualidade de vida da população (SAKWA, 2008b). Por outro lado, o líder russo promoveu uma verdadeira perseguição política contra os opositores de seu governo, assim como promoveu a reestruturação político-geográfica do país, através de uma nova divisão administrativa da Rússia, além da articulação de uma grande coalisão política, a qual assegura relevante governabilidade ao Executivo do país, sendo o partido do presidente, o Rússia Unida, o grande vitorioso nas sucessivas eleições presidenciais após o ano 2000 (SAKWA, 2008a). Nesse sentido, este artigo intenta analisar como a ascensão de Vladimir Putin à presidência tem alterado a dinâmica política, econômica e social russa entre 2000 e 2016.

2. A ascensão de Putin como efeito histórico e a emergência do nacionalismo russo

Vladimir Putin, jurista de formação, doutor em economia, chefe da extinta KGB (FSB⁹, atualmente) e político, chegou ao poder russo em meio a uma conjuntura de graves crises de ordem política, econômica e social, as quais se deram, em parte, por conta das medidas tomadas nos anos 1990 por Boris Yeltsin, e enfraqueceram substancialmente o poder internacional do país, não obstante a recusa da população (e de parte da elite política oposicionista) em aceitar as medidas econômicas liberais e socialmente conservadoras tomadas pelo líder russo. Nesse sentido, tendo como pano de fundo esta conjuntura desfavorável, Putin surge para o povo russo no início dos anos 2000 como o líder que vai reerguer a nação novamente.

A carreira política de Vladimir Putin começou em São Petersburgo nos anos 1980, quando foi nomeado assessor do prefeito da Cidade. Mais tarde, já no comando da FSB, Putin se destacaria como “homem de ferro” no comando da entidade, sendo, então, nomeado Primeiro-Ministro em 1999. Após esta nomeação, Putin começou a receber enorme aclamação popular, tendo em vista o caráter patriótico nas suas declarações sobre a Chechênia, sendo visto perante o povo russo como o símbolo do renascimento da *Grande Nação Russa*, pois ousaria enfrentar as advertências do governo norte-americano em relação à Chechênia, lançando mão, inclusive, de uma invasão militar para combater os terroristas chechenos (BUSHKOVITCH, 2014). O resultado foi que “o povo via nele a pessoa capaz de resgatar a honra da Rússia, perdida por ocasião da assinatura do tratado [de autonomia] com os chechenos, [por Boris Yeltsin]” (BERSTEIN & MILZA, 2007, p. 276).

Segundo Graciela Zubełzú (2007), as características históricas da Rússia no contexto do século XX continuamente requereram uma liderança forte e uma espécie de omni-responsabilidade do Estado acerca do bem-estar da população, o qual era garantidor de um aparato de políticas de bem-estar social que englobavam saúde e educação gratuitas, moradia subsidiada, alimentação subsidiada, políticas de pleno emprego e acesso gratuito à cultura. Em suma, houve um gigantesco programa de bem-estar social durante o período soviético, análogo àquele dos principais países da Europa Ocidental¹⁰. Por outro lado, no seio da sociedade soviética tradicionalmente existiu um “difundido desejo de uma ideologia nacional a ser implementada pelos órgãos do Estado” (ZUBEŁZÚ, 2007, p. 111). Esse desejo encontra suas raízes no imaginário

⁹ Federal Security Bureau.

¹⁰ Alemanha Ocidental, França, Itália, Noruega e Bélgica. Sobre as características do estado de bem-estar social destes países europeus (mas não somente), ver HOBBSAWM (1995), capítulo 9, principalmente o item III.

social de que em momentos que o Estado se enfraqueceu, houve anarquia e desordem, e a reconstrução ou restabelecimento da autoridade, que evite tal situação, resulta numa prioridade à qual se relega claramente todos os outros objetivos nacionais imediatos (PHILLIPS, 2000; RUTLAND, 2009)¹¹. Ademais, a União Soviética do pós-Primeira Guerra Mundial era legitimada pela população, pois a maioria da população acreditava que aquele Estado era seu (NOVE, 2013), mas, nos anos 1990, esta legitimidade apresentou sinais de enfraquecimento, tendo em vista o fato de que as medidas impostas pelo governo Yeltsin representavam a imagem de que a Rússia era a “terra de ninguém” (MEDEIROS, 2008), com a população acreditando que a nova elite liberal estaria muito mais distante dos anseios populares do que os comunistas haviam estado no período soviético (BUSHKOVITCH, 2014).

No decorrer da década de 1990, a população começava a olhar os anos soviéticos com uma sensação benfazeja em relação ao momento em que estavam vivendo (SAKWA, 2008b; SEGRILLO, 2015; STONER-WEISS *et al*, 2009) e, com a subida ao poder, Putin reagiu a isso remontando algumas políticas daquele período, como a exposição dos heróis soviéticos da Grande Guerra Patriótica (Segunda Guerra Mundial) e da corrida espacial em cerimoniais públicos, além de buscar vangloriar o próprio período soviético como um período de auge na história do país, cujos alguns traços deveriam ser remontados. Além disso, Zubeľzú destaca que

na Rússia, onde o Estado joga um papel exagerado como sujeito principal da política social, as características do modelo liberal são consideradas absolutamente inaceitáveis e que o Estado deve proteger a todos, [...] e esta tradição tem atravessado diversos sistemas políticos, como o imperial-autocrático e o soviético (ZUBEŁZÚ, 2007, p. 109-110).

Nesse contexto, uma das primeiras medidas de Putin como presidente foi a de colocar em prática o conceito de “cidadão”¹² da era soviética, a saber, manter as duas faces do povo russo: os “russkii” e os “rossiyanin”. Os primeiros são os russos étnicos, nascidos de pai e/ou mãe russos, mesmo que não vivam na Rússia, enquanto os segundos são considerados quaisquer cidadãos que nascem e vivem na Rússia (cidadão por nascimento ou vivência), mas não necessariamente russos étnicos (SEGRILLO, 2015). O uso de tal conceito por Putin torna o cidadão russo parte fundamental da nova estratégia russa de proteger seus nacionais dentro e fora da fronteira russa, devendo ser defendido em qualquer lugar e situação. Tal fato apresenta como consequência a legitimação das ações do governo Putin tanto no âmbito de política interna quanto no de política externa ao longo dos anos 2000, tendo em vista que o líder russo “buscou alcançar a reconstrução dos cidadãos como objeto do espaço político russo para dar substância à ideia de superioridade da sociedade russa acima de qualquer outro tipo de sociedade” (SAKWA, 2008b, p. 205). Consequentemente, o nacionalismo voltou com grande força no país, afinal, para conseguir executar tal política, o atual chefe do Kremlin ressuscitou a histórica ideia que permeia o imaginário russo de que aqueles que não são russos são considerados “o outro”, cujo empirismo se mostra na postura russa durante a crise ucraniana, na qual o governo russo lançou mão de medidas com vistas a assegurar os direitos da população russa tanto no leste ucraniano quanto na região da

¹¹ Liberdades civis, por exemplo.

¹² Este conceito de cidadão, conforme destaca Ângelo Segrillo, apresenta-se para Putin como algo análogo à ideia do “homem soviético” imaginado por Stálin, criado através de uma revolução cultural ostensiva, destinada a glorificar a Revolução, com “imenso esforço de elevação do nível educacional e cultural das massas soviéticas para fornecer a mão de obra qualificada necessária para operar a nova economia (e, pelo menos teoricamente, criar um *novo homem soviético*, socialista e mais solidário coletivamente)” (SEGRILLO, 2015, p. 200).

Crimeia, tendo em conta que os ucranianos do oeste do país eram “agraciados” com ajuda norte-americana e europeia¹³. Em dois discursos nacionalistas históricos após o referendo que ratificou a Crimeia como parte do território russo, Putin deixa claro o recurso ao conceito de cidadão russo como arma da política externa russa, quando afirmou, em março de 2014, que

[...] mais de 82% do eleitorado participou na votação [do referendo e] mais de 96% deles disseram-se a favor de reunir-se com a Rússia. Estes números falam por si. Tudo na Crimeia fala pela nossa história e orgulho compartilhados. Este é o local da antiga cidade de Khersones, onde o príncipe Vladimir foi batizado. As sepulturas dos soldados russos também estão na Crimeia. Esta é também Sebastopol – uma cidade lendária, com uma história notável, uma fortaleza que serve como berço da Frota Russa do Mar Negro. Crimeia é Balaklava¹⁴ e Kerch¹⁵, Malakhov Kurgan¹⁶ e Sapun Ridge¹⁷. Cada um destes lugares é caro para os nossos corações, simbolizando a glória militar russa e valor excepcional (PUTIN, 2014a, p. 1-2)¹⁸ [...] e que reiteramos o direito em usar todos os meios disponíveis para proteger aquele povo nas regiões leste e sudeste da Ucrânia, pois acreditamos que é absolutamente legítimo (PUTIN, 2014b, p. 7)¹⁹.

A questão da soberania sobre o território russo é marca importante da liderança de Putin enquanto presidente do país. Nos anos 1990, a Rússia havia sido interpelada por uma sucessiva onda de atentados terroristas oriundos dos separatistas nacionalistas da Chechênia, região do Cáucaso russo. Buscando debelar qualquer tipo de ameaça à integridade territorial do país e combater o crescente terrorismo interno, Putin atuou com mão de ferro não somente sobre a Chechênia²⁰, mas também sobre todo o Cáucaso,

¹³ Cf. EUA (2016), COMISSÃO EUROPEIA (2015) e DW (2016).

¹⁴ Pequena cidade situada perto de Sebastopol, cuja história remonta ao período do século XII, quando se constituía como importante centro comercial sob o comando dos genoveses. No período contemporâneo, foi importante na Segunda Guerra Mundial, constituindo-se como ponto extremo-sul das linhas militares das forças soviéticas contra a Alemanha Nazista, além de ter sido a principal base para os submarinos nucleares soviéticos, durante a guerra-fria (BUSHKOVITCH, 2014).

¹⁵ Uma das mais maiores cidades na Criméia, onde muitos soldados soviéticos morreram envenenados por gás Poison, nas batalhas travadas contra o exército nazista (IBIDEM).

¹⁶ Esta cidade presenciou a maior batalha da guerra da Criméia (1853-56), quando o exército russo enfrentou as forças anglo-francesas, perdendo inúmeros soldados, por conta do relativo atraso em seus equipamentos bélicos (IBIDEM).

¹⁷ A vitória dos soviéticos contra as forças nazistas nesta cidade decretou o fim da ocupação nazista na Península da Criméia, assim como abriu caminho para que as forças soviéticas pudessem avançar rumo a Europa Central. Muitos soldados soviéticos foram mortos, e um monumento para eles foi erguido em 1944 (IBIDEM).

¹⁸ “[...] more than 82 percent of the electorate took part in the vote [of the referendum and] over 96 percent of them spoke out in favor of reuniting with Russia. These numbers speak for themselves. Everything in Crimea speaks of our shared history and pride. This is the location of ancient Khersones, where Prince Vladimir was baptized. The graves of Russian soldiers are also in Crimea. This is Sebastopol – a legendary city with an outstanding history, a fortress that serves as the birthplace of Russia’s Black Sea Fleet. Crimea is Balaklava and Kerch, Malakhov Kurgan and Sapun Ridge. Each one of these places is dear to our hearts, symbolizing Russian military glory and outstanding valour” (PUTIN, 2014a, p. 1-2).

¹⁹ “[...] and that we retain the right to use all available means to protect those people in the eastern and southern regions of Ukraine” (PUTIN, 2014b, p. 7).

²⁰ A ação do governo russo no sequestro de um teatro de Moscou em 2002, com o exército soltando gás tóxico que mataria os sequestradores chechenos e 115 reféns teve grande apoio popular. Nesse caso, “a firmeza demonstrada por Vladimir Putin, [...] contrário a qualquer negociação com os rebeldes chechenos, é aprovada pela população, revertendo em êxitos eleitorais” (BERSTEIN & MILZA, 2007, p. 383) e crescimento do nacionalismo.

região cuja maioria populacional é caracterizada por rebeldes muçulmanos e islâmicos (TAYLOR, 2011).

Conforme a história russa²¹, as fronteiras sempre apresentaram significativa importância para a liderança política do país, afinal Moscou sempre se expandiu nos estertores do período Czarista e soviético, e se defendeu durante as investidas estrangeiras, conforme foi com Napoleão Bonaparte e Adolf Hitler. Com a retomada desta ideia de que o território deve ser condição *sine qua non* para a sobrevivência da nação e de que o Estado deve ser o garante disso, Zubelzú (2007) destaca que o governo Putin avalia que a extensão territorial do país deve supor: 1) o respaldo de uma autoridade política estatal centralizada e forte para defendê-la; 2) que a extensão territorial da Rússia se apresenta como elemento que conforma o poder do país frente ao exterior, e; 3) que o país é considerado um vizinho de três regiões em *turbulência* (Oriente Médio), *mudança* (Europa) e *ebulição* (Ásia). Nesse contexto, a importância da extensão territorial no imaginário russo vem moldando a forma como o governo russo desenvolveu ao longo dos anos 2000 políticas de defesa destinadas a assegurar a soberania de Moscou até o último palmo de chão do país, não obstante repelir incursões estrangeiras próximo à fronteira russa (ZUBELZÚ, 2007; WEGREN, 2013; STUERMER, 2008). Além disso, de acordo com Sakwa (2013), o condicionamento e a preocupação territorial resultam em fatores de peso político permanente quando se analisa o longo período da história russa, assim como os desdobramentos que esta variável apresenta sobre a política econômica, a política externa e à questão do nacionalismo, conferindo às ações de Putin um precedente histórico importantíssimo²².

Nesse sentido, a política externa capitaneada por Putin é utilizada como meio para amalgamar o apoio da população russa em torno de um projeto nacional que vise, em última instância, a garantia do papel da Rússia outrora perdido com o colapso soviético, a saber, o status de grande potência internacional. Desta forma, as ações russas na Chechênia, nas “revoluções coloridas” na Geórgia e na Ucrânia no começo da década de 2000, na reação à expansão da OTAN e União Europeia sobre o Leste Europeu e o papel crescente dos oficiais militares, de inteligência e diplomatas na vida política do país, são elementos que dão os contornos da estratégia nacionalista de Putin tanto internamente quanto externamente.

Ademais, após o lançamento por Putin do conceito de cidadão russo como paradigma político nacional, o debate sobre esta questão adquiriu uma nova dimensão para Rússia no seu relacionamento com o exterior, projetando seu nacionalismo para fora das fronteiras, principalmente sobre o Leste Europeu, região outrora sob influência direta russa (STUERMER, 2008). Além disso, segundo a mesma autora, Putin evoca este conceito de cidadão russo como forma de intrincar os problemas crônicos do país à atuação de atores políticos e econômicos forâneos, “no outro”, principalmente sobre o

²¹ Cf. SEGRILLO (2015), BUSHKOVITCH (2014), POMERANZ (2010), SAKWA (2008a) e SAKWA (2008b).

²² Destaca-se, neste caso, a possível interligação da dotação geográfica para Putin com o elemento geográfico que Morgenthau (2003) descreve em sua obra *A política entre as nações*. Para este, o elemento geográfico é importante fator que conforma o poder de uma nação, desde que seja gerido com vista a elevar a autonomia nacional frente ao exterior. Desta forma, torna-se mister o destaque de que, para Putin, o elemento geográfico é fonte de recursos materiais importantes para a execução de seu projeto político nacional, pois é no solo russo que se encontram as *commodities* que estão alavancando, em parte, a reestruturação política, econômica e social interna e a emergência internacional do país desde os anos 2000. Além disso, a posição estratégica russa entre a Europa e a Ásia confere a Moscou um maior poder de dissuasão nestas duas regiões, as quais apresentam elevada dinâmica política e econômica, não obstante apresentarem desafios, tendo como exemplos as tensões no Cáucaso, na Síria, na Ucrânia e no extremo leste com o Japão).

papel dos Estados Unidos e da União Europeia no colapso do país nos anos 1990 e as consequências sociais que este colapso gerou²³. Com base nisso, a população, pauperizada por tal colapso, percebe com bons olhos esta tônica de Putin em lançar sobre o exterior as causas de muitos malefícios que o país passou, conferindo ao líder russo o suporte necessário para dar seguimento a tal política.

Outro meio de Putin para promover o nacionalismo e alavancar seu apoio interno tange a questão da religião ortodoxa, tendo em vista que a Rússia se apresenta como a “Nova Roma” para a fé cristã ortodoxa a nível mundial, a qual teve grande papel na formação histórica do país (BUSHKOVITCH, 2014; SEGRILLO, 2015). Além disso, ao promover os símbolos da referida religião e sua propagação para o país, o líder russo dialoga e conquista o apoio de cerca de 70% da população russa, a qual declaradamente se considera praticante desta religião (HILL & GADDY, 2015). Desta forma, “está claro que [Putin] apela [também] aos valores representados pela fé ortodoxa e a um nacionalismo moderado com o propósito de ligar identitariamente a nação russa” (ZUBELZÚ, 2007, p. 119) a um projeto político nacional.

Tal ligação identitária nacional provocada pelo líder russo baseada no território, no conceito de cidadão e na fé pode ser interpretada tendo por base aquilo que Hobbes (1998) chama de “a lei suprema da nação”, a saber, de que os verdadeiros governantes devem estar imbuídos da vontade suprema de dar segurança à nação, para que esta não seja dominada por outras, tendo como presunção ideia da defesa dos cidadãos nacionais contra um inimigo externo. Obviamente, no caso russo isto torna-se evidente, tendo em vista o discurso de Vladimir Putin no “Dia da Rússia”²⁴ de 2016, quando declarou que este dia

representa valores importantíssimos como a pátria, o patriotismo e a unidade do povo; ela reflete os nossos sentimentos calorosos e sinceros; a nossa responsabilidade pelo presente e futuro da Rússia (SPUTNIK, 2016, p. 1).

Apesar de não tocar na palavra nacionalismo, os termos “pátria”, “patriotismo” e “unidade do povo” expressam um fundo ideológico que mira, intrinsecamente, a elevação da moral nacional e do nacionalismo pari passu a união do povo em torno de sua liderança e seu projeto político nacional.

Apresentadas estas questões que permeiam a ascensão de Vladimir Putin e a emergência do nacionalismo russo, torna-se mister avançar sobre quais foram as medidas que o líder russo buscou implementar internamente concernentes ao projeto político nacional iniciado no ano 2000 sob sua liderança.

3. Reformas internas e a reestruturação do Estado russo

Com vistas a implementar seu projeto político de reestruturação do poder russo, Vladimir Putin tornou necessário um novo *aggiornamento* político, econômico e social doméstico, tendo em vista a mitigar as mazelas que o país herdou dos anos 1990. Para tal, duas macro-reformas foram colocadas em prática: uma de caráter econômico-social e outra político-administrativa.

3.1 Estado e reformas econômico-sociais

Na esteira das privatizações dos anos 1990, surgiram no país oligarquias econômicas que lucraram com o desmoronamento do Estado soviético. Estas

²³ Cabe destacar que na doutrina de política externa russa de 2010 a defesa dos cidadãos russos no exterior aparece como o quarto (4º) princípio, o que confere elevada importância à diáspora russa como arma de política externa do Kremlin. Cf. FREIRE (2011).

²⁴ 12 de junho.

oligarquias eram mal vistas pela maioria da população, e Putin as desafiou a fim de cumprir a promessa que havia feito aos eleitores em 2000 de restaurar a *ordem e a lei*, assim como *um Estado forte*, em detrimento de alguns bilionários egoístas (BERSTEIN & MILZA, 2007). Ao promover esta *guerra*, o líder russo estabeleceu uma série de reestatizações de empresas dos setores energético, industrial, midiático, aeronáutico e bélico. O caso mais emblemático foi o caso *Yukos*, em que Mikhail Khodorkovski, um dos maiores bilionários russos nos anos 1990, foi preso e teve os bens confiscados, acusado de evasão fiscal, corrupção, contabilidade criminosa recorrente, dentre outros crimes. Esta guerra travada por Putin contou com a crescente participação dos ex-agentes da KGB ligados a ele, os quais tornaram-se “oficiais” da corte do líder russo nesta caça aos oligarcas.

Segundo Richard Sakwa (2013), quando da chegada de Putin à presidência, persistia na população um sentimento de comunidade, cujos indivíduos se ajudavam economicamente compartilhando os poucos recursos que possuíam entre si, tendo em vista a grave crise que o mercado de trabalho e a economia do país percorreu nos anos 1990. Com vistas ao agravamento da desigualdade econômica e social na referida década, o povo russo percebia os *novos russos*²⁵, considerados homens de negócios que fizeram fortuna durante as privatizações das empresas estatais, com profundo desprezo, sentimento este que se “constitui numa das razões de apoio ao presidente Putin em relação a campanha dele contra esses *novos russos*, que saquearam o Estado e a Rússia” (ZUBELZÚ, 2007, p. 111).

Destaca-se ainda que esta guerra declarada pelo governo Putin contra as oligarquias vai de encontro àquilo que Hans Morgenthau (2003) chama de “a índole nacional”²⁶, afinal, ao promover a reestatização de empresas de vários setores da economia e o expurgo das oligarquias, principalmente aquelas ligadas aos setores energético²⁷ e midiático²⁸, Putin recolocou no imaginário da sociedade russa a histórica ideia de proteção estatal, fazendo com que esta não seja sobrepujada por interesses egoístas e desestabilizadores socialmente, o que criou, juntamente com a emergência do nacionalismo, uma espécie de espírito nacional, em que os cidadãos sentem que os interesses da nação estão acima de particularismos dos “novos russos”.

Ao deslançar esta caça às oligarquias, o presidente russo desencadeou uma série de reformas econômicas internas, as quais se caracterizaram por conferir ao Estado maior poder de decisão nos rumos econômicos e sociais do país. Estas reformas se caracterizaram pela nacionalização das empresas do setor energético (GAZPROM, LUKOIL e YUKOS), conforme já citado, o que, num período em que o preço do barril de petróleo começava a entrar num ciclo de alta (que durou toda a década de 2000)²⁹,

²⁵ Forma como a população chamava os oligarcas econômicos do país (SEGRILLO, 2015).

²⁶ Segundo o autor, a índole nacional é como um véu que envolve as mentes e ações dos indivíduos que vivem sob a égide daquilo que se chama de Estado Nacional, o qual tem a responsabilidade originária de exalar sobre toda a nação de indivíduos sob sua jurisdição tal índole, para que ela se perpetue (MORGENTHAU, 2003).

²⁷ De acordo com Medeiros (2008) e Mazat & Serrano (2012), a reestatização direta e indireta das empresas Gazprom, Lukoil e Yukos, no setor energético, e o enquadramento da mídia, através de leis e fortalecimento de empresas estatais de comunicação, resultaram na mudança da correlação de forças em favor do Estado e da *facção* política comandada por Putin.

²⁸ Os principais meios de comunicação estatais fortalecidos com Putin foram: THE VOICE OF RUSSIA; RIANOVOST; RUSSIA TODAY E SPUTNIK. Todos estes canais televisivos apresentam abrangência global, em vários idiomas, difundindo a visão russa dos fatos determinantes internamente e externamente ao país. Cf. Ignatiev (2007).

²⁹ Entre os anos 1998 e 2014, o preço do barril de petróleo saltou de US\$ 11 para US\$ 105, o que fez com que o setor enérgico russo, agora sob o comando do Estado, tivesse uma considerável elevação de renda, o que levou tanto a um expansionismo das políticas monetária e fiscal do Estado, quanto à regularização

garantiu a entrada maciça de recursos financeiros do exterior à Rússia, afinal o país é um dos maiores produtores e exportadores da *commodity*. Como o setor energético, segundo Medeiros (2008), representa 20% da economia e 50% das exportações do país, este ciclo de alta do preço internacional do petróleo representou fator determinante para alavancar os investimentos estatais dentro do país³⁰.

Por exemplo, o setor bélico (outro que Putin promoveu reformas profundas para reorganizá-lo e dinamizá-lo) foi um dos que mais se expandiram com os investimentos estatais oriundos da venda dos recursos energéticos ao exterior³¹. Para se ter ideia da magnitude deste movimento, na média dos anos 1990, o orçamento militar do país caiu drasticamente, cerca 1/10 em relação a 1989 (STONER-WEISS *et al*, 2009). Nos anos 2000, houve uma inflexão desta tendência e duas medidas foram tomadas para reerguer o setor: a expansão do orçamento federal na área de defesa³² e a reorganização do complexo industrial de defesa sob o comando do Ministério da Defesa do país. Com os recursos oriundos do setor energético sendo empregados para ampliar os investimentos no setor bélico, “o gasto militar, longe de ser um ‘fardo’ que impede a utilização de recursos para outros fins, [foi] um importante estímulo para a expansão econômica e, devido às suas características, também para o progresso tecnológico [do país]” (MEDEIROS, 2008, p. 249)³³. Com a centralização do setor ao redor do Estado russo, a produção, modernização e exportação de armamentos garantiu enorme poder ao Estado russo frente ao exterior, tendo em vista que a exportação de armamentos ganhou força, tendo como principais destinos a China, Síria, Irã, Venezuela e Brasil³⁴. Além disso, ao promover desfiles e paradas militares com estes novos armamentos e sua demonstração para o mundo através da mídia, o governo de Moscou busca promover aquilo que Hans Morgenthau (2003) chama de *política de prestígio* pela via militar, ou seja, projetar sobre o exterior uma imagem de que o país conta armamentos com tecnologia de última geração.

Segundo Pomeranz (2007), a dinâmica do setor energético também foi canalizada pelo governo Putin para implementar uma estratégia mais ampla de desenvolvimento econômico, melhorar a inserção competitiva do país no cenário internacional e servir como instrumento de política externa. Para tal, foram formuladas duas estratégias de médio-longo prazos: a primeira é o “Programa de desenvolvimento econômico-social da Federação Russa no médio prazo 2005-2008” e, a segunda, são as “Direções básicas da política orçamentária e tributária para os anos 2008-2010”. Estas

das finanças do Tesouro. Esta reestruturação levou à queda da despesa financeira e o aumento da despesa não-financeira estatal, o que, conseqüentemente, estimulou setores da economia real e a elevação do investimento público e privado, além do consumo das famílias. “A conjugação destes fatores levou a uma trajetória de alto crescimento puxado pelos investimentos e consumo internos” (MEDEIROS, 2008, p. 244), com cerca de 3,9% de crescimento médio do PIB, 6,7% de crescimento médio da taxa de investimentos e 3,5% de crescimento médio do consumo total da economia entre 2000 e 2016, segundo dados de Ignatiev (2007) e Banco Mundial (2017).

³⁰ Média de 0,9% entre 2000-2016 (BANCO MUNDIAL, 2017).

³¹ O gasto militar sobre o orçamento federal situou-se na casa dos 16% entre 2000-2016 (IBIDEM).

³² De 3,6% do PIB em 2000 para 5,4%, em 2016 (IBIDEM).

³³ O setor bélico é mais um dos elementos que realmente importam em qualquer grande potência, segundo a teoria política realista de Morgenthau (2003), tendo em vista que, dado o grau de competição que as nações se encontram na política internacional, faz-se necessário sempre estar preparado para defender-se. No caso da Rússia, este elemento conforma o poder do país historicamente, desde os tempos da guerra contra Napoleão até a vitória sobre a Alemanha Nazista (BUSHKOVITCH, 2014). Com a chegada de Putin à presidência, oficiais militares galgaram postos de comando no *establishment* russo, e o grau de desenvolvimento do setor bélico-industrial desde o ano 2000 é muito maior do que nos anos 1990, por conta da crescente demanda do Ministério da Defesa por tais produtos (MEDEIROS, 2008).

³⁴ Cf. Connolly & Sendstad (2017).

estratégias estabeleceram as diretrizes para uma melhor inserção da economia russa no mundo globalizado, com meta de duplicar o PIB do país até o ano de 2010³⁵, através da criação de mecanismos de controle e regulação típicos das economias capitalistas liberais. Além disso, segundo a autora, foram definidas as seguintes diretrizes: 1) dinamizar a diversificação estrutural da economia através de elevadas taxas de crescimento, e; 2) dinamizar os setores vinculados ao engrandecimento social da população (educação, saúde, habitação, luta contra a pobreza e investimento em inovações tecnológicas voltadas ao setor civil). Por se tratar de um projeto, não houve a fixação de metas, a não ser na questão da duplicação do PIB. Além disso, Putin lançou os chamados programas nacionais, que englobam, basicamente, um Programa Nacional de Educação, um de Saúde, um de Habitação e um de apoio à Agricultura.

Por outro lado, houve também a criação do “Fundo de Estabilização”, dividido entre o “Fundo de Reserva” (destinado a suprir as possíveis reduções das receitas oriundas dos recursos energéticos) e o “Fundo para as Futuras Gerações” (também denominado “Fundo de Bem-Estar Nacional”, destinado ao desenvolvimento econômico e à elevação do nível de bem-estar da população, com a capitalização de órgãos de financiamento criados para alavancar os investimentos na economia real nacional³⁶ – pequenos empreendimentos, projetos de infraestrutura básica, geração de empregos, distribuição de energia elétrica, projetos de inovação e desenvolvimento tecnológico, através de investimentos na Academia Russa de Ciências, os programas de dispêndio em saúde, infraestrutura de transportes, apoio à indústria aeronáutica e o programa de desenvolvimento demográfico)³⁷. Consequentemente, Moscou e outras grandes cidades passaram por uma melhoria considerável da atividade econômica durante os anos 2000, o que se refletiu no âmbito das famílias russas³⁸. Uma nova classe média se formou no país e a passou a consumir de forma sustentável ao longo dos anos³⁹, trocando, por exemplo, “eletrodomésticos soviéticos decrépitos por lava-roupas

³⁵ Segundo dados do Banco Mundial (2017), em 2000, o PIB russo apresentava o valor absoluto de US\$ 259 bilhões e, em 2010, este valor saltou para US\$ 1,525 trilhão.

³⁶ Esta injeção de investimentos no complexo industrial nacional, além de ser consequência de um projeto nacional de longo prazo, é fator que procura blindar a economia russa de possíveis sanções ou penalidades econômicas oriundas do exterior, conforme vê-se, atualmente, nas sanções oriundas dos Estados Unidos e da União Europeia ao país, desde que começou o conflito na Ucrânia (Cf. EUA, 2014; BBC, 2014a; BBC, 2014b). Além disso, o fato do governo Putin procurar dinamizar a economia real do país através de investimentos produtivos em setores estratégicos vai de encontro à tese levantada pelo *founding father* do realismo político moderno, de que uma capacidade industrial sólida e sustentável é elemento que engrandece o poder de dissuasão de uma nação sobre outra, tendo em vista que esta capacidade industrial, ao ser empregada economicamente e militarmente, confere ao país poder de ação internacional autônomo e autossuficiente em termos de recursos materiais (MORGENTHAU, 2003), além do fato de que, internamente, um elevado grau de capacidade industrial pode conferir à população as bases materiais para sobreviver razoavelmente bem, tanto em períodos de calma quanto em períodos de turbulência.

³⁷ Cf. Covington (2015), Hill *et al* (2015) e Horvarth (2013).

³⁸ Os recursos oriundos da venda de petróleo serviram, dentre outras coisas, para colocar os salários e aposentadorias dos funcionários estatais em dia, tendo em vista que eram atrasadas por meses durante o período Yeltsin. Nesse sentido, boa parte da popularidade inicial de Putin deriva, em parte, de em apenas um ano colocar em dia todos os salários e aposentadorias. Desta forma, o período de crescimento econômico inicial da Era Putin “não era apenas um caso do tipo ‘a economia vai bem, mas o povo vai mal’: a melhoria macroeconômica se refletiu diretamente no bolso dos cidadãos” (SEGRILLO, 2015, p. 252).

³⁹ Lenina Pomeranz (2007) destaca que o salário mínimo apresentou, durante os anos 2000, um aumento real da ordem de 4,7 vezes, a renda média mínima para se viver na Rússia nos anos 1990 era de 7 mil rublos, e somente 2% da população apresentavam este nível de renda em 2000. Em 2005, este nível de renda já era mensurado em 48% da população. Por outro lado, a taxa de desemprego, que se situava em torno de 12,4% em 1999, passava para 7% em 2007 e 5,7% em 2016. A taxa de longevidade da população

e lava-louças Siemens e Bosch, [...] não obstante os imensos engarrafamentos todo dia porque milhões de pessoas compraram carros pela primeira vez” (BUSHKOVITCH, 2014, p. 470). Além disso, essa “nova classe média” passava férias na Europa e Oriente Médio, e a taxa de natalidade superava, depois de muitos anos, a taxa de mortalidade, revelando os resultados dos investimentos em saneamento básico e do “Programa de Desenvolvimento Demográfico”⁴⁰.

Desta forma, um dos principais feitos da “Era Putin” foi de ter expandido o mercado interno da Rússia, o que, conseqüentemente, refuta a ideia de que somente a venda de petróleo e gás para a União Europeia teria alavancado a economia do país. Pelo contrário, a venda de petróleo e gás foi importante fator para a entrada de divisas internacionais, mas a expansão do mercado interno fora, talvez, o efeito mais impactante da política econômica de Putin e seu governo.

3.2 Estado e reformas do sistema político-administrativo

Para que a prosperidade econômica e social tivesse o impulso pretendido pelo líder russo, alterações substanciais no curso político do país teriam que ser realizadas, inclusive no interior do Estado russo e na administração territorial do país. Nesse contexto, ao lado do enquadramento econômico das oligarquias, houve o enquadramento político das regiões controladas por elas, com a centralização em Moscou do recolhimento tributário, da justiça e das forças militares, tendo em vista conformar a centralização do comando de todas as atividades estatais, nos mais diversos níveis, nas mãos do executivo do país (MEDEIROS, 2008; SAKWA, 2013; SAKWA 2008a). Esta posição foi uma resposta ao que ocorreu nos anos 1990, pois, com o beneplácito de Boris Yeltsin, os poderes regionais, controlados pelas oligarquias econômicas, ganharam força, controlando o recolhimento de tributos, a justiça e o exército, com o conseqüente enfraquecimento do poder executivo federal. A reforma do sistema administrativo foi determinada com a revogação da autonomia das regiões russas e o país foi dividido em 89 regiões e sete macrorregiões federais, as quais se submetiam (civil e militarmente) ao controle direto de Moscou (SAKWA, 2008b; STUERMER, 2008). Ademais, estas sete macrorregiões eram também os sete distritos militares do país, e os seus governadores eram oficiais militares egressos da Federal Service Bureau, todos nomeados diretamente por Putin (BUSHKOVITCH, 2014). Desta forma, o líder russo colocava em marcha uma conexão histórica da formação russa, a saber, a conexão entre o poder militar e a administração do território russo⁴¹.

que era de 69,2 anos em 1990, decaiu para 65 anos em 2002 e aumentou para 65,3 em 2005. A taxa de pobreza, que em 1999 era de 41,5%, em 2002 passou para 19,6% e, em 2007, caiu para 15% (SEGRILLO, 2015). Tais fatos revelam uma dinâmica importante na *Era Putin*, a saber: o transbordamento dos investimentos econômicos sobre o tecido social.

⁴⁰ Dados do Banco Mundial (2017) revelam que entre 1991 e 2008 a Rússia apresentou um crescimento demográfico negativo e, somente a partir deste último ano, através do programa de desenvolvimento demográfico, o crescimento demográfico voltou ao patamar positivo. Mas, o que é mais importante é que o crescimento demográfico é entendido pelo Kremlin como algo estratégico para a segurança nacional, afinal, a defesa da parte Leste do país depende de um elevado nível de povoamento naquela região, assim como ocorre em outras regiões, como o Cáucaso. Além disso, a expansão demográfica do governo russo objetiva expandir o raio de atuação do exército russo nas fronteiras mais afastadas do país, conferindo ao Kremlin maior poder dissuasório nestas regiões (FEDERAÇÃO RUSSA, 2007).

⁴¹ Ao contrário de Yeltsin, que dava grande autonomia para os governadores regionais (o que levou à emergência dos movimentos separatistas na Chechênia) em troca de apoio no plano nacional, Putin recentralizou as esferas do poder na Rússia nas mãos do executivo federal, pois, tendo maioria nos parlamentos federal e regionais, anulou vários atos dos governadores e leis que contrariavam a Constituição do país (SEGRILLO, 2015; BUSHKOVITCH, 2014; KATHLEEN, 2002).

Mas, nesse contexto de reformas, Richard Sakwa (s/d) aponta que após Putin chegar à presidência, o sistema político russo vem apresentando um caráter dual, havendo a existência de dois regimes político-administrativos paralelos. Tais regimes se caracterizam 1) pelo regime político-constitucional, que provêm ao Estado e à sociedade determinadas regras de conduta, e 2) pela existência de um establishment político (facção, nas palavras do autor) comandado pelo partido de Putin (Rússia Unida), que opera as políticas governamentais com base nas diretrizes da coalisção que compõe a *corte* presidencial, ou seja, um regime partidário-burocrático que opera com base nos interesses das múltiplas facções que compõem o governo⁴².

Nesse sentido, Sakwa (s/d) destaca ainda que há o funcionamento pleno das instituições do Estado russo, mas as estruturas destas estão se tornando, desde 2000, opacas e sombrias, pois os quadros que ocupam os postos-chave delas são nomeados pelos dirigentes do partido do presidente Putin, e as práticas destes quadros são baseadas num modo de ação *cortesão*, ou seja, estão a serviço das designações da presidência do país, respondendo diretamente ao presidente. Desta forma, a Rússia apresenta um genuíno “regime administrativo”, com burocratas ligados ao presidente provendo as funções de comando estatais, mas cuja “legitimidade fundamental deriva de uma ordem constitucional sobre a qual é constantemente proclamada sua submissão” (IBIDEM, p. 36).

Como consequência deste sistema dual, de acordo com o autor acima, dois níveis de embate político apresentam-se na Rússia ao longo destes anos (2000-2016). O primeiro, na forma constitucional de concorrência eleitoral, com partidos e políticos operando e disputando votos livremente, com cobertura da imprensa e regulação das disputas eleitorais em termos formais. O segundo, na forma de um mundo “para-político” baseado em grupos informais e facções operando em torno dos quadros político-partidários/burocráticos que compõem a coalisção presidencial de Putin, cujo objetivo é minar qualquer ascensão de grupos opositoristas, através da manipulação midiática para moldar os resultados eleitorais, com o uso do aparato estatal a seu favor. Nesse sentido, o que se vê na Rússia, desde 2000, é uma forte relação de promiscuidade entre o Estado e a coalisção partidária que o controla, consolidando o poder presidencial e reforçando ainda mais o poder de comando do Estado frente à sociedade.

Além disso, Sakwa (s/d) e Medeiros (2008) destacam que o mundo formal das instituições está subvertido por um processo interno de práticas informais, em que os agentes do regime operam segundo suas leis e regras internas próprias, as quais se constituem como uma forma *institucional* de controlar o aparato estatal. Embora os dois pilares deste Estado dual apresentem-se pelas palavras “formal” e “informal”, ou “constitucional” e “regime”, analiticamente eles tornaram-se mutuamente constitutivos. Perante a sociedade, a administração do Estado permanece relativamente afastada e imune aos movimentos políticos e associações cívicas populares que pregam o caráter democrático da Constituição russa, ao mesmo tempo que restringe a participação destes grupos na burocracia estatal, sendo os cargos políticos de maior relevância destinados apenas às facções que compõem a coalisção do governo Putin. Por outro lado, os funcionários públicos do país são cooptados pelo regime a serem partícipes desta nova orientação política do Estado russo (SAKWA, 2008; HILL *et al*, 2015). Nesse contexto, a divisão da burocracia estatal com as facções políticas e funcionários públicos

⁴² Os pilares fundamentais do partido Rússia Unida baseiam-se no nacionalismo, estatismo e conservadorismo (RUSSIA UNIDA, 2016), indo de encontro aos anseios populares: o resgate do orgulho nacional perdido nos anos 1990, a atuação maior do Estado no provimento das necessidades básicas de sobrevivência e o estímulo à manutenção e elevação das tradições culturais do país (TAYLOR, 2011; STUERMER, 2008).

cooptados tem tornado a governança sensivelmente corrupta, eliminando a competição meritocrática, a transparência e a autonomia dos políticos e funcionários públicos contrários ao projeto de poder do grupo político de Vladimir Putin (HORVARTH, 2013; REMINGTON, 2008; REMINGTON, 2010).

Desta forma, a administração russa clama por estar acima das divisões político-ideológicas que assolam o país desde os anos 1990, e, de fato, procura neutralizar as forças políticas e sociais internas que estão apartadas do comando do Estado russo desde os tempos soviéticos, a saber, os grupos liberais mais extremados, ligados político-economicamente ao Ocidente. Nesse sentido, aqueles que não são cooptados pela força do regime, são marginalizados, e o processo eleitoral que vem elegendo a coalisão política de Putin desde 2000 expressa claramente esta disposição, afinal, de acordo com Remington (2010), no partido Rússia Unida há segmentos de distintas orientações políticas, os quais, ao buscarem não ser politicamente marginalizados, não fazem desagrvos ao regime de Putin⁴³, e, aqueles que o fazem, estão fora do partido, ligados aos partidos de oposição, sofrendo subseqüentes derrotas nas eleições presidenciais⁴⁴ e legislativas⁴⁵ do país.

Na relação com o parlamento, a administração Putin vem atuando de forma a mitigar qualquer obstrução às medidas do poder Executivo que visam dar continuidade ao projeto iniciado em 2000. Neste sentido, conforme destaca Remington (2008), o fortalecimento da posição do partido do presidente ao longo dos anos na Duma (análogo à Câmara dos Deputados), é uma forma que Putin encontrou para concentrar a agenda política do país nas suas mãos, afinal, as medidas de ordem interna e externa implementadas pelo líder russo apoiam-se na sua majoritária base parlamentar, a qual legítima na lei estas medidas.

Consequentemente, a sintonia fina entre Executivo e Legislativo na aprovação de medidas que impactam diretamente a população reflete-se nos elevados índices de aprovação do presidente (com mais de 80%, em 2016)⁴⁶, além do referido desempenho de seu partido nas eleições legislativas. Mas, o mais relevante a se destacar é que o apoio da população às medidas adotadas pelo executivo, e sancionadas pelo legislativo, remete ao caráter nacionalista que estas apresentam, afinal Putin tenta trazer de volta ao debate político a recuperação da grandeza perdida do país e o papel que o cidadão russo têm nesse sentido.

⁴³ Segundo Thomas Remington (2010), três subgrupos dentro do partido *Rússia Unida* apresentam estas características. São eles: o liberal-conservador; o social-conservador, e; o liberal. Além disso, conforme destaca Berstein & Milza, “o programa do partido é, sem dúvida, patriótico: reúne aqueles que, após a queda da URSS, lamentam a perda de influência da Rússia no mundo e aspiram à recuperação do país. Mas [...] também contém aspectos sociais que [...] atraí uma parte do eleitorado comunista, sem deixar de defender princípios econômicos liberais e o desenvolvimento das pequenas e médias empresas, de forma a satisfazer os membros dos pequenos partidos de direita que não se opõem ao presidente” (BERSTEIN & MILZA, 2007, p. 384).

⁴⁴ Nas referidas eleições presidenciais, Vladimir Putin e Dmitri Medvedev, seu aliado político, sempre alcançaram mais da metade dos votos dos eleitores, sempre se elegendo em primeiro turno. As porcentagens alcançadas por eles foram as seguintes: Putin (2000): 52,99%; Putin (2004): 71,31%; Medvedev (2008): 71,28%; Putin (2012): 63,64%.

⁴⁵ Nas eleições legislativas nacionais que ocorrem desde 2000, o partido de Vladimir Putin também vem apresentando importantes vitórias, conferindo maior governabilidade ao Executivo russo, ao longo do tempo. As porcentagens alcançadas pelo “Rússia Unida” nas referidas eleições foram as seguintes: 2003: 225/450 cadeiras; 2007: 315/450 cadeiras; 2011: 238/450 cadeiras, e; 2016: 343/450 cadeiras.

⁴⁶ Cf. PRC (2017), Financial Times (2017) e The Telegraph (2017).

4. Considerações finais

Ao implementar uma plataforma de governo que canaliza os recursos do Estado para satisfazer as necessidades básicas da população, a qual foi alijada econômico-socialmente nos anos 1990, o governo de Vladimir Putin consegue auferir elevados níveis de popularidade e legitimidade social para governar. Com isso, torna-se evidente que as ideias de *virtú*⁴⁷ e *fortú*⁴⁸ de Maquiavel (1998) mostram-se eminentemente relevantes para se analisar as ações do presidente russo, afinal as medidas por ele adotadas podem ser interpretadas tanto como a “virtú” dele em implementar o que a população anseia e amalgamar apoio à sua liderança, quanto da “fortú” que a conjuntura interna e externa, desde 2000, vem lhe apresentando. Ou seja, Putin maneja e aproveita o contexto político, econômico e social interno da Rússia (e também internacional) para promover medidas populares e nacionalistas, visando obter a legitimidade social necessária para manter-se no poder.

5. Referências bibliográficas

BANCO MUNDIAL. **Data Bank – World Development Indicators**, 2017. Disponível em: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>>. Acesso em: 15/04/2017.

BBC. **How far do EU-US sanctions on Russia go?** Europe, 2014a. Disponível em: <<http://www.bbc.com/news/world-europe-28400218>>. Acesso em 12/07/2017.

_____. **Ukraine crisis: Russia and sanctions.** Europe, 2014b. Disponível em: <<http://www.bbc.com/news/world-europe-26672800>>. Acesso em: 12/07/2017.

BERSTEIN, S.; MILZA, P. **História do século XX: volume 3: de 1973 aos dias atuais: a caminho da globalização e do século XXI.** São Paulo, SP: Companhia Editora Nacional, 2007.

BUSHKOVITCH, P. **História concisa da Rússia.** Tradução de José Ignácio Coelho Mendes Neto. São Paulo, SP: EDIPRO, 2014.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Commission support for Ukraine.** Brussels, Belgium, 27th April, 2015. Disponível em: <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-4863_en.htm>. Acesso em: 03/07/2017.

⁴⁷ “[...] a “virtú” apresenta-se como a capacidade do príncipe em tornar a boa sorte do contexto a sua frente em realidade, transformando as circunstâncias do momento a seu favor para lograr o objetivo de manter o seu poder (MOCELIN, 2016, p. 57). “Os que, por suas virtudes, semelhantes às que aqueles tiveram, tornam-se príncipes, conquistam o principado com dificuldade, mas com facilidade o conservam; e os obstáculos que se lhes apresentam no conquistar o principado, em parte nascem das novas disposições e sistemas de governo que são forçados a introduzir para fundar o seu Estado e estabelecer a sua segurança” (MAQUIAVEL, 1998, p. 23).

⁴⁸ “Não ignoro que muitos têm tido e têm a opinião de que as coisas do mundo sejam governadas pela fortuna e por Deus, de forma que os homens, com sua prudência, não podem modificar nem evitar de forma alguma; por isso poder-se-ia pensar não convir insistir muito nas coisas, mas deixar-se governar pela sorte; [...] a “fortú” é como um desses rios torrenciais que, quando se encolerizam, alagam as planícies, destroem as árvores e os edifícios, carregam terra de um lugar para outro; todos fogem diante dele, tudo cede ao seu ímpeto, sem poder opor-se em qualquer parte. E, se bem assim ocorra, isso não impedia que os homens, quando a época era de calma, tomassem providências com anteparos e diques, de modo que, crescendo depois, ou as águas corresse por um canal, ou o seu ímpeto não fosse tão desenfreado nem tão danoso” (IBIDEM, p. 69).

CONNOLLY, R.; SENDSTAD, C. **Russia's role as an arms exporter: the strategic and economic importance of arms exports for Russia.** Chatam House: The Royal Institute of International Affairs: Russia and Eurasia Programme, march 2017.

COVINGTON, S. R. **Putin's choice for Russia.** Cambridge, MA, EUA: Belfer Center for Science and International Affairs, Harvard Kennedy School, 2015.

DEUTSCHE WELLE (DW). **US to offer Ukraine financial support as political crisis deepens.** Jo Harper, 2016. Disponível em: <<http://www.dw.com/en/us-to-offer-ukraine-financial-support-as-political-crisis-deepens/a-19157505>>. Acesso em: 03/07/2017.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA (EUA). **Embassy of The United States in Kiev, Ukraine.** U.S. Department of State, 2016. Disponível em: <<http://ukraine.usembassy.gov/usaid.html>>. Acesso em: 03/07/2017.

_____. **Ukraine and Russia Sanctions.** US Department of State, 2014. Disponível em: <<http://www.state.gov/e/eb/tfs/spi/ukrainerrussia/>>. Acesso em: 12/07/2017.

FEDERAÇÃO RUSSA. **Excerpts from the transcript of the session of the presidential council for implementing priority national projects and demographic policy.** Kremlin Palace, Moscow, March, 2007. Disponível em: <<http://en.kremlin.ru/events/president/transcripts/24074>>. Acesso em: 12/08/2017.

FINANCIAL TIMES. **Putin's approval ratings slip, but public confidence remains strong.** June 21, 2017. Disponível em: <<https://www.ft.com/content/d2ba19f0-568d-11e7-80b6-9bfa4c1f83d2?mhq5j=e7>>. Acesso em 23/10/2017.

FIORI, J. L. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: **FIORI, J. L.; MEDEIROS, C.; SERRANO, F. O mito do colapso do poder americano.** Rio de Janeiro, RJ: Record, 2008.

FREIRE, M. R. A Política externa russa e a primavera árabe: ambivalência num contexto em mudança. In: **Ciência e cultura, vol. 64, n° 4,** São Paulo, Out/Dez, 2012. Disponível em: <http://cienciaecultura.bvs.br/scielo.php?pid=S0009-67252012000400016&script=sci_arttext>. Acesso em: 30/06/2017.

HILL, F.; GADDY, C. G. **Mr. Putin: operative in the Kremlin.** Brookings Institution Press, 2015.

HOBBS, T. **Do cidadão.** Tradução, apresentação e notas: Renato Janine Ribeiro; coordenação: Roberto Leal Ferreira. - 2ª ed. - São Paulo, SP: Martins Fontes, 1998.

HOBBSBAWM, E, J. **Era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991.** Trad. Marcos Santarrita. São Paulo, SP: Companhia das letras, 1995.

HORVARTH, R. **Putin's preventive counter-revolution: Post-Soviet authoritarianism and the spectre of velvet revolution.** Routledge series on Russian and East Europe Studies. Routledge, 2013.

IGNATIEV, S. **The macroeconomic situation and monetary policy in Russia.** Discurso do presidente do Banco Central na conferência *monetary policy under uncertainty*. Buenos Aires, Argentina, 2007.

KATHLEEN, E. S. **Mythmaking in the New Russia: politics and memory during the Yeltsin era.** Cornell University Press, 2002.

- MAQUIAVEL, N. **O Príncipe**. Rio de Janeiro, RJ: Ediouro, 1998.
- MEDEIROS, C. A. de. Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: **FIORI, J. L.; SERRANO, F.; MEDEIROS, C. A. de. O mito do colapso do poder americano**. Rio de Janeiro, RJ: Record, 2008.
- MOCELIN, L. F. **A correção de rumos de uma nação: a Rússia sob o comando de Vladimir Putin**. 161 págs. Dissertação (mestrado em ciências sociais) – PUC/SP, São Paulo, SP, 2016.
- MORGENTHAU, H. **A política entre as nações: a luta pelo poder e pela paz**. Trad.: Oswaldo Biato. Prefácio: Ronaldo M. Sardenberg. Brasília, DF: Editora Universidade de Brasília, Instituto de Pesquisas de Relações Internacionais; São Paulo, SP: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2003.
- NOVE, A. **The Soviet Economy**. Routledge, 2013.
- PEW RESEARCH CENTER (PRC). **Russians remains confident in Putin's global leadership**. June 20, 2017. Disponível em: <<http://www.pewglobal.org/2017/06/20/president-putin-russian-perspective/>>. Acesso em: 23/10/2017.
- PHILLIPS, S. **Lenin and the Russian Revolution**. Heinemann, 2000.
- POMERANZ, L. A queda do muro de Berlim: reflexões vinte anos depois. In: **Revista USP, n. 84**, São Paulo, SP: Fevereiro, 2010, p. 14-23.
- _____. Rússia: Economia e Sociedade. In: **Conferência Nacional de Política Externa e Política Internacional: O Brasil no mundo que vem aí**. Seminário: Rússia. Rio de Janeiro, RJ: Fundação Alexandre de Gusmão (FUNAG), 2007.
- PUTIN, V. **Address by the President of The Russian Federation: Vladimir Putin Addressed State Duma Deputies, Federation Council members, heads of Russian regions and civil society representatives in the Kremlin**. Moscow, march 18th, 2014a. Disponível em: <<http://en.kremlin.ru/events/president/news/20603>>. Acesso em: 10/03/2016.
- REMINGTON, T. F. "Parliamentary Politics in Russia". In.: **WHITE, S. Developments in Russian Politics 7**. New York: Palgrave Macmillan, 2010.
- _____. "Patronage and the Party of Power: President-Parliament Relations under Vladimir Putin". **Europe-Asia Studies**, August 2008, p. 965-993.
- _____. **Vladimir Putin answered journalists' questions on the situation in Ukraine**: The President of Russia met with media representatives to answer a number of their questions, in particular with regard to the situation in Ukraine. Moscou, march 4th, 2014b.
- RUSSIA UNIDA. Disponível em: <<http://er.ru/>>. Acesso em: 20/09/2017.
- RUTLAND, P. **The politics of economic stagnation in the Soviet Union: the role of local party organs in economic management**. Cambridge University Press, 2009.
- SAKWA, R. **Power and Policy in Putin's Russia**. Routledge Europe-Asia Studies. Routledge, 2013.

_____. Putin's leadership: Character and Consequences. **In: Europe-Asia Studies**, vol. 60, n. 6, August 2008a, p. 879-897.

_____. **Russia on the edge of change.** s/d. Disponível em: <<http://rusemb.org.uk/data/doc/FIRSTRussiaPDFs/P36-38RichardSakwa.pdf>>. Acesso em: 01/05/2017.

_____. **Russian Politics and Society.** Fourth Edition. London and New York: Routledge, 2008b.

SEGRILLO, A. **Os russos.** - 1ª ed. - São Paulo, SP: Contexto, 2015.

SPUTNIK NEWS. **Putin felicita a Rússia:** o presidente do maior país da Europa discursa no dia da Rússia, 2016. Disponível em: <<http://sptnkne.ws/cpwP>>. Acesso em: 13/06/2017.

STONER-WEISS, K.; McFAUL, M. **Domestic and international influences on the Collapse of the Soviet Union (1991) and Russia's initial transition to democracy (1993).** Number 108, Center on democracy, development and the rule of law, Stanford University, March, 2009.

STUERMER, M. **Putin and the rise of Russia.** Hachette, UK, 2008.

TAYLOR, B.D. **State Building in Putin's Russia:** Policing and coercion after communism. Cambridge University press, 2011.

THE TELEGRAPH. **Overwhelmingly majority of Russians support Putin's handling of world affairs, study shows.** June 22, 2017. Disponível em: <<http://www.telegraph.co.uk/news/2017/06/22/overwhelming-majority-russians-support-putins-handling-world/>>. Acesso em: 23/10/2017.

WEGREN, S. K. **Return to Putin's Russia:** past imperfect, future uncertain. Rowman & Littlefield, 2013.

ZUBELZU, G. Entender a Rússia a través de sus fuerzas profundas: dificultades y desafíos de una reflexión recurrente. **In: Revista Brasileira de Política Internacional**, nº 50, 2007, p. 102-120.

A inserção feminina no mercado de trabalho: Uma abordagem regional

Shauana Bobadilha Rodrigues Lima

Mestranda do Programa de Pós Graduação em Economia Aplicada da Universidade Federal do Rio Grande – FURG

E-mail: shasha.bobadilha@hotmail.com

Márcio Nora Barbosa

Mestre em Economia Aplicada, pelo Programa de Pós-graduação em Economia Aplicada _ PPGE/FURG

E-mail: marcio_nb@hotmail.com

Vivian dos Santos Queiroz Orellana

Doutora em Economia Aplicada do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

E-mail: viviansq13@gmail.com

Gabrielito Menezes

Doutor em Economia Aplicada pelo Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - PPGE/UFRGS

E-mail: gabrielitorm@gmail.com

Resumo

O presente artigo busca analisar a inserção feminina no mercado de trabalho, bem como identificar os determinantes da empregabilidade formal das mulheres brasileiras, de acordo com cada região do país. Para isso, utilizou-se o modelo econométrico *logit* e como banco de dados a PNAD (2014). De acordo com os resultados, pôde-se destacar um perfil das mulheres inseridas de modo formal no mercado de trabalho brasileiro, tendo predominância a faixa entre 25 até 35 anos de idade, nas regiões norte, sul e sudeste; com nível de escolaridade de 9 a 12 anos de estudo, exceto na região centro oeste e recebendo entre 5 a 8 salários mínimos, exceto na região norte e centro oeste.

Palavras-Chave: Mulheres Trabalhadoras; Determinantes da Inserção; Mercado de Trabalho Regional.

Classificação JEL: J23, C25.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze women's insertion in the labor market and to identify the determinants of formal employment of Brazilian women, according to each Brazilian region. The econometric logit model method was used and the data sample was based National Household Sample Survey (PNAD) in 2014. According to the results, women in the 25-35 age group (in north, south and southeast), with 9 to 12 years of schooling (except in western region center), and that received between 5-8

minimum wage (except in north and central western region), have the profile of women formally inserted in the Brazilian work market in 2014.

Keywords: *Working Women; Insertion Determinants; Regional Labor Market.*

JEL Classification: J23, C25.

1. INTRODUÇÃO

A presença feminina vem ganhando espaço no mercado de trabalho com o passar dos anos. Segundo Vieceli (2011), após a Segunda Guerra Mundial, houve um aumento significativo da mulher no mercado de trabalho se aproximando da participação masculina, a qual vem caindo com o passar dos anos. Para o caso brasileiro, conforme mostram os dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), do ano de 1995 até 2014 a atuação feminina aumentou em 142%.

De acordo com os dados do MTE, no período de 2003 até 2014 houve um aumento do estoque total de emprego no Brasil de 67%, bem como um aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho. Em 2003 elas representavam 39,9% do total de empregos, já em 2014 essa proporção passou para 43,24%. Segundo IBGE (2012) a partir da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), a idade que predomina nas mulheres ocupadas é entre 25 e 49 anos. Outros resultados importantes a serem destacados dessa pesquisa é o fato de a remuneração das mulheres em relação à dos homens, com o mesmo nível de escolaridade, ser inferior, porém essa diferença vem caindo ao longo do tempo.

“A diversidade regional no espaço brasileiro tem amplitude e complexidade que espelham a extensão continental do país e diferenciações entre as várias macrorregiões no que se refere ao lugar que cada espaço ocupou na colonização brasileira e à passagem de espaços socioeconômicos “isolados” para um espaço econômico de caráter nacional” (ARAÚJO; LIMA, 2010 pg. 105). Dado essa diversidade entre as regiões brasileiras, busca-se analisar a empregabilidade formal das mulheres não só no âmbito nacional, mas também de acordo com cada região do país, para verificar se de fato há diferenças regionais no que tange ao perfil das mulheres no mercado de trabalho formal.

O objetivo deste trabalho é analisar os principais fatores que determinam a empregabilidade formal das mulheres brasileiras no âmbito regional com os dados extraídos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) para o ano de 2014.

Em função de estar se trabalhando com um plano amostral complexo, sendo este a PNAD, neste trabalho utilizou-se o método da Máxima Pseudo-Verossimilhança (MPV). Ao destacar a importância de considerar as características do plano amostral, foram calculadas as medidas DEFF e MEFF, sendo que o resultado mostrou a necessidade do uso do peso da amostral, pois os resultados foram maiores que 1, ou seja, os resultados estavam subestimados.

Visando atender ao objetivo proposto, este artigo está estruturado em cinco seções a contar desta introdução, na segunda seção, apresenta-se a revisão bibliográfica sobre o tema abordado, na terceira seção, são destacados os procedimentos metodológicos utilizados no presente trabalho, na quarta seção, são apresentados os resultados, por fim, na quinta e última seção, são feitas as considerações finais do trabalho.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

De acordo com Borjas (2010), o mercado de trabalho, como qualquer outro mercado, é caracterizado por compradores e vendedores. Este mercado é analisado pela oferta e demanda de mão de obra, em que os trabalhadores atuam do lado da oferta, ofertando mão de obra, e as empresas atuam no lado da demanda, ou seja, buscam mão de obra.

Durante muitos anos, as mulheres ficaram exercendo, como atividade principal, o papel de dona de casa, cuidando dos filhos, considerando o trabalho fora de casa como uma atividade masculina. Segundo Assis (2009), a inserção das mulheres no mercado de trabalho se deu pela necessidade de ajudar seus maridos a complementar a renda familiar, e, além disso, elas sempre lutaram por uma independência financeira.

Como salienta Vieceli (2011), após a Segunda Guerra Mundial houve um aumento significativo da mulher no mercado de trabalho se aproximando da participação masculina, a qual vem caindo com o passar dos anos. Para o caso brasileiro, como mostram os dados do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE, no período de 1995 a 2014, houve um aumento da presença feminina no mercado de trabalho de 142%.

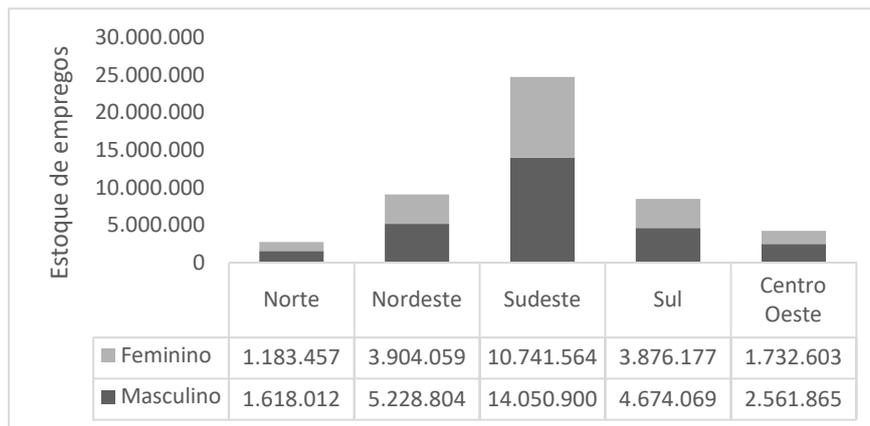
De acordo com Abramo (2007), as mulheres que não estão exercendo atividade no mercado de trabalho não necessariamente estão no “ócio”, podendo estar desenvolvendo uma atividade doméstica na esfera familiar. É importante dar atenção à discussão sobre os determinantes da participação das mulheres no mercado de trabalho e à “economia do matrimônio”, em que se analisa a distribuição da ocupação do tempo dos membros da família entre trabalho assalariado, trabalho doméstico e o ócio. Argumenta-se que os salários mais baixos das mulheres no mercado de trabalho são o resultado de sua opção de ficar em casa cuidando dos filhos, o que as impede de se dedicar mais ao trabalho, de obter maior qualificação e escolarização. A inserção das mulheres no mercado de trabalho, especialmente, no caso das casadas, é vista como uma variável que depende das condições financeiras do marido para manter os gastos da casa.

Segundo Cruz, Baço e Paz (2013), o nível de escolaridade influencia muito na decisão das mulheres quanto a participar da força de trabalho, pois quanto maior o nível de escolaridade maior a probabilidade de sua inserção nesse mercado. Ao analisar os resultados de sua estimativa feita através do modelo econométrico *probit*, observando somente os efeitos do nível de escolaridade, o autor constatou que as mulheres que possuem ensino fundamental têm 2,7% a mais de probabilidade de participar do mercado de trabalho do que as analfabetas. Já as mulheres que possuem ensino médio têm 14,75% a mais de probabilidade de participar do mercado de trabalho, e as mulheres com ensino superior têm 30% a mais de chance de estar no mercado de trabalho, lembrando que sempre comparado com as mulheres analfabetas.

2.1 Participação das mulheres no mercado de trabalho das regiões brasileiras

Como o objetivo do trabalho é analisar os determinantes da empregabilidade formal das mulheres brasileiras de acordo com cada região do país, a seguir será feita uma análise da situação da mulher no mercado de trabalho brasileiro a partir dos dados do MTE, Anuário RAIS (2015). Primeiramente, é analisada a distribuição do estoque total de emprego do Brasil de acordo com suas regiões para o ano de 2014.

Gráfico 1 - Distribuição do estoque de emprego no Brasil – 2014.



Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados do MTE, Anuário RAIS (2015).

A partir do gráfico 1, percebe-se uma concentração de emprego na região sudeste, a qual representa 50% do total de empregos do Brasil. A região nordeste possui 18% do total de empregos, seguidamente da região sul (17%), centro oeste (9%) e norte (6%). Ao ponderar o estoque de emprego pela população, temos que o volume de emprego por habitante é de 0,31 na região sul e sudeste, na região centro oeste em 0,3, e, nas regiões norte e nordeste essa ponderação resulta em 0,17, cabe ressaltar que foi utilizado para parâmetros de população a informada no censo de 2010.

De acordo com os dados do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE, no período de 2003 até 2014 houve um aumento do estoque total de emprego no Brasil de 67%, bem como um aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho. Em 2003, elas representavam 39,9% do total de empregos do Brasil, já em 2014 essa proporção passou para 43,24%. Se analisarmos as regiões, conforme mostra o gráfico 1, no norte e nordeste as mulheres representam aproximadamente 42% do total de empregos dessas regiões. Na região centro oeste esse percentual é de 40%, já nas regiões sul e sudeste os percentuais são de 45% e 43% respectivamente.

A partir da Pesquisa Mensal do Emprego - PME, feita pelo IBGE (2012), de acordo com as faixas etárias, maior parte das mulheres ocupadas no ano de 2011 tinham entre 25 a 49 anos, representando cerca de 64%. As faixas etárias, de acordo com os dados do MTE, são classificadas de forma um pouco diferente, porém ao analisá-las observou-se que as mulheres na faixa etária de 18 até 39 anos predominam no mercado de trabalho no ano de 2014, ou seja, confere com os resultados da PME. Vale ressaltar que, de acordo com esses dados, as faixas de idade de pessoas com até 17 anos e com idade de 65 anos ou mais, tem menor predominância no mercado de trabalho no ano de 2014. Fato esse que faz sentido, pois pessoas com idade de até 17 anos e que tenham carteira de trabalho assinada, seriam somente os jovens aprendizes, e a maioria das pessoas com mais de 65 anos preferem se aposentar a seguir na força de trabalho.

Com relação aos salários, um maior número de pessoas estão inseridas na faixa salarial de 1,01 a 2,0 salários mínimos, seguida da faixa de 2,01 até 5,0 salários mínimos, tanto no âmbito nacional como regional. E observando somente as mulheres, também se observa concentração nessas mesmas faixas salariais.

Ao analisar os setores de ocupação a partir dos dados do MTE, no ano de 2014, constata-se que o setor que concentra maior número de empregos em todo Brasil é o setor de serviços, excluindo a região norte, na qual o setor que predomina é do de administração pública. Agora, analisando somente as mulheres em cada região de acordo com os setores, percebeu-se que na região norte e nordeste maior parte delas

estão inseridas no setor de administração pública, nas regiões centro oeste, sul e sudeste elas predominam no setor de serviços.

A seguir, será descrito os procedimentos metodológicos utilizados para atingir o propósito do presente trabalho.

3. METODOLOGIA EMPÍRICA

Essa seção contempla a estratégia empírica do trabalho, que compreende o modelo econométrico, a caracterização da base de dados utilizada e a definição das variáveis selecionadas para as estimativas.

3.1 O modelo econométrico

O modelo econométrico a ser demonstrado busca analisar a inserção feminina no mercado de trabalho, bem como identificar os determinantes da empregabilidade formal das mulheres brasileiras, de acordo com cada grande região do país. Para essa análise, a variável dependente é binária, ou seja, a variável dependente no modelo é constituída por uma variável que representa as mulheres que estão no mercado de trabalho e possuem carteira assinada, neste caso, recebe valor igual a um (01), e caso contrário recebe valor igual a zero (0), o que representa mulheres que estão no mercado de trabalho e não possuem carteira assinada.

O modelo de probabilidade linear apresenta alguns problemas quanto sua aplicação neste caso, uma vez que suas estimativas não respeitam a restrição usual de que uma probabilidade não pode ser negativa, nem maior que um. Assim, recomenda-se utilizar os modelos não-lineares *probit* e *logit*. Apesar de apresentarem resultados bastante próximos, o modelo *logit* possui algumas vantagens em relação ao modelo *probit*, dentre as quais se destaca o fato da distribuição logística, base do modelo *logit*, ser algebricamente mais simples que a distribuição normal, utilizada na estimação do modelo *probit* (GREENE, 2006).

Conforme apresentado em Cameron e Trivedi (2005), o modelo *logit* é baseado na função de probabilidade logística acumulada, a qual é especificada na equação (1) como:

$$P_i = f(Z_i) = f(\alpha + \sum \beta_j X_{ij}) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \sum \beta_j X_{ij})}}$$

O mesmo é estimado pelo método da Máxima Verossimilhança (MV). O método da máxima verossimilhança é o mais recomendado quando se dispõem de observações individuais da ocorrência ou não de um determinado evento. Ele também possibilita que todas as estimativas dos parâmetros sejam assintoticamente consistentes e eficientes.

No entanto, neste trabalho utilizou-se o método da Máxima Pseudo-Verossimilhança (MPV)¹ em função de estar trabalhando com um plano amostral complexo, neste caso em específico a PNAD. Na próxima subseção, é apresentado o efeito do plano amostral, de forma a caracterizar a necessidade da utilização da MPV de acordo com os resultados dos testes específicos para este fim obtidos.

É importante frisar que a interpretação dos parâmetros estimados é diferenciada em virtude de, no modelo *logit* bivariado, os coeficientes estimados medirem a variação em log para uma mudança unitária na variável X_i . Desse modo, os resultados desse

¹ Para detalhes da MPV ver Pessoa e Silva (1998) e Silva et al. (2002)

modelo serão interpretados por meio do cálculo da razão de chance (RC), representada pela seguinte expressão:

$$RC = \frac{P(Y_i = 1)}{P(Y_i = 0)} = e^{\beta'X} \quad (2)$$

Para as variáveis binárias explicativas, a razão de chance estimada mostra a diferença na probabilidade de o evento ocorrer em relação à categoria base (GUJARATI, 2006). Assim, um coeficiente positivo mostra a chance de as mulheres trabalhadoras se inserirem no mercado de trabalho de forma legal, em relação à sua categoria base.

3.2 Efeito do Plano Amostral – EPA

A PNAD se trata de uma amostra complexa, ou seja, incorpora níveis de complexidade – estratificação, conglomeração (em um ou mais níveis) e probabilidades desiguais de seleção. Os dados obtidos por meio desse tipo de amostra não podem ser tratados como se fossem observações independentes e identicamente distribuídas (IID), pois não são oriundos de uma amostra aleatória simples (ASS) (MENDONÇA; LIMA & LÍRIO, 2008). Um método para avaliar o impacto da incorporação do plano amostral sobre a precisão das estimativas foi desenvolvido por Kish, sendo denominado Efeito do Plano Amostral (EPA ou *DEFF – Disgn Effect*), cuja expressão é dada por:

$$EPA = \frac{Var_{verd}(\beta)}{Var_{ass}(\beta)} \quad (3)$$

Onde $Var_{verd}(\beta)$ é a variância estimada incorporando o plano amostra utilizado e $Var_{ass}(\beta)$ é a variância estimada supondo o plano amostral igual a uma amostra aleatória simples (LEITE & SILVA, 2002).

Quando os valores de EPA forem diferentes de 1 destaca-se a importância da consideração do plano amostral complexo. A interpretação é a seguinte:

- Se $EPA < 1$ – variância sob AAS superestimada
- Se $EPA = 1$ – não há diferença entre as estimativas de variância
- Se $EPA > 1$ – variância sob AAS subestimada.

Outro método utilizado com a mesma finalidade foi proposto por Skinner, Holt e Smith (1989, citados por Leite & Silva, 2002) e é chamado EPA ampliado (*MEFF-Misspecification Effect*). Este método avalia a tendência de um estimador usual calculado por hipótese de IID, em subestimar ou superestimar a variância verdadeira do estimador pontual. O EPA ampliado é determinado por:

$$EPA(\beta; v_0) = \frac{V_{verd}(\beta)}{E_{verd}(v_0)} \quad (4)$$

Onde v_0 é um estimador usual da variância do estimador sob hipótese de observações IID; $V_{verd}(\beta)$ é a variância do estimador sobre o plano efetivamente utilizado; $E_{verd}(v_0)$ é a esperança do estimador usual sob o plano amostral efetivamente utilizado (LEITE & SILVA, 2002).

A inclusão do plano amostral possibilita contornar o problema de subestimação ou superestimação dos parâmetros do modelo e da variância dos coeficientes estimados, permitindo a obtenção de estimativas robustas (LEITE & SILVA, 2002).

Ao destacar a importância de considerar as características do plano amostral, foram calculadas as medidas DEFF e MEFF de todas as variáveis utilizadas no modelo econométrico, sendo que o resultado mostrou a necessidade de informar o desenho amostral, pois os resultados foram maiores que 1, ou seja, estariam indicando que as variâncias das estimativas dos coeficientes estariam subestimadas. Para tais procedimentos, foi utilizado o *software* Stata 12.

3.3 Descrição da base de dados

Os dados foram extraídos da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (PNAD) do ano de 2014, realizada pelo IBGE. De acordo com a definição do IBGE (2014), a PNAD é um sistema de pesquisas por amostra de domicílios, que investiga as características socioeconômicas, e as características gerais da população, obtém informações sobre os níveis de educação, trabalho, rendimento e habitação.

Para atender aos objetivos do presente trabalho foram consideradas apenas as mulheres que compõe o banco de dados, excluindo assim o sexo masculino, assim como foram mantidas apenas as mulheres economicamente ativas, o que representa a idade de 15 a 64 anos, e outros procedimentos de limpeza nas variáveis explicativas, o que representou o espaço amostral total para a análise em 40.564 observações no âmbito nacional o que representa cerca de 23 milhões de mulheres, sendo que a região norte contemplou 4.625 observações, nordeste 9.713, centro oeste 4.580, sudeste 13.864 e sul 7.782 observações. Assim como, as variáveis explicativas utilizadas nas regressões estão elencadas na tabela 1.

Tabela 1 - Descrição das variáveis utilizadas nas regressões. (Continua)

Variável	Definição
Carteira de trabalho	Variável binária: 1 - carteira assinada; 0 - carteira não assinada
15 até 25 anos	Variável binária: 1 - ter 15 até 25 anos; 0 - caso contrário
Acima 25 até 35 anos	Variável binária: 1 - ter acima de 25 até 35 anos; 0 - caso contrário
Acima 35 até 45 anos	Variável binária: 1 - ter acima de 35 até 45 anos; 0 - caso contrário
Acima 45 até 55 anos	Variável binária: 1 - ter acima de 45 até 55 anos; 0 - caso contrário
Acima 55 até 64 anos	Variável binária: 1 - ter acima de 55 até 64 anos; 0 - caso contrário
Branca	Variável binária: 1 - ser branca/amarela; 0 - caso contrário
Outras Raças	Variável binária: 1 - ser preta/parda/indígena; 0 - caso contrário
Chefe	Variável binária: 1 - ser chefe da família; 0 - caso contrário
Não Chefe	Variável binária: 1 - ser não chefe de família; 0 - caso contrário
Solteira	Variável binária: 1 - ser solteira; 0 - caso contrário
Casada	Variável binária: 1 - ser casada; 0 - caso contrário
Outros	Variável binária: 1 - outros; 0 - caso contrário
Tem filhos	Variável binária: 1 - tem filhos; 0 - não tem filhos
0 a 4 anos de estudo	Variável binária: 1 - possui de 0 a 4 anos de estudo; 0 - caso contrário
5 a 8 anos de estudo	Variável binária: 1 - possui de 5 a 8 anos de estudo; 0 - caso contrário
9 a 12 anos de estudo	Variável binária: 1 - possui de 9 a 12 anos de estudo; 0 - caso contrário
13 ou mais anos de estudo	Variável binária: 1 - possui 13 ou mais de estudo; 0 - caso contrário
Agrícola	Variável binária: 1 - trabalha no setor agrícola; 0 - caso contrário
Indústria	Variável binária: 1 - trabalha no setor da indústria; 0 - caso contrário
Construção Civil	Variável binária: 1 - trabalha na construção civil; 0 - caso contrário
Comércio	Variável binária: 1 - trabalha no setor de comércio; 0 - caso contrário
Transporte	Variável binária: 1 - trabalha no setor de transporte; 0 - caso contrário

Variável	Definição
Administração Pública	Variável binária: 1 - trabalha na adm. pública; 0 - caso contrário
Serviços	Variável binária: 1 - trabalha no setor de serviços; 0 - caso contrário
Outras atividades	Variável binária: 1 - trabalha em outras atividades; 0 - caso contrário
Urbana	Variável binária: 1 - mora na zona urbana; 0 - caso contrário
Rural	Variável binária: 1 - mora na zona rural; 0 - caso contrário
Região Metropolitana	Variável binária: 1 - região metropolitana; 0 - caso contrário
Região não Metropolitana	Variável binária: 1 - região não metropolitana; 0 - caso contrário
Até 1 salário mínimo (SM)	Variável binária: 1 - recebe até 1 SM; 0 - caso contrário
Acima 1 até 2 SM	Variável binária: 1 - recebe acima de 1 até 2 SM; 0 - caso contrário
Acima 2 até 3 SM	Variável binária: 1 - recebe acima de 2 até 3 SM; 0 - caso contrário
Acima 3 até 5 SM	Variável binária: 1 - recebe acima de 3 até 5 SM; 0 - caso contrário
Acima 5 até 8 SM	Variável binária: 1 - recebe acima de 5 até 8 SM; 0 - caso contrário
Acima 8 SM	Variável binária: 1 - recebe acima de 8 SM; 0 - caso contrário
Norte	Variável binária: 1 - mora na região norte; 0 caso contrário
Nordeste	Variável binária: 1 - mora na região nordeste; 0 caso contrário
Centro Oeste	Variável binária: 1 - mora na região centro oeste; 0 - caso contrário
Sudeste	Variável binária: 1 - mora na região sudeste; 0 - caso contrário
Sul	Variável binária: 1 - mora na região sul; 0 - caso contrário

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da PNAD 2014.

Neste trabalho a variável dependente no modelo é possuir carteira assinada. A escolha das variáveis explicativas segue a linha da literatura dessa temática – destacando alguns trabalhos como de Morais (2012); Scorzafave e Menezes-Filho (2001); Monte e Gonçalves (2008), Barbosa (2014); Cruz, Baço e Paz (2013); Pereira e Monte (2008).

Cabe destaque, a variável idade, diferentemente de alguns trabalhos – como Moraes (2012) e Scorzafave, Menezes-Filho (2001) não foi utilizada de forma contínua, mas em categorias. Foi feito um recorte deixando somente idade de 15 a 64 anos, com intuito de analisar mulheres com idade considerada economicamente ativa. Cruz, Baço e Paz (2013) fazem esse recorte de forma semelhante, analisando a participação da mulher no mercado de trabalho tanto formal quanto informal com idade de 15 a 64 anos. Criou-se então, cinco categorias para variável idade, analisando de 10 em 10 anos, diferentemente de Barbosa (2014), que utilizou idade de 18 a 59 anos formando classes de 4 em 4 anos.

Com base nas variáveis explicativas descritas na tabela 1, foram estimadas cinco regressões, sendo uma para o Brasil, e as demais para cada região do país; norte (N), nordeste (NE), centro oeste (CO), sudeste (SE) e sul (S), com o intuito de verificar as razões de chances em nível nacional e suas diferenças regionais.

4. RESULTADOS

Nesta seção, inicialmente, apresentam-se os resultados preliminares representados pela estatística descritiva das variáveis analisadas. Posteriormente, é apresentado o resultado do teste de robustez do modelo, e os resultados obtidos por meio da estimação do modelo *Logit* para o Brasil e para as grandes regiões, onde seus resultados são apresentados em razão de chances (*odds ratio*).

4.1. Análise preliminar dos dados (Estatística Descritiva das variáveis)

Para analisar o perfil das mulheres investigadas, utilizou-se como base, as variáveis discriminadas na metodologia, que demonstram as características socioeconômicas dos indivíduos, assim como as características regionais e censitárias, para o ano de 2014. Dessa

forma, foi dividido em duas partes, sendo a primeira com informações do perfil das mulheres que compõe a amostra e a segunda traz informações sobre o trabalho e renda dessas mulheres.

Conforme a Tabela 2, em nível nacional mais de 76% das mulheres economicamente ativas encontram-se entre 15 a 45 anos de idade, característica essa que se mantém ao analisar regionalmente os intervalos de idade. Entre 55 a 64 anos enquadram-se em torno de 5,3% das mulheres da amostra, destacando-se a região Sudeste e Sul com um percentual acima das demais regiões.

Com relação a *Cor ou Raça*, os dados trazem uma discrepância no que tange aos percentuais por regiões, em que ser declarado de cor *outras raças* é a maioria em todas as regiões exceto na região sul, e somam cerca de 74% das mulheres na região norte, o que ocorre ao inverso no caso da região sul, sendo que mulheres declaradas cor *branca* representam 76,4% da amostra.

As mulheres chefes de família representam em torno de 33,5% do total da amostra para o Brasil, o que se reflete nas demais regiões. E as declaradas *solteiras* são a maioria com 78,9% da amostra, com destaque para a região Norte com maior percentual, 83,4% e a região com menor percentual é a região Sudeste com 75,8%.

No que tange a estrutura da família, as mulheres que declararam possuir filhos representam 66,2% do total analisado em nível nacional. A região Norte apresenta o maior índice com 71,5% das mulheres com filhos, e a região Sudeste com o menor índice de 64,4%.

Tabela 2 – Estatística descritiva das características das mulheres que compõe a amostra – Brasil e grandes regiões. (Continua)

Variáveis	Brasil	Grandes Regiões (Médias)				
	(Média)	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	CentroO
Idade (classes)						
<i>Quinze até 25 anos</i>	0,226	0,230	0,225	0,216	0,244	0,228
<i>Acima 25 até 35 anos</i>	0,307	0,336	0,331	0,298	0,275	0,308
<i>Acima 35 até 45 anos</i>	0,253	0,266	0,257	0,247	0,241	0,271
<i>Acima 45 até 55 anos</i>	0,160	0,128	0,147	0,175	0,176	0,147
<i>Acima 55 até 64 anos</i>	0,053	0,040	0,040	0,064	0,064	0,046
Cor ou Raça						
<i>Branca</i>	0,455	0,260	0,275	0,493	0,764	0,391
<i>Outras Raças</i>	0,545	0,740	0,725	0,507	0,236	0,609
Posição Familiar						
<i>Chefe</i>	0,335	0,374	0,359	0,311	0,321	0,341
<i>Não Chefe</i>	0,665	0,626	0,641	0,689	0,679	0,659
Estado Civil						
<i>Solteira</i>	0,789	0,834	0,824	0,758	0,777	0,771
<i>Casada</i>	0,061	0,071	0,069	0,054	0,053	0,064
<i>Outros</i>	0,150	0,095	0,107	0,188	0,171	0,165
Tipo de Família						
<i>Tem filhos</i>	0,662	0,715	0,657	0,644	0,652	0,693
Escolaridade						
<i>0 a 4 anos de estudo</i>	0,125	0,118	0,139	0,126	0,112	0,123
<i>5 a 8 anos estudo</i>	0,199	0,183	0,186	0,195	0,221	0,216

Variáveis	Brasil (Média)	Grandes Regiões (Médias)				
		Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	CentroO
<i>9 a 12 anos estudo</i>	0,475	0,516	0,491	0,467	0,458	0,449
<i>13 ou mais anos</i>	0,202	0,183	0,184	0,212	0,209	0,212

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da PNAD 2014.

A variável Escolaridade foi analisada por faixas de anos de estudo, dessa forma de 9 a 12 anos de estudo representam o maior número de mulheres com cerca de 47,5% da amostra, e na menor faixa, representada por 0 a 4 anos de estudo, a região com maior número de mulheres é a região Sul com aproximadamente 11,2%.

A tabela 3 apresenta informações quanto às características das mulheres da amostra com relação ao mercado de trabalho, renda e região em que reside. Com base nessas informações, os setores de *Serviços* (44,5%) e *Comércio* (24,9%) são os que mais concentram a mão de obra feminina, contrastando com o setor de *Construção Civil* que possui menos de 1% da amostra. Cabe destacar no setor de Transporte, que a média brasileira é cerca de 2,3% das mulheres, e no setor Agrícola a média é de 1,5%.

A Zona Urbana é a maioria absoluta das declarações de residência das mulheres analisadas, chegando ao patamar de 93,7% em nível nacional, destacando-se a região Sudeste com cerca de 96,1%. Enquanto que, as mulheres que residem na Zona Rural chegam a 6,3% no Brasil, obtendo o maior índice na região Nordeste.

Tabela 3 – Estatística descritiva das características das mulheres com relação ao trabalho e a renda – Brasil e grandes regiões.

Variáveis	Brasil (Média)	Grandes Regiões (Médias)				
		Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	CentroO
Setor de Atividade						
<i>Agrícola</i>	0,015	0,013	0,019	0,013	0,013	0,021
<i>Indústria</i>	0,109	0,064	0,086	0,107	0,188	0,075
<i>Construção Civil</i>	0,009	0,011	0,008	0,008	0,008	0,010
<i>Comércio</i>	0,249	0,266	0,238	0,243	0,256	0,261
<i>Transporte</i>	0,023	0,018	0,019	0,030	0,023	0,021
<i>Administração Pública</i>	0,034	0,053	0,042	0,024	0,024	0,042
<i>Serviços</i>	0,445	0,488	0,492	0,437	0,376	0,444
<i>Outras atividades</i>	0,116	0,088	0,097	0,138	0,112	0,127
Região Censitária						
<i>Urbana</i>	0,937	0,922	0,908	0,961	0,939	0,940
<i>Rural</i>	0,063	0,078	0,092	0,039	0,061	0,060
<i>Região Metropolitana</i>	0,440	0,212	0,484	0,518	0,482	0,266
<i>Região não Metropolitana</i>	0,560	0,788	0,516	0,482	0,518	0,734
Faixas Salariais						
<i>Até um salário</i>	0,369	0,483	0,607	0,274	0,201	0,321
<i>Acima 1 até 2 salários</i>	0,441	0,374	0,285	0,502	0,547	0,476
<i>Acima 2 até 3 salários</i>	0,104	0,076	0,054	0,121	0,150	0,107
<i>Acima 3 até 5 salários</i>	0,053	0,046	0,033	0,060	0,068	0,059
<i>Acima 5 até 8 salários</i>	0,021	0,017	0,014	0,026	0,024	0,020
<i>Acima 8 salários</i>	0,012	0,004	0,007	0,018	0,011	0,017

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da PNAD 2014.

Com relação à renda dessas mulheres, os dados da PNAD 2014 demonstram que há concentração de mais de 80% das mulheres nas faixas até 2 (dois) salários mínimos, e se incluirmos a faixa de 2 a 3 salários chega-se em torno de 90% das mulheres da amostra recebendo até R\$2.172,00². Porém, cabe destacar, que a região Nordeste possui mais de 60,7% das mulheres recebendo até um salário mínimo, enquanto a região Sul apenas 20,1% das mulheres encontram-se nessa faixa salarial.

4.2. Análise do modelo Logit em razões de chances para a inserção das mulheres no mercado de trabalho.

Para inferir sobre a robustez dos modelos gerados, e levando em consideração a utilização da MPV, verificou-se que a partir do teste Wald, rejeita-se a hipótese nula de que todos os coeficientes são iguais a zero conjuntamente, ou seja, os coeficientes explicam as variáveis no modelo. Com base na tabela 4, podemos analisar os resultados da estimação do modelo *logit*. Lembrando que os resultados serão interpretados em razão de chance.

Primeiramente, irá se destacar as variáveis que não foram estatisticamente significativas no modelo para o caso brasileiro, sendo uma delas a variável raça, ou seja, não podemos afirmar que a cor das mulheres impacta na sua inserção formal no mercado de trabalho. Diferentemente do resultado encontrado por Pereira e Monte (2008), que analisaram os anos de 1995 e 2006, e Barbosa (2014) que analisou os anos de 1992, 1997, 2002, 2007 e 2012, eles encontraram que mulheres não brancas possuem maior probabilidade de participar do mercado de trabalho em relação às mulheres brancas.

Tabela 4 - Resultados do modelo Logit interpretado em razão de chance. (Continua)

VARIÁVEIS	BRASIL Razão de chance	N Razão de chance	NE Razão de chance	CO Razão de chance	SE Razão de chance	S Razão de chance
Carteira assinada						
Acima25ate35anos	1.652*** (0.0805)	1.480*** (0.172)	1.775*** (0.147)	1.689*** (0.213)	1.631*** (0.141)	1.445*** (0.186)
Acima35ate45anos	1.627*** (0.0885)	1.448** (0.210)	2.047*** (0.193)	1.805*** (0.267)	1.527*** (0.144)	1.159 (0.165)
Acima45ate55anos	1.558*** (0.105)	1.337 (0.247)	1.915*** (0.245)	1.713*** (0.304)	1.493*** (0.166)	1.080 (0.191)
Acima55ate64anos	1.078 (0.100)	0.948 (0.251)	2.070*** (0.441)	1.436 (0.377)	0.910 (0.127)	0.658* (0.146)
Branca	1.015 (0.0359)	1.098 (0.115)	1.111 (0.0779)	0.937 (0.0933)	1.007 (0.0553)	0.899 (0.0865)
Chefe	0.919** (0.0362)	1.076 (0.103)	0.948 (0.0652)	0.882 (0.0925)	0.871** (0.0595)	1.015 (0.107)
Solteira	0.900** (0.0480)	0.852 (0.130)	1.046 (0.117)	0.928 (0.126)	0.892 (0.0731)	0.775* (0.113)
Casada	0.949 (0.0722)	0.927 (0.211)	0.984 (0.142)	0.786 (0.154)	1.056 (0.138)	0.930 (0.183)
Tem filhos	0.870*** (0.0371)	0.737*** (0.0816)	0.956 (0.0725)	0.723*** (0.0849)	0.843** (0.0604)	0.995 (0.121)
5 a 8 anos estudos	1.148**	1.166	1.806***	1.188	0.880	1.154

² Salário mínimo de R\$724,00 referente ao ano de 2014.

VARIÁVEIS	BRASIL	N	NE	CO	SE	S
	Razão de chance	Razão de chance	Razão de chance	Razão de chance	Razão de chance	Razão de chance
	(0.0662)	(0.201)	(0.206)	(0.180)	(0.0863)	(0.148)
9 a 12 anos estudos	1.898*** (0.110)	1.819*** (0.298)	3.435*** (0.400)	1.760*** (0.276)	1.290*** (0.127)	2.409*** (0.329)
13 ou mais anos	1.622*** (0.124)	1.387* (0.272)	3.123*** (0.464)	1.988*** (0.389)	1.074 (0.141)	1.757*** (0.318)
Agrícola	2.408*** (0.370)	2.373** (1.031)	2.583*** (0.885)	3.499*** (1.484)	2.519*** (0.684)	1.614 (0.509)
Indústria	4.629*** (0.326)	6.258*** (1.245)	3.987*** (0.553)	4.660*** (0.992)	4.353*** (0.516)	5.781*** (0.916)
Construção civil	5.223*** (1.187)	11.44*** (5.597)	13.88*** (6.481)	7.548*** (4.772)	3.886*** (1.536)	1.536 (0.619)
Comércio	3.964*** (0.160)	3.935*** (0.434)	3.870*** (0.280)	5.717*** (0.663)	3.737*** (0.262)	4.114*** (0.415)
Transporte	6.775*** (0.973)	4.779*** (1.491)	12.85*** (3.916)	8.614*** (3.171)	5.785*** (1.206)	5.819*** (2.182)
Adm. Pública	0.530*** (0.0509)	0.369*** (0.0816)	0.587*** (0.105)	0.593** (0.124)	0.653** (0.120)	0.355*** (0.0813)
Outras atividades	5.274*** (0.356)	7.492*** (1.290)	6.215*** (0.809)	6.909*** (1.121)	4.717*** (0.495)	5.193*** (0.809)
Urbana	1.760*** (0.128)	2.021*** (0.355)	2.151*** (0.259)	1.273 (0.345)	1.340* (0.200)	1.586** (0.291)
Região metropolitana	1.101** (0.0418)	1.716*** (0.184)	1.770*** (0.115)	1.144 (0.127)	0.866** (0.0541)	0.992 (0.0853)
Acima 1 até 2 SM	4.572*** (0.176)	4.773*** (0.447)	3.592*** (0.277)	3.925*** (0.387)	4.905*** (0.307)	6.115*** (0.655)
Acima 2 até 3 SM	4.514*** (0.314)	4.487*** (0.862)	4.257*** (0.677)	3.259*** (0.547)	4.988*** (0.539)	6.303*** (1.017)
Acima 3 até 5 SM	4.087*** (0.377)	5.068*** (1.214)	2.642*** (0.600)	2.046*** (0.453)	5.546*** (0.846)	5.719*** (1.186)
Acima 5 até 8 SM	6.066*** (0.960)	4.513*** (1.711)	4.859*** (1.586)	1.420 (0.594)	9.746*** (2.763)	8.924*** (2.992)
Acima 8 SM	4.725*** (0.986)	3.743* (2.685)	2.159** (0.809)	2.068 (0.992)	8.111*** (2.760)	4.528*** (2.090)
Norte	0.569*** (0.0304)					
Nordeste	0.676*** (0.0319)					
Centro Oeste	0.878** (0.0498)					
Sul	1.110* (0.0602)					
Constant	0.134*** (0.0160)	0.0732*** (0.0220)	0.0300*** (0.00686)	0.177*** (0.0638)	0.277*** (0.0575)	0.161*** (0.0450)
Observações	28,947	3,612	7,428	3,256	9,303	5,348

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da PNAD de 2014.

OBS.: * parâmetros significativos a 10%; ** parâmetros significativos a 5%; ***parâmetros significativos a 1%.

Como pode se observar na tabela 4, a faixa etária acima de 55 até 64 anos não foi estatisticamente significativa. A justificativa para essa variável não ter sido

significativa pode ser pelo fato do número de observações dessa categoria ser baixo, em torno de 5% da amostra, uma vez que nessa faixa etária, grande parte das pessoas prefere se aposentar a seguir na força de trabalho.

De acordo com a faixa etária, observa-se que mulheres com idade acima de 25 até 35 anos têm 65,2% a mais de chance de se inserir formalmente no mercado de trabalho, se comparadas com as mulheres de 15 até 25 anos, que é a categoria base. A ideia na escolha dessa categoria ser base é analisar a probabilidade de inserção das mulheres com relação às mais jovens, que estão no início da vida profissional. Ao analisar mulheres que têm acima de 35 até 45 anos, percebe-se que essas têm 62,7% a mais de chance de inserção ao comparar com a categoria base. Já a chance de inserção formal das mulheres com idade acima 45 até 55 anos é de aproximadamente 55,8% a mais quando comparado com a base. Nota-se que a probabilidade cai conforme aumentam os anos, porém a relação sempre é positiva entre idade e inserção formal. Monte e Gonçalves (2008) também encontram uma relação positiva entre idade e participação da mulher no mercado de trabalho para os anos de 1995 e 1996, sendo que pra elas as mulheres com mais probabilidade de estar inseridas têm de 31 a 40 anos, usando como base idade de 16 a 24 anos. Barbosa (2014) também encontra uma relação positiva entre idade e participação feminina no mercado de trabalho para o ano de 2012.

Ao analisar os dados do MTE – 2014 para o Brasil observou-se que a faixa etária que predomina das mulheres que estão inseridas no mercado de trabalho é de 18 a 39 anos, e por sua vez, é também a faixa etária das mulheres que mais se inseriram conforme as estimativas com os dados da PNAD 2014, onde a faixa etária das mulheres com maior probabilidade de se inserir formalmente foi de 25 até 35 anos.

No que tange à posição familiar, estado civil e se tem filhos se obteve resultados bastante próximos, assim as mulheres que são chefes de famílias têm 8,1% a menos de chance de se inserir formalmente se comparadas com as não chefes de família. Isso pode ser explicado pelo fato de que mulheres chefes de família precisam sustentar a casa e muitas vezes acabam no mercado informal por necessidade e não por escolha. Scorzafave e Menezes-Filho (2001) encontraram um resultado diferente, indicando que mulheres chefes de família têm maior probabilidade de estar na força de trabalho quando comparada com as não chefes, porém não analisam o caso específico do trabalho formal. Já ao analisar a variável de estado civil, encontrou-se o resultado de que mulheres solteiras têm 10% a menos de chance de inserção formal quando comparada com a categoria outros, que enquadram os estados civis divorciada, separada e viúva. O resultado para mulheres casadas não foi estatisticamente significativo. Morais (2012) encontrou para o ano de 2009 que mulheres casadas têm menor probabilidade de ingressar no mercado de trabalho em relação às demais. Este resultado pode ser diferente pelo fato de que sua análise foi somente para o estado do Amazonas e São Paulo e também não foi analisada especificamente a inserção formal das mulheres.

As mulheres que têm filhos possuem 13% a menos de chances de se inserirem formalmente, quando comparadas com as mulheres que não tem filhos. Mulheres que não têm filhos são vistas com maior disponibilidade de tempo, assim, sendo contratadas pelas empresas com mais facilidade do que mulheres com filhos. Barbosa (2014) analisou mulheres com filhos, e abriu categorias com idade dos filhos, obtendo também como resultado uma relação negativa entre filhos e participação no mercado de trabalho para as categorias de filhos com até doze anos.

Com relação à escolaridade, percebe-se que conforme aumentam os anos de estudos, aumenta a probabilidade de inserção formal, isso quando comparado com a categoria base que neste modelo foi de zero a quatro anos de estudos. Mulheres com cinco a oito anos de estudos têm 14,8% a mais de chance de se inserir de modo formal

com relação as que têm de zero a quatro anos de estudos, já as mulheres que tem de nove a doze anos de estudos essa probabilidade é de 89,8%. E para mulheres que tem treze ou mais anos de estudos a chance é de 62,2% a mais quando comparado com a base. Estes resultados batem com o trabalho de Pereira e Monte (2008), onde encontram como resultado uma relação positiva entre anos de estudo e participação da mulher no mercado de trabalho. Ou seja, quanto maior o investimento em escolaridade maior a probabilidade das mulheres estarem participando do mercado de trabalho. Scorzafave e Menezes-Filho (2001) fizeram essa mesma análise, deixando com base a categoria das mulheres com mais anos de escolaridade, e obtiveram o resultado esperado, ou seja, mulheres com menores anos de estudo têm menores chances de inserção com relação às mulheres com mais anos de estudo.

Ao analisar os setores de atividade, observa-se que na maioria dos setores a probabilidade da mulher se inserir formalmente é positiva quando comparada com a categoria base, que é o setor de serviços. O único setor em que a probabilidade é negativa é o setor de administração pública. No setor agrícola, a chance da mulher se inserir formalmente foi 1,4 vezes maior com relação ao setor base (serviços). No setor da indústria e comércio, essa probabilidade foi aproximadamente três vezes maior quando comparada com a categoria base. No setor de construção civil e outras atividades, a chance de inserção formal foi em torno de 4,5 vezes maior com relação à base. No setor de transporte, a probabilidade de inserção formal é quase seis vezes maior com relação à base. Este resultado pode ser explicado pelo fato de que na amostra utilizada o número de mulheres neste setor é muito pequeno, sendo que 90% das mulheres inseridas neste setor estão inseridas de maneira formal. Já no setor de administração pública, o resultado foi bastante diferente, a chance das mulheres se inserirem formalmente no setor de administração pública foi de 47% a menos quando comparado com o setor base. Uma justificativa para esse resultado pode ser o fato de que o banco de dados da PNAD não considera os servidores estatutários nessa pesquisa e também o número de observações femininas nesse setor é muito pequena como no setor de transporte, sendo que 63,8% da inserção nesse setor é informal.

De acordo com a área censitária, na zona urbana as mulheres têm 76% a mais de chance de se inserir formalmente do que na zona rural, que é a categoria base. Resultado bastante coerente com a realidade, uma vez que na zona rural existe menos oferta de emprego formal. Barbosa (2014) analisou a participação da mulher no mercado de trabalho para os anos de 1992, 1997, 2002, 2007 e 2012 e encontrou uma relação negativa entre área urbana e a participação feminina no mercado de trabalho para o ano de 1992, já para os demais anos a relação foi positiva, exceto em 1997, em que o coeficiente foi não significativo. Pereira e Monte (2008) fizeram essa análise para os anos de 1995 e 2006, encontrando resultados diferentes dos achados deste artigo no que tange a área censitária, indicando probabilidade negativa para residentes da área urbana.

Observa-se que a diferença em termos de chance de inserção formal entre região metropolitana e região não metropolitana é que as mulheres têm 10,1% a mais de chance de se inserir formalmente na região metropolitana quando comparada com base. Esse resultado é explicado em função de existir mais emprego formal na região metropolitana, mas também existe maior concorrência para ocupação desses empregos, logo a chance de se inserir formalmente nessa região não se torna tão significativa quando comparamos com a região não metropolitana.

Com relação às faixas salariais, nota-se que a chance das mulheres se inserirem formalmente recebendo nas faixas de 1 até 2 salários mínimos (SM), acima de 2 até 3 SM, acima de 3 até 5 SM e acima de 8 SM é aproximadamente 3,5 vezes maior quando comparado com a categoria base, que é a faixa salarial de até 1 SM. Já a chance de

inserção formal na faixa de acima de 5 até 8 SM é 5 vezes maior com relação a categoria base.

Para ampliar a discussão, foi feita uma análise com relação às regiões, de forma a verificar qual a probabilidade de inserção formal as mulheres possuem em cada região quando comparada com a região sudeste, que foi utilizada como categoria base, pois é a região com maior concentração de empregos formais.

De acordo com os resultados, observa-se que a chance de a mulher se inserir formalmente na região norte é 43,1% menor quando comparada com a região sudeste. Já na região nordeste, a probabilidade de inserção formal feminina é 32,4% menor com relação à base. Na região centro oeste, a probabilidade de inserção formal também é menor, sendo 12,2% a menos de chance. E por último, a região sul, a chance das mulheres se inserirem formalmente é 11% maior com relação a região sudeste.

Nota-se, portanto, uma diferença regional em termos de chance de empregabilidade formal das mulheres. Alguns dos resultados encontrados seguem a linha do trabalho de Scorzafave e Menezes-Filho (2001), o qual utilizou a mesma categoria base para dummies de região, sendo esta a região sudeste, onde as mulheres da região sul possuem maior probabilidade de estar trabalhando e da região centro oeste menor probabilidade. Para as regiões norte e nordeste eles encontraram os resultados diferentes dos resultados deste artigo.

De acordo com os resultados discutidos acima, a seguir será analisado um modelo para cada região separadamente, a fim de identificar o perfil das mulheres trabalhadoras com maior chance de estar no mercado de trabalho formal. Destacando os principais resultados de acordo com cada variável, ou seja, com maior probabilidade de inserção formal.

Desta forma, na região norte, os resultados com maiores probabilidades foram os seguintes: de acordo com a idade, mulheres que têm acima de 25 até 35 anos tiveram 48% a mais de chance de se inserir formalmente em relação à categoria base. Ter filhos diminui a probabilidade de inserção formal em 26,3% com relação às mulheres que não têm filhos. De acordo com o nível de escolaridade, mulheres que têm de nove a doze anos de estudos possuem 81,9% a mais de chance de inserção formal quando comparadas com as mulheres que tem de zero a quatro anos de estudo. Com relação aos setores, na região norte a chance de as mulheres se inserirem formalmente é maior na construção civil, sendo 10 vezes maior em relação ao setor de serviços, que é a base. No que se refere à área censitária, mulheres que residem na zona urbana têm aproximadamente 100% a mais de chance de inserção formal quando comparadas com mulheres que residem na zona rural. Na região metropolitana, essa probabilidade também é positiva, sendo 71,6% maior. Ao analisar a faixa salarial a chance das mulheres se inserir formalmente na faixa de acima de 3 até 5 SM é 4 vezes maior em relação a faixa até 1 SM.

Na região nordeste, os resultados foram um pouco diferentes, as mulheres tiveram 107% a mais de chance se inserir formalmente na faixa etária acima de 55 até 64 anos em relação à base. Com relação aos anos de estudo, mulheres que tem de 9 a 12 anos de estudo tiveram chance 2,4 vezes maior de se inserir formalmente com relação à base. Ao analisar os setores, tiveram maior chance de inserção formal no setor da construção civil, sendo quase 13 vezes maior em relação à base. Mulheres que moram na zona urbana têm maior probabilidade de inserção formal, sendo esta de 115% em relação à zona rural. Com relação à variável região metropolitana a chance de se inserir formalmente foi 77% maior quando comparado com a base. Analisando as faixas salariais, a chance das mulheres se inserirem de modo formal é maior nas faixas cima de

2 até 3 SM, e acima de 5 até 8 SM, sendo essa chance aproximadamente 3 vezes maior com relação à base.

Na região centro oeste, as mulheres tiveram 80% a mais de chance se inserir formalmente na faixa etária acima de 35 até 45 anos em relação à base. As mulheres que têm filhos obtiveram 27,7% a menos de chance de inserção formal quando comparadas com as que não têm filhos. De acordo com a escolaridade, mulheres com 13 anos ou mais de estudo obtiveram 98,8% a mais de chance de inserção formal em relação à base. Analisando os setores de atividade, o setor em que elas tiveram maior chance de inserção formal foi o setor de transporte, sendo esta chance aproximadamente 7 vezes maior em relação ao setor base. Com relação às faixas salariais, a chance das mulheres se inserirem de modo formal é maior nas faixas de 1 até 2 SM e acima de 2 até 3 SM, sendo essa chance em torno de 2,5 vezes maior quando comparada com a categoria base.

Na região sudeste, as mulheres tiveram 63,1% a mais de chance se inserir formalmente na faixa etária acima de 25 até 35 anos em relação à base. Ao analisar as variáveis de posição domiciliar, e ter filhos, nota-se que as duas tiveram resultados bastante próximos, sendo eles: mulheres que são chefes tiveram 12,9% a menos de chance de inserção formal em relação à categoria base. Percentual bastante próximo foi encontrado para a condição de ter filhos, sendo este 15,7%, ou seja, mulheres que possuem filhos tem 15,7% a menos de chance de inserção formal em relação às mulheres que não têm filhos. Ao analisar os anos de estudos, a única categoria que foi significativa no modelo para região sudeste foi a de 9 a 12 anos de estudo, sendo que mulheres que possuem essa faixa de anos de estudo tiveram 29% a mais de chance de inserção formal em relação as que têm de 0 a 4 anos de estudo. De acordo com os setores de atividade, percebe-se maior chance de inserção formal das mulheres no setor de transporte, sendo 4,8 vezes maior em relação ao setor de serviços (base). Para mulheres que moram na zona urbana, a chance de se inserir formalmente foi 34% maior em relação zona rural. Já ao analisar região metropolitana, percebe-se que essa chance foi 13,4% menor quando comparada com região não metropolitana. Com relação à faixa salarial, a chance das mulheres se inserirem de modo formal é maior na faixa de 5 até 8 SM, sendo essa chance aproximadamente 8,5 vezes maior quando comparada com a categoria base.

Na região sul, de acordo com a idade, mulheres com faixa etária acima de 25 até 35 anos tiveram maior probabilidade de inserção formal em relação à base, sendo esse percentual 44,5%. Ser solteira diminui a probabilidade de inserção formal em relação as não solteiras em 22,5%. De acordo com a escolaridade, mulheres que possuem de 9 a 12 anos de estudo tiveram 140% a mais de chance de se inserir formalmente em relação à base. Com relação aos setores de atividade, elas tiveram maior chance de inserção formal nos setores de indústria e transporte, sendo aproximadamente 4,5 vezes maior quando comparado com a base.

5. CONCLUSÃO

O presente artigo procurou analisar a inserção das mulheres brasileiras no mercado de trabalho de modo formal. Para tanto, utilizou-se o modelo econométrico *logit*, que mede probabilidades de ocorrência de um evento em relação uma categoria base. O estudo buscou identificar quais os determinantes da empregabilidade formal das mulheres inseridas no mercado de trabalho para o ano de 2014.

Conclui-se então, que de acordo como os resultados estimados, com base em cada categoria utilizada como referência, foi possível encontrar um perfil das mulheres

com maior probabilidade de se inserir formalmente no mercado de trabalho no ano de 2014. Na análise do Brasil, este perfil das mulheres com maior chance de inserção formal foi com idade entre 25 a 35 anos, possuindo de 9 a 12 anos de estudos e com maior inserção no setor de transporte, seguido, respectivamente, pelo setor de outras atividades, construção civil, recebendo acima de 5 até 8 salários mínimos, com maior chance de inserção formal na zona urbana, região metropolitana e na região sul do país, sendo que ela ser chefe de família, solteira e ter filhos diminui sua chance de inserção em 8,1%, 10% e 13% respectivamente, em relação as suas categorias bases.

Ao analisar as mulheres com maior chance de inserção para a região norte, temos que o perfil foi com idade entre 25 a 35 anos, possuindo de 9 a 12 anos de estudos e com maior inserção no setor de construção civil, seguido pelo setor de outras atividades, recebendo acima de 3 até 5 salários mínimos, na zona urbana e região metropolitana, sendo que ela ter filhos diminui sua chance de inserção em 26,3%.

Na região nordeste, o perfil foi um pouco diferente, sendo este com idade entre 55 até 64 anos, possuindo de 9 a 12 anos de estudo com maior inserção no setor da construção civil seguido pelo setor de transporte, recebendo de 5 até 8 salários mínimos, na zona urbana e região metropolitana.

Na região centro oeste, o perfil foi com idade entre 35 a 45 anos, possuindo 13 anos ou mais de estudo e com maior inserção no setor de construção civil, recebendo acima de 1 até 2 salários mínimos e acima de 2 até 3 salários mínimos, sendo que ter filhos diminui sua chance de inserção no mercado de trabalho em 27,7%.

Na região sudeste, os resultados com maior probabilidade para esse perfil foram com idade entre 25 a 35 anos, possuindo de 9 a 12 anos de estudo e com maior inserção no setor de transporte seguido do setor de outras atividades, recebendo acima de 5 até 8 salários mínimos, sendo que ter filhos diminui sua chance de inserção em 15,7% e ser chefe de família diminui em 12,9%. Na zona urbana, existe maior chance de inserção formal, já na região metropolitana essa chance foi 13,4% menor.

O perfil para as mulheres da região sul foi com idade entre 25 a 35 anos, possuindo de 9 a 12 anos de estudo e com maior inserção no setor de transporte seguido do setor da indústria, recebendo acima de 5 até 8 salários mínimos, sendo que ser solteira diminui a chance em 22,5%. Na zona urbana existe maior chance de inserção formal.

Portanto, ao analisar as cinco regiões do Brasil, separadamente, se observou diferenças regionais no que se refere à inserção formal no mercado de trabalho, em específico no caso das mulheres. As mesmas variáveis foram usadas nas cinco regressões, obtendo resultados diferentes de acordo com o perfil das mulheres com maior probabilidade de inserção formal no mercado de trabalho.

Ressalta-se que este trabalho tem algumas limitações, dentre elas o fato de que não se observou a mudança do perfil das mulheres formalmente inseridas no mercado de trabalho regional ao longo de um período, surgindo assim, como possível análise a ser feita em trabalhos futuros.

Conclui-se assim, que esta pesquisa contribui para a análise do mercado de trabalho feminino, em específico a inserção no trabalho formal, de forma a demonstrar que há heterogeneidade entre as regiões, sendo assim preponderante que políticas públicas direcionadas a este tema leve em considerações tais diferenças para torná-las mais eficazes e eficientes.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, T. W. – **A inserção da mulher no mercado de trabalho: uma força de trabalho secundária?** – São Paulo 2007.

ARAUJO, T. P. de; LIMA, R. A. de – **Economia, Desenvolvimento Regional e Mercado de Trabalho do Brasil** – Instituto de Desenvolvimento do Trabalho Banco do Nordeste do Brasil Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho – 2010.

ASSIS, R. H. de – **A inserção da mulher no mercado de trabalho** – 2009.

BARBOSA, A. L. N. de H. **Participação Feminina no Mercado de Trabalho.** IPEA – 2014.

BORJAS, G. **Economia do Trabalho.** Bookman, 5º Edição, São Paulo, 2010.

CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. **Microeconometrics: methods and applications.** Cambridge University Press, 2005.

CRUZ, A. F.; BASSO, F. M. B.; PAZ, D. – **Determinantes da participação feminina no mercado de trabalho brasileiro: evidências utilizando modelo probit.** – Curitiba 2013.

IBGE - **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística** – Censo demográfico 2010 – disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/caracteristicas_da_populacao/caracteristicas_da_populacao_tab_zip_xls.shtm acessado em 01 de março de 2016.

IBGE - **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística** – dados (PME 2012) Pesquisa Mensal do Emprego 2003/2011.

GREENE, W. **Econometric analysis.** 5. Ed. New York: Prentice Hall, 2003.

GUJARATI, D. – **Econometria Básica** – 4ª edição – 2006.

LEITE, P. G., & SILVA, D. B. N. **Análise da situação ocupacional de crianças e adolescentes nas regiões Sudeste e Nordeste do Brasil utilizando informações da PNAD 1999.** Revista Brasileira de Estudos de População, v.19, n.2, jul./dez. 2002.

MENDONÇA, T. G. de; LIMA, J. R.; LÍRIO, V.S. – **Determinantes da inserção de mulheres jovens no mercado de trabalho nordestino** – 2008.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – **Anuário Rais 2014.** Disponível em http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_anuario_rais/anuario_empregos.htm acessado em 22 de fevereiro de 2016.

MONTE, P. A. do; GONÇALVES, M. F. **A inserção ocupacional e os determinantes salariais das mulheres no mercado de trabalho.** Caxambu/MG – 2008.

MORAES, G. **Determinantes da participação feminina no mercado de trabalho amazonense**. Viçosa/MG – 2012.

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio – 2014.

PEREIRA, A. E. da S; MONTE, P. A. do. **A inserção feminina no mercado de trabalho brasileiro e seus determinantes salariais: Evidências para os anos 1995 e 2006**. Disponível em http://edi.bnb.gov.br/content/aplicacao/eventos/forumbnb2008/docs/a_insercao.pdf, acessado em 01 de março de 2016.

SCORZAFAVE, L. G. & MENEZES-FILHO, N. A. **Participação feminina no mercado de trabalho brasileiro: evolução e determinantes**. Rio de Janeiro – 2001.

VIECELI, C. P. – **Mulher e Trabalho no Brasil: Características, avanços e permanência (1960-2009)** – Porto Alegre 2011.

Arthur R. Kroeber – China’s Economy – Oxford, Oxford University Press, 2016 ISBN 978-0-19-023903-9 – 320 p

Ladislau Dowbor

Professor do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política
Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)

E-mail: ldowbor@gmail.com

Disponível em: <<http://dowbor.org/2016/11/arthur-r-kroeber-chinas-economy-oxford-oxford-university-press-2016-isbn-978-0-19-023903-9-320-p.html/>>

Kroeber não é mais uma pessoa que passou um tempo na China e escreveu um livro. Vivendo em Beijing e Nova Iorque, editor do China Economic Quarterly, reúne tanto conhecimento técnico como vivência e familiaridade cultural num livro de excepcional qualidade. Quase uma pessoa em cada cinco no planeta é chinesa. O pouco que sabemos sobre como funciona este país, em particular considerando os seus impressionantes avanços, é simplesmente uma vergonha. Vergonha aliás em particular para a nossa mídia, onde a editoria internacional se resume basicamente à última explosão no oriente médio e à foto do dia do presidente dos EUA. Não é possível continuarmos com este grau de desconhecimento. Eu já estive três vezes na China, acompanho as suas transformações, e o presente livro me convence.

Um pouco deformado, talvez, pelo a priori do autor de que a privatização é a salvação da lavoura, mas no conjunto comprova que é o equilíbrio que o país conseguiu construir entre as políticas públicas, o setor público empresarial, interesses empresariais privados e os grupos internacionais – que em última instância assegurou o sucesso do conjunto. É uma arquitetura diferente de poder e de gestão, aparentemente muito mais equilibrada do que as nossas economias ditas “ocidentais”.

Aliás, Kroeber faz prova de um bom senso impressionante: “Em qualquer país os verdadeiros inimigos na luta por uma prosperidade de base ampla não são os competidores internacionais, mas elites domésticas que batalham constantemente para preservar os seus próprios privilégios às custas de todos os outros. Inovação, educação, abertura, e um Estado redistributivo constituem armas confiáveis nesta batalha.”(256)

Não teria sentido aqui tentar resumir a riqueza de informações trazidas pelo autor. Mas sim vale a pena levantar alguns pontos chave, privilegiando a fase de transformações que se inicia em 1978 com as renovações de Deng Xiaoping. Herdando um mundo essencialmente rural, Deng promoveu uma dinamização econômica e social centrada em melhorar as condições econômicas desta imensa base de agricultura familiar, com suporte à produção local, comercialização, financiamento, acesso à terra e expansão de direitos sociais. Foi assim uma construção do país pela base, sendo os excedentes produtivos essenciais para o segundo eixo de expansão que seriam as cidades, ao mesmo tempo que do lado da demanda se criava uma ampla base de consumo popular. Assim a expansão da produção assegurou o seu complemento de demanda. Dos cerca de 500 milhões de pessoas tiradas da pobreza no mundo nas últimas décadas, 350 milhões são chinesas.

Um segundo eixo consistiu no forte investimento em infraestruturas, em particular conectando as áreas rurais numa rede de energia e transporte que tende a aumentar a produtividade geral. Assim um país ainda relativamente pobre e com salários baixos teria “uma combinação provavelmente não igualada de custos baixos de mão de obra com boas infraestruturas, praticamente de país rico.”(45) Um segundo

impulso de infraestruturas, em particular com trens de grande velocidade, viria já neste milênio, mas no conjunto o essencial é que esta parte do desenvolvimento foi rigorosamente planejada, de forma a assegurar a sinergia entre as redes e a tornar as empresas e regiões mais produtivas.(83) Hoje a China está expandindo as infraestruturas no sentido das conexões com o resto da Ásia e Europa, na linha do que tem chamado de “diplomacia de infraestruturas”, inclusive com a constituição do AIIB (Asian Infrastructure Investment Bank), ao qual já se associaram 60 países. (245)

As bases financeiras e os equilíbrios macroeconômicos desses esforços foram asseguradas por um sistema financeiro fortemente controlado e orientado pelo interesse público: “Os que orientavam a política econômica acreditavam que o controle direto do governo sobre o sistema bancário era crucial para que a política macroeconômica fosse efetiva.”(93) Aqui também nota-se uma busca de equilíbrios, com as grandes empresas estatais podendo administrar os recursos de maneira flexível por meio de instrumentos financeiros próprios (*in-house finance company*), mas com o governo evitando de “perder o controle sobre o sistema financeiro caso se permitisse que as companhias financeiras corporativas se transformem em bancos plenos (*full-fledged banks*).”(98) No conjunto o acesso ao financiamento, em particular para os governos locais, foi baseado em taxas de juros muito baixas (*ultralow interest rates*). (84)

As boas infraestruturas, um amplo mercado interno e mão de obra barata foram irresistíveis para as corporações internacionais, que foram autorizadas a se instalar mas com termos de referência definidos em grande parte pelos próprios chineses, por meio de zonas econômicas especiais. De forma parecida com a experiência da Coreia do Sul, aqui a capacidade financeira, organizacional e tecnológica das corporações internacionais foi utilizada para formar gradualmente capacidades próprias, e em particular para servir de base exportadora, o que geraria superávits comerciais e capacidade de importação complementares à matriz produtiva interna. Usando os aportes externos para dinamizar capacidades próprias gerou um processo de restauração de equilíbrios, e não de dependência. Em 2014 o investimento externo direto se limitava a 3% do investimento.(55)

Finalmente, joga um papel essencial o processo de urbanização, gigantesco movimento que levou centenas de milhões de pessoas para as cidades, exigindo a expansão da produção de cimento, aço e outros materiais básicos (essencialmente na mão de grandes empresas estatais), e também maior capacidade de construção de infraestruturas, levando gradualmente à intensificação da produção de equipamento doméstico básico, e a transição para o consumo popular urbano de massa atual. Na visão do autor, a redução do ritmo de crescimento de mais de 10% durante várias décadas para os atuais 6-7% caracteriza esta última transição, com a gradual redução do ritmo de crescimento bruto de edifícios e infraestruturas correspondentes.

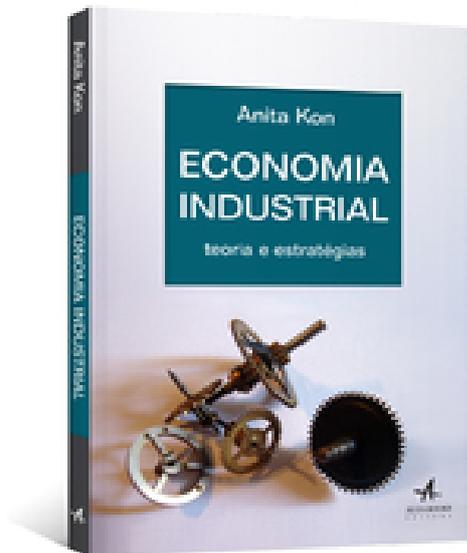
Interessa-nos naturalmente em particular a gestão, todos tentamos desenhar mentalmente o tipo de arquitetura organizacional que a China criou, e o tipo de tigre que resulta. “A China é formalmente centralizada, mas na prática altamente descentralizada...Na dimensão quantitativa, pela proporção de rendimentos e gastos fiscais manejados pelos governos locais, a China é por uma ampla margem o país mais descentralizado na terra, com a participação dos governos locais nos rendimentos e nos gastos mais do dobro das que são típicas nos países desenvolvidos da OECD, que por sua vez tendem a ser mais descentralizados do que nações em desenvolvimento.”(111) Este ponto é absolutamente central, pois alia uma forte capacidade de orientação política central, com uma radical flexibilidade local na aplicação destas orientações, somando-se coerência sistêmica com agilidade administrativa. É uma lição essencial

inclusive para o Brasil, que tem um governo muito centralizado e finanças locais inexistentes.

Um sentimento agradável na leitura resulta da seriedade com a qual Kroeber demonstra a futilidade dos argumentos ideológicos simplificadores sobre a China, inclusive apontando as pesquisas externas que demonstraram que as sugestões de que o país trambicava as suas estatísticas eram falsas. Estas alegações, como as de se tratar de uma ditadura, simplesmente não se sustentam, e em geral resultam apenas de desconhecimento. É diferente, tem muitos defeitos, e funciona.

Visão política geral? “Politicamente, a China é um sistema autoritário resiliente cuja legitimidade é baseada em governança eficiente (*effective*) mais do que em eleições democráticas. Este sistema se fortaleceu substancialmente desde a crise política de 1989, conseguiu três transições pacíficas de liderança, respondeu de maneira competente às circunstâncias cambiantes, e aparentemente goza de um elevado nível de apoio cidadão ou pelo menos aceitação.” (253). Dado não secundário: a bibliografia é excelente, e muito bem organizada para orientar leituras complementares. O fato de ser publicado pela Oxford University Press também é uma recomendação.

Livros Escritos pelos Docentes do PEP em Economia Política da PUC-SP em 2017



Kon, Anita, *Economia Industrial: Teoria e estratégias*, Editora Alta Books, Rio de Janeiro, 2017.

Sobre o Livro

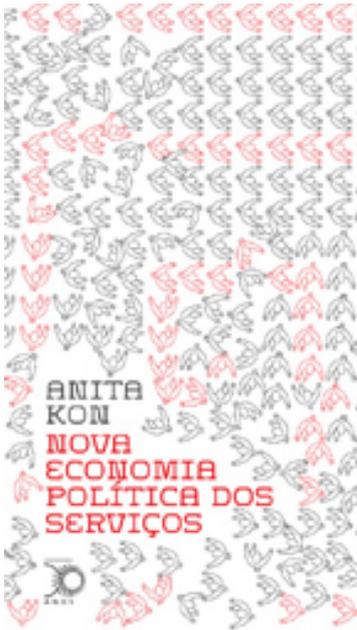
A análise da Economia Industrial insere-se parcialmente no âmbito da Microeconomia, uma vez que trata da atividade de unidades econômicas individuais de decisão. Assim como a Teoria Econômica geral, a Teoria da Economia Industrial evoluiu com a época, com o estado-da-arte da tecnologia e com as ideologias vigentes em cada período, limitadas pelas circunstâncias históricas de cada momento. O livro apresenta uma visão histórica da evolução das teorias que antecedem as atuais abordagens pós-keynesiana e schumpeteriana do comportamento das firmas capitalistas e explicita as características metodológicas que diferenciam essas áreas de análise da área da Microeconomia neoclássica tradicional. Aborda ainda as mudanças do paradigma analítico introduzidas pelas contribuições de Schumpeter e Coase e as resultantes teorias neoschumpeterianas ou evolucionistas. Seguem análises do papel do desenvolvimento tecnológico nas empresas, das estratégias e conseqüências da introdução de inovações, dos impactos sobre os recursos humanos na indústria e da localização industrial associada ao fenômeno da polarização e à regionalização das atividades. O capítulo final examina as políticas públicas voltadas para o desenvolvimento industrial em países capitalistas, agregando uma atualização do que é discutido sobre a política industrial brasileira em um apanhado histórico, desde os primórdios da industrialização do país após a Segunda Guerra, passando pelo exame da conturbada década de 1980 até os primeiros anos da década de 2010.



Kon, Anita e Borelli Elizabeth, *Quatro faces da economia brasileira. Uma abordagem crítica*. Editora Blucher, São Paulo, 2017.

Sobre o Livro

Esta publicação resultou das discussões entre pesquisadores e economistas que participaram do XIV Ciclo de Debates em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia, organizado pelo Grupo de Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia (EITT) do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), em maio de 2016. Os debates contaram com pesquisadores de várias instituições nacionais e buscaram fornecer subsídios teóricos e empíricos para a compreensão e resolução das questões relacionadas ao desenvolvimento econômico no Brasil. Entre as questões relevantes a serem resolvidas, o ciclo de debates se concentrou em quatro aspectos específicos, que constituem os temas das quatro partes do livro: economia industrial, serviços e tecnologia; economia do desenvolvimento; economia da sustentabilidade; e economia de seguros e previdência. Essas quatro faces da economia agregam abordagens diferenciadas de cada tema, visando oferecer as bases para discussões relevantes sobre a atualidade do cenário brasileiro.



Kon, Anita. *A Nova Economia Política dos Serviços*, Ed. Perspectiva, São Paulo, 2016.

Sobre o Livro

A economia política, seja do primeiro, seja do terceiro mundo, está às voltas não só com seus velhos fatores e agentes, em relações de prosperidade e crises perfeitas em sua dinâmica estrutural, como de transformações que envolvem novos agentes inexistentes classicamente, enquanto fatores de sua atividade. É o caso do papel do setor dos serviços, que passou a ocupar um lugar ponderável na agenda da produção econômica e na política dos Estados, na vida dos países e, como vale lembrar, do homem comum no cotidiano de sua existência. É a essa nova presença objetiva que Anita Kon dedica o seu esforço de pesquisa e reflexão, analisando minuciosa e pertinentemente o pensamento teórico tradicional, as mudanças de paradigmas e o lugar que eles propiciam aos seus novos expoentes na ação socioprodutiva. O produto dessa análise e da visão que ela enfeixa constituem importante contribuição para o debate e a bibliografia especializada, não só brasileira, da Nova Economia Política dos Serviços. Publicando-o, sua autora e a editora Perspectiva trazem para os seus leitores uma obra que descreve e pensa essa nova realidade, que hoje é parte integrante das grandes economias e vem se instalando, como não poderia deixar de ser, no Brasil.

J. Guinsburg



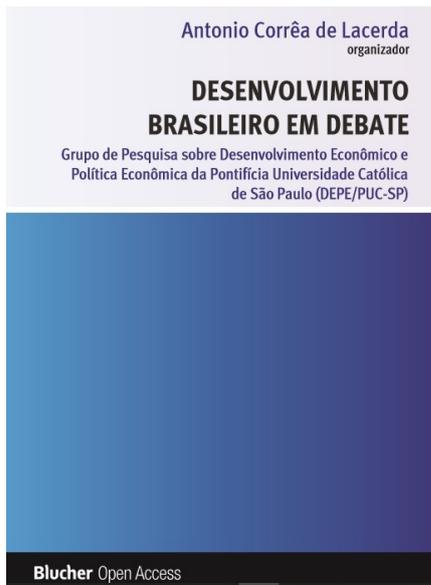
Kon, Anita. *Economia do Trabalho. Qualificação e segmentação no Brasil*. Alta Books, Rio de Janeiro, 2016

Sobre o Livro

Em um contexto interno e internacional de seguidas crises econômicas recentes, a ideia a ser repassada nesta publicação é a necessidade de uma abordagem universal e abrangente sobre a resolução das questões essenciais do trabalho no mundo e no Brasil, seja por parte do governo, das empresas e mesmo da população.

Dessa forma, o conteúdo teórico e de análise empírica selecionados para este livro, tem como objetivo propiciar material de consulta sobre a visão econômica do mundo do Trabalho. São abordadas as questões sobre as transformações na estrutura ocupacional de uma economia, as repercussões da inovação tecnológica sobre o mercado de trabalho, as desigualdades nesse contexto resultantes da informalidade, das disparidades entre gêneros e das condições espaciais específicas. O livro proporciona aos leitores um quadro do perfil ocupacional no Brasil e suas transformações nos anos mais recentes.

O perfil do mercado de trabalho brasileiro é analisado empiricamente no livro através de temas selecionado que apontam as diversidades, as desigualdades e as transformações recentes resultantes das condições estruturais ou conjunturais pelas quais passou a economia do país.

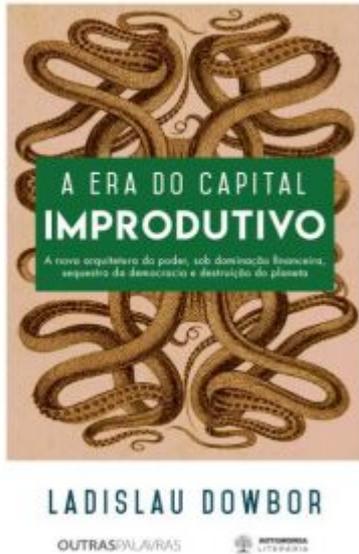


Lacerda, Antônio Corrêa de. *Desenvolvimento Brasileiro em Debate*. Blucher, São Paulo, 2017

Sobre o Livro

Organizado por Antônio Correa de Lacerda, o livro *Desenvolvimento Brasileiro em Debate* busca discutir os atuais problemas da economia brasileira, sob uma ótica crítica, a partir de uma visão heterodoxa do problema, tentando entender os motivos que levaram o país a atual situação econômica.

Este livro reflete parte das pesquisas desenvolvidas no âmbito do Grupo de Pesquisa sobre Desenvolvimento Econômico e Política Econômica, do Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (FEA-PUC-SP) e do Programa de Estudos Pós-graduados em Economia Política. Sua publicação contou com apoio do Plano de Incentivo a Pesquisa (PIPEq), da PUC-SP. Organizado em oito capítulos que se completam, o objetivo é espelhar uma radiografia da realidade econômica brasileira a partir das pesquisas realizadas.



Dowbor, Ladislau. *A Era do Capital Improdutivo*. Outras Palavras & Autonomia Literária – São Paulo 2017, 316 p.

Sobre o Livro

O livro traz a síntese dos estudos que o autor vem fazendo nos últimos anos sobre o sistema financeiro. Trabalha com dados e pesquisas recentes que demonstram a necessidade de regulação desse sistema. Não se trata de acabar com os bancos, mas de exigirmos processos regulatórios que controlem o imenso poder que hoje as corporações detêm. Um poder que, sem ser eleito, derruba democracias, impede que governos realizem políticas públicas, asfixia a capacidade de investimento das empresas nacionais e reduz drasticamente a renda das famílias e de cada um de nós. Um poder que se autofinancia por meio da especulação e se torna cada dia mais forte. Sua fragilidade, porém, é óbvia: trata-se de um capital improdutivo. Um sistema criado e fortalecido às custas de quem trabalha e efetivamente produz, cujo poder depende do desconhecimento da população que nada sabe sobre os mecanismos do sistema financeiro.

Dissertações Defendidas pelos Discentes do PEP em Economia Política da PUC-SP em 2017

Rafael Breda Justo

Prof. Dr. Aquilas Nogueira Mendes – PUC/SP (orientador)

A Política de Assistência Social Brasileira no Contexto do Capitalismo Contemporâneo: uma análise do período 2003 a 2010

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19775>

A partir de 2003, com a entrada de Lula na Presidência da República, a política de assistência social passa a se configurar como a principal forma de enfrentamento dos problemas sociais no Brasil. As ampliações desta política no período, sobretudo por meio da priorização de políticas relacionadas aos mecanismos de transferência de renda, permeiam o debate sobre as políticas sociais e serviram, majoritariamente, como instrumento de defesa deste governo. Entende-se que o contorno da política de assistência social implantada no período de 2003 a 2010, possui uma relação muito próxima com o contexto do modelo de acumulação contemporâneo, fundamentado pelo processo de financeirização das economias, pela lógica da política econômica implementada a partir dos anos 1990 e consolidada a partir do estabelecimento do Plano Real. Nesse sentido, o objetivo principal desta pesquisa é analisar a política de assistência brasileira no período de 2003 a 2010 levando em consideração sua relação dialética com o contexto de hegemonia do modelo de acumulação contemporâneo de capital.

Leandro Silva Mesquita

Profa. Dra. Elizabeth Borelli – PUC/SP (orientadora)

Investimento produtivo dos Fundos de Pensão: uma crítica a estrutura de juros brasileira

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19788>

A história econômica do Brasil é fortemente marcada por grande escassez de poupança e isso sempre foi apontado como um dos problemas centrais para o baixo nível de investimento na economia. Os fundos de pensão, possuidores de grandes recursos disponíveis para investimento, poderiam alavancar o desenvolvimento do país alocando uma parcela de seus recursos nos setores produtivos da economia. Hoje em dia, a maior parte destes recursos disponíveis para investimento está concentrado no mercado especulativo, ou seja, praticamente não contribuem em nada com o desenvolvimento econômico do país. O principal fator de desincentivo ao investimento produtivo é a elevadíssima taxa de juros praticada hoje na economia brasileira, próxima de 14% a.a., que possibilita aos gestores dos fundos de pensão o cumprimento de suas obrigações concentrando os investimentos apenas em títulos públicos federais. O objetivo fim de um fundo de pensão é garantir uma aposentadoria confortável aos seus participantes, e para isso os administradores dos fundos devem zelar pela liquidez e solvência dos planos. Porém, além de atuar com destaque na seguridade social do país (seu papel principal), os fundos de pensão poderiam também estar contribuindo de forma mais ativa no desenvolvimento econômico do Brasil. Esse montante de capital disponível para investimento, com obrigações apenas de longo prazo, que poderia ser

extremamente útil para o desenvolvimento social, termina concentrado em sua grande maioria no mercado especulativo.

Marcos Henrique do Espirito Santo

Prof. Dr. Áquilas Nogueira Mendes – PUC/SP(orientador)

Fundo público e capital portador de juros: os dilemas do financiamento da seguridade social no Brasil

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19787>

O objetivo desta pesquisa é compreender a relação entre o fundo público e o capital portador de juros no Brasil, com uma particular análise sobre os efeitos provocados por essa relação no Orçamento da Seguridade Social. A seguridade social, constantemente ameaçada pela finança globalizada, encontra no Brasil sua expressão mais evidente. Para tanto, será resgatada a compreensão do capital portador de juros a partir de Marx, além da constituição do fundo público no pós-II Guerra Mundial com objetivo de contextualizar a relação entre os dois elementos em destaque. É, contudo, a partir da crise estrutural do capital e do avanço da desregulamentação financeira que o fundo público, constituído para proteção social, sofre duro ataque.

Andreia Marques Duarte

Prof. Dr. Luiz Moraes de Niemeyer Neto – PUC/SP (orientador)

Fluxos de Capitais para o Brasil: o investimento estrangeiro em portfólio no período 2008 a 2015

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19789>

O presente trabalho analisa os principais fatores que exerceram influência sobre os fluxos de capitais direcionados ao Brasil ao longo do período 2008-2015, particularmente os fluxos de investimento estrangeiro em portfólio. Destacam-se dentre os fatores internos o diferencial da taxa de juros, o aumento das reservas internacionais e a elevação ao grau de investimento pelas agências de classificação de risco e entre os fatores externos a ampliação da liquidez internacional propiciada pelas políticas de flexibilização monetária adotadas nos países centrais. Será desvelada a contextualização da crise financeira internacional, iniciada nos Estados Unidos em meados de 2007 e a repercussão e impactos para o Brasil em termos de fragilização financeira externa sob a ótica da Hipótese da Fragilidade Financeira de Minsky.

Carlos Alberto Gentil Junior

Prof. Dr. Marcel Guedes Leite – PUC/SP (orientador)

Regulação Financeira e Risco Sistêmico: uma análise sob a ótica das teorias das falhas de mercado e de Keynes/Minsky

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19974>

A desregulamentação e a liberalização do mercado financeiro internacional a partir dos anos 1980 permitiram a alteração de regras da regulação financeira e conseqüentemente fomentaram o desenvolvimento de instrumentos financeiros cada vez mais complexos. Entretanto as diversas crises financeiras que atingiram o sistema

financeiro internacional, principalmente aquela ocorrida a partir de 2007, demonstraram que a regulação baseada exclusivamente no pensamento econômico mainstream das falhas de mercado não estava preparada para combater o chamado risco sistêmico. O objetivo desta pesquisa é mostrar que as medidas adotadas pela regulação financeira internacional, baseadas somente na teoria das falhas de mercados, são insuficientes para evitar os riscos sistêmicos decorrentes da fragilidade e da instabilidade do sistema. Dessa forma, para que essa regulação tenha eficácia na mitigação de novas crises financeiras decorrentes dos riscos sistêmicos, é essencial sua reavaliação com base nos fundamentos teóricos elaborados por Keynes e desenvolvidos por autores pós-keynesianos, dentre os quais se destaca Minsky, negligenciados pela teoria neoclássica, tais como a incerteza não probabilística e a preferência pela liquidez.

Leon Santiago Mendes Suhett

Profa. Dra. Regina Maria d'Aquino Fonseca Gadelha – PUC/SP (orientadora)

O pensamento latino-americano: da CEPAL à teoria marxista da dependência

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19898>

Esta dissertação analisa a evolução do pensamento econômico latino-americano entre as décadas de 1950 e 1970. O início da pesquisa possui como marco a criação da Comissão Econômica para América Latina, em 1949, pois entendemos que a institucionalização da Comissão, encabeçada por Raúl Prebisch, inaugura o processo de constituição de um pensamento crítico e autêntico na região. As obras de André Gunder Frank e Ruy Mauro Marini são analisadas sob o intuito de compreender os limites e avanços destas contribuições. Em nosso estudo, abordamos os aqui considerados principais conceitos e categorias ensejados por cada autor. Dessa maneira, imputamos à obra de André Gunder Frank um papel de intermediação, ao proporcionar elementos para o rompimento com os anseios reformistas dos intelectuais cepalinos e estabelecer alguns pilares que permitirão a construção da Teoria Marxista da Dependência.

Raquel Nair Rodrigues

Profa. Dra. Regina Maria d'Aquino Fonseca Gadelha (orientadora)

Desenvolvimento econômico e distribuição de renda: enfoque sobre as causas do subdesenvolvimento brasileiro

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20070>

A pesquisa que ora se apresenta, recorre às análises de Celso Furtado entre outros reconhecidos autores, para abordar a má distribuição de renda no Brasil sob a perspectiva de seus condicionantes estruturais, em especial, procura-se apontar a dependência tecnológica como o principal fator determinante da desigualdade. Argumenta-se que sem tecnologias próprias, o mercado interno tenderia a voltar-se cada vez mais para o topo mais rico da população. Nesse modelo de acumulação, somente a camada mais elevada da renda seria capaz de dar continuidade à acumulação de capital. Assim, os Planos Nacionais de Desenvolvimento ao adotarem políticas de crescimento econômico, mantido o caráter exógeno das transformações técnicas, base do referido modelo, apenas reforçaram o subdesenvolvimento. Ademais, busca-se salientar que esse modo de acumulação implica em superexploração do trabalho. Ao resgatar as conclusões, elaboradas por um dos pioneiros no estudo do subdesenvolvimento, suas

causas e consequências, pretende-se contribuir para trazer à tona o referido tema para o debate.

Franklin de Oliveira Lacerda

Prof. Dr. Rubens Rogerio Sawaya – PUC/SP (orientador)

Mundialização e subordinação: o Brasil, o movimento do capital e as cadeias globais de valor

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19973>

Em 1985, a indústria brasileira viveu o seu auge, respondendo por aproximadamente 25% do valor adicionado ao PIB. Essa participação, no entanto, vem caindo sistematicamente desde então e, atualmente, corresponde a 15%. Essa perda de importância da indústria gera diversas dúvidas e desafios, tendo em vista que desde 1930 o processo de industrialização está presente nos debates sobre desenvolvimento econômico nos países periféricos, incluindo o Brasil. Esse movimento de desindustrialização parece ter relação com a escolha brasileira pela industrialização via capital transnacional. Essa escolha não levou em consideração o fato de que esse capital tem um movimento próprio de acumulação, o que implica em processos globais de reestruturação e de ocupação dos espaços nacionais. Esse capital se desloca pelo mundo conforme sua estratégia de acumulação, podendo resultar em processos de desindustrialização. Desde meados da década de 1980, em decorrência do movimento de liberalização do comércio, finanças e fluxos de capital, bem como de avanços tecnológicos alcançados nas telecomunicações e sistemas de informação, o capital passou por processos de reestruturação e novas formas de organização produtiva no espaço, constituindo cadeias globais de valor (CGV). As estratégias de Industrialização por Substituição de Importações e Industrialização Orientada para Exportações parecem não ter a mesma relevância que tiveram no passado, pois as novas CGVs descentralizaram as cadeias produtivas em diferentes países, conforme as estratégias de cada capital individual (grupos econômicos), agora atuando globalmente. Neste cenário, o presente trabalho busca analisar a situação da indústria brasileira para compreender sua evolução nas últimas décadas e delinear a sua nova posição nas CGVs frente a esse movimento de deslocalização do capital, conforme sua estratégia global.

Tiago Trindade de Carvalho

Profa. Dra. Anita Kon – PUC/SP (orientadora)

Tecnologias Sociais e Desenvolvimento Ambientais Rurais: Uma Análise do Programa Agroecológico Integrado Sustentável (PAIS) no estado da Bahia

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20046>

O objetivo dessa pesquisa é demonstrar como a utilização de novas tecnologias em territórios rurais (tecnologias sociais), a exemplo do Programa Agroecológico Integrado Sustentável (PAIS), pode proporcionar transformações culturais, econômicas, sociais e ambientais, delineando um desenvolvimento territorial das regiões de forma mais democrática e inclusiva. Para isso, foi feito um estudo bibliográfico e documental de experiências diversas como metodologia para analisar o processo de implantação das unidades produtivas, observando os pontos fortes e as limitações do programa PAIS como proposta de produção limpa e agregadora de valores, avaliando especificamente

casos selecionados de sua aplicação na Bahia. Tecnologias sociais como a PAIS têm contribuído para a inclusão social, a geração de trabalho e renda e a promoção do desenvolvimento rural sustentável principalmente entre os agricultores familiares, como verificado nos resultados dos estudos das ações do programa aqui apresentados, que indicam que esta tecnologia social naquela região, contribui efetivamente para a promoção da segurança e soberania alimentar, a adoção de práticas agroecológicas e geração de renda, em unidades de produção agrícola familiares.

Felipe Morais de Oliveira

Prof. Ladislau Dowbor – PUC/SP (orientador)

Bases informacionais para o desenvolvimento: as contradições na economia e as alternativas atuais

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20548>

As bases informacionais para o desenvolvimento influenciam tomadores de decisão em diversos níveis da sociedade, sobretudo na Gestão Pública. Essas bases são constituídas essencialmente por conceitos teóricos e sistemas de indicadores que indicam o sentido para o desenvolvimento. Sendo assim, essa dissertação objetivou analisar algumas das principais bases informacionais para o desenvolvimento presentes no debate atual, por meio do levantamento de literaturas sobre o tema e estudos de casos empíricos. Apesar da diversidade de abordagens sobre o conceito de desenvolvimento, ao analisar a literatura sobre o tema, pode-se notar uma convergência na definição dos objetivos finais: um incremento de qualidade de vida na sociedade. Assim, inerente à esse conceito, existe uma complexidade, dado à multiplicidade de fatores que estão envolvidos nesse processo. Entretanto, historicamente nas construções teóricas na ciência economia, sobretudo a Escola Neoclássica, essa complexidade foi dando lugar a um reducionismo nas formas de analisar o desenvolvimento. Isso resultou em uma visão economicista, embasando conceitos contraditórios e o uso equivocado de alguns indicadores. Esses mal-usos e contradições são evidentes, sobretudo na definição do crescimento econômico, medido pelo PIB, como único fator considerado para alcançar o desenvolvimento. Em resposta a essas contradições, surgiram novas abordagens sobre o conceito de desenvolvimento, sistematizando toda a complexidade presente no tema, como apresentadas por autores como Amartya Sen e Ignacy Sachs, além de organismos internacionais, como no caso dos ODSs das Nações Unidas. Essa estruturação tem motivado novas formas de medir o desenvolvimento, gerando assim novas bases informacionais, influenciando tomadores de decisão e toda a sociedade. Assim, esse estudo trabalhou com a hipótese geral de que existe um conjunto de novas bases informacionais que tratam de maneira mais eficiente a questão do desenvolvimento, superando as contradições apresentadas na ciência econômica. Concluiu-se que essas novas bases promovem visões holísticas sobre o desenvolvimento, diretamente relacionadas com seus objetivos. Além disso, essas novas bases informacionais têm potencial de serem ferramentas para o diálogo, promovendo um processo decisório mais participativo, democrático, holístico e efetivo.

Davi Chicowski

Prof. Dr. Antonio Corrêa de Lacerda – PUC/SP (orientador)

A indexação da dívida pública à taxa Selic: origem e a persistência após o Plano Real
Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20371>

Esta dissertação analisa o fenômeno da indexação da dívida pública brasileira à taxa média Selic, partindo de uma perspectiva teórica eminentemente pós-keynesiana, em que expõe conceitos como moeda, juros e dívida pública. Prossegue com a abordagem histórica do contexto global em que o Brasil se insere, relatando como ocorreu o surgimento e a intensificação da indexação dos ativos financeiros, que culminou no surgimento da quase-moeda, de indexação diária à Selic. Destaca que a indexação financeira não implica renúncia à liquidez, tampouco a assunção de outros riscos consideráveis pelo credor, em especial risco de mercado. Discute a indexação financeira da dívida pública a juros elevados enquanto mecanismo que interfere no investimento e na produção por prestigiar aplicações financeiras de curto prazo e operações de carry trade. Analisa os impactos dessa indexação sobre a trajetória da dívida pública, a política monetária e a distribuição da renda. Aponta que a discussão não se resume a aspectos técnicos e neutros, mas exterioriza um embate político pela renda nacional, em que os mecanismos de indexação financeira privilegiam setores financeiros e rentistas.

Laís Cristina Soares

Profa. Dr. Rosa Maria Marques – PUCSP (orientadora)

A vulnerabilidade dos 20% mais pobres do Brasil e o mercado de trabalho no período 2004-2014

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20550>

Este trabalho tem como objetivo analisar a inserção dos 20% mais pobres do Brasil no mercado de trabalho e apresentar a evolução de sua inserção no período 2004-2014, a fim de verificar se houve redução da vulnerabilidade e do déficit de trabalho decente dessa parcela da população do país. Partiu-se da constatação de que a inserção dos mais pobres no mercado de trabalho é marcada pela instabilidade ocupacional. O referencial teórico apoiou-se nos conceitos de vulnerabilidade do trabalho e trabalho decente. A seleção dos indicadores para analisar a evolução no mercado de trabalho foi realizada a partir da coerência e aderência aos fundamentos teóricos e a disponibilidade dos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD). Conclui-se que, apesar dos avanços sociais do período e a melhora dos indicadores do mercado de trabalho na média brasileira, a população ocupada dentre os 20% mais pobres não apresentou alterações significativas em sua inserção no mercado de trabalho brasileiro, mantendo um elevado déficit de trabalho decente.

Ricardo Stocco Saponara

Profa. Dra. Elizabeth Borelli – PUCSP (orientadora)

Relevância do setor de seguros na economia brasileira e as determinantes de sua demanda

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20428>

A presente pesquisa visa analisar, com foco no mercado brasileiro, a relevância do setor de seguros na economia e o modo como estes domínios ocasionam mutuamente alterações em seus ambientes; ademais, aborda-se ainda uma perspectiva futura do setor

após as novas disrupções tecnológicas. A fim de alcançar esses objetivos, foram elaborados três capítulos principais, quais sejam: em primeiro lugar, tem-se a evolução histórica do setor de seguros e as principais mudanças no mercado brasileiro, bem como a importância econômica do setor de seguros e como este reagiu à última crise financeira. Posteriormente, há uma revisão da teoria econômica de John Maynard Keynes e discute-se a responsabilidade de ser um investidor institucional, com uma comparação mundial das alocações dos ativos do setor em 2016; em segundo lugar, tem-se a avaliação sobre as decisões individuais frente a riscos e incertezas, seguida por uma análise econométrica baseada em séries macroeconômicas brasileiras durante o período compreendido entre os anos 2000 e 2016, a fim de determinar as mais relevantes determinantes da demanda do setor de seguros, prossegue-se com uma análise setorial brasileira no referido período; e, em terceiro lugar, propõe-se o estudo da evolução histórica da ciência, o nascimento da economia do conhecimento até as tecnologias disruptivas, bem como suas mudanças ocasionadas na economia e no setor de seguros. No que concerne às considerações finais, verificou-se que o setor de seguros precisa perceber sua importância na economia e, aliada ao crescimento promissor que a economia do conhecimento e as tecnologias disruptivas trarão, deve dirigir seus investimentos com a responsabilidade de um crescimento a longo prazo, beneficiando o ambiente econômico social no qual está inserido.

Mariel Liberto Schwartz

Prof. Dr. Rubens R. Sawaya – PUC/SP (orientador)

Além da estabilização: mundialização, concentração e centralização de capital na economia brasileira

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20568>

A revisão teórica, histórica e de indicadores dos processos de acumulação, concentração e centralização de capital na economia brasileira a partir da mundialização nos anos 90 constitui o cerne desta Dissertação. Trata-se de recuperar a perspectiva aberta por Marx no contexto de uma suposta ampliação da concorrência em economias de mercado, especialmente na periferia capitalista. A partir dessa perspectiva teórica e histórica é possível retomar o entendimento da influência das empresas líderes na formação de preços, seguindo a trilha apontada por Kalecki, assim como deixar clara a associação entre neoliberalismo e concentração de capitais na economia brasileira, com destaque para alguns setores estratégicos após a estabilização de preços (Plano Real). Ganham relevância as formas de captura da política econômica assim como os mecanismos de controle que as corporações impõem aos concorrentes, amparadas em seu nível mais avançado de domínio tecnológico, na sua escala de produção e nas vantagens que daí derivam, dificultando a entrada de capitais ou acirrando a rivalidade com os concorrentes, resultando em centralização de capital na forma de fusões e aquisições, levando ao estreitamento da base de capitais envolvidos na disputa. A perspectiva histórica, amparada pela obra de Chesnais, ressalta o oligopólio mundial como a forma geral das estruturas contemporâneas de mercado. Desde os anos 1970 a concentração e centralização da economia mundial são elevadas, seja na forma específica de limitação à competição, seja via poder de monopólio dos grandes grupos econômicos. A internacionalização do capital é um processo em que a produção e a apropriação de mais-valia são realizadas para além dos espaços de origem dos capitalistas. A inserção da economia brasileira nesse processo de mundialização acentua-se na década de 1990 e se consolida nos anos 2000: tratou-se de acelerar a abertura da economia e fomentar a

centralização de capital, processo histórico de ampla reengenharia produtiva, fragilizando a participação do Estado brasileiro na mediação de conflitos e direcionamento do ajuste produtivo. O resultado central da dissertação é explicitar, tendo como referência o legado de Marx, a relação entre a evolução dos processos de concentração e centralização de capitais no Brasil e uma nova etapa da mundialização, permitindo iluminar o processo de ampliação do poder das corporações, inclusive na determinação de preços e na dinâmica da política econômica, inserindo o caso brasileiro nas mudanças implicadas pela crise recente. Se este nosso trabalho de síntese e revisão conceitual servir ao propósito eminentemente didático de alertar com clareza e objetividade para os riscos da ortodoxia doutrinária liberal já terá atendido, ainda que de modo preliminar, à angústia de uma geração que não perdeu a esperança, mas se depara com uma ofensiva sem precedentes das forças econômicas e políticas que imperam através do medo, da ignorância e da subordinação consentida.

Fabricio Silva de Sousa Machado

Prof. Dr. Antônio Corrêa de Lacerda – PUC/SP (orientador)

A crise de 2008: desregulamentação, inovações e alavancagem financeira das economias capitalistas

Acesso em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/20625>

A crise de 2008 permitiu que as teorias de Hyman Minsky fossem reinseridas no debate sobre os rumos da moderna macroeconomia. Sob a perspectiva pós-keynesiana, esse trabalho visa a comprovar a hipótese de que as complexas inovações financeiras, a alavancagem dos mercados financeiros ocorridos no pós-Bretton Woods e a desregulamentação ampliaram a fragilidade e a instabilidade da economia capitalista. Assim, trataremos das causas da crise como um problema de fundamentação teórica do sistema capitalista, pois seu funcionamento está baseado na desregulamentação dos mercados financeiros e na dominância da hipótese dos mercados eficientes. Ao se observar as evidências da crise de 2008, é possível questionar a tese defendida pelos novos clássicos de que a liberalização financeira promoveria uma maior eficiência e estabilidade no sistema, pois, com o colapso dos empréstimos hipotecários do EUA, originado pela proliferação dos produtos securitizados, o problema tornou-se sistêmico. Isso ocorreu em razão da amplificação de estruturas “off-balance” como os shadow bankings, cuja disseminação iniciou-se nos anos 70, ampliando a base de capitais financeiros fora da área de controle dos sistemas de bancos centrais nacionais. Essa situação reforça a importância de compreender o dilema fundamental entre a desregulamentação dos mercados e a instabilidade financeira, objeto central desse trabalho.