

análise de conjuntura

Nível de Atividade

VERA MARTINS DA SILVA

p. 3 Vera Martins da Silva apresenta tendências quanto à continuidade do crescimento sustentado pelo consumo no Brasil.

temas de economia aplicada

Safra de Grãos em 2012: Área Maior e Produção Menor. Por quê?

FERNANDO HOMEM DE MELO

p. 11 Fernando Homem de Melo prevê prejuízo para os produtores de grãos do Sul.

Inflação, Conflito e Negociação Coletiva no Setor Bancário

ARNALDO MAZZEI NOGUEIRA, PATRICIA BASÍLIO

p. 14 Arnaldo Mazzei Nogueira e Patricia Basílio avaliam a influência de condições macro e microeconômicas permissivas sobre o reajuste recorde obtido pelo setor bancário no ano passado.

Colcha De Retalhos: Opiniões Sobre a Ciência da História

IRACI DEL NERO

p. 22 Para Iraci del Nero a história é uma ciência sobretudo voltada à formação de pensadores críticos do *status quo* e não a um exercício meramente acessório ou instrumental.

No Ritmo do Capital (Parte 2)

JOSÉ PAULO GUEDES PINTO

p. 25 José Paulo Guedes Pinto avança no estudo das metamorfoses sofridas pelo trabalho criativo na indústria fonográfica mundial com o advento do MP3.

Investigando a Influência da Restrição Externa nas Transições do Mercado de Trabalho Brasileiro nos Anos 1980 e 1990

DANILO FREITAS RAMALHO DA SILVA

p. 30 Danilo Freitas Ramalho da Silva mostra como a indisponibilidade de divisas se reverteu em desemprego nas regiões metropolitanas brasileiras.

Desenvolvimento Econômico Liderado por Recursos Naturais: Uma Discussão Teórica e Crítica – Parte 2 – Dotações Iniciais

CRISTINA FRÓES DE BORJA REIS

p. 36 Cristina Fróes de Borja Reis, em segundo artigo da série, expõe as principais teorias que avaliam a influência do acesso a recursos naturais no desenvolvimento dos países.

(continua...)

Cultura e Transformação Urbana: Avaliando o Caso de Paulínia (Parte 2)

JULIO LUCCHESI MORAES

p. 43

Julio Lucchesi Moraes discute a avaliação dos resultados de investimentos públicos em cultura por meio de indicadores culturais.

ecorresenhas & cia

Ecorresenha

THIAGO FONSECA MORELLO

p. 46

Thiago Fonseca Morello, em resenha à coletânea de textos publicada pela ESALQ, põe em xeque a eficácia da proposta de reforma do código florestal enquanto medida para estimular a agropecuária.

As ideias e opiniões expostas nos artigos são de responsabilidade exclusiva dos autores, não refletindo a opinião da Fipe

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

Conselho Curador

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

Diretoria

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

Pós-Graduação

Dante Mendes Aldrighi
Secretaria Executiva
Domingos Pimentel Bortoletto


Fundação Instituto de
Pesquisas Econômicas

Conselho Editorial

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

Editores-Chefe

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

Assistente

Maria de Jesus Soares
Programação Visual e Composição
Sandra Vilas Boas

análise de conjuntura



Nível de Atividade: “Crawling PIB”

VERA MARTINS DA SILVA (*)

As últimas informações da Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (FIBGE) sobre o PIB do último trimestre de 2011 – o que dá uma aproximação bastante razoável do PIB anual – mostram um crescimento real abaixo do esperado pela maioria dos analistas, de 2,7% em 2011, contra 7,5% do ano anterior. Esse crescimento pode ser classificado como “*crawling* PIB”, numa alusão ao antigo regime de política cambial que permitia que a taxa de câmbio nominal fosse reajustada em doses homeopáticas conforme a inflação também aumentava, ou seja, a inflação fazia com que a taxa cambial rastejasse relativamente próxima à inflação, para não haver uma valorização cambial.

Só que aqui estamos falando de “*crawling* PIB”, uma metáfora para uma economia que se arrasta movida principalmente pelo consumo das famílias, o agregado que foi o grande propulsor do dinamismo econômico em 2011. A variação do consumo das famílias tem sido positiva por oito anos consecutivos e se tornou uma fonte de crescimento fundamental no atual modelo, a partir da recuperação real do salário mínimo e do crescimento do emprego. O consumo foi também influenciado pela redução do IPI em alguns setores, como no caso da linha branca.

Se o consumo das famílias está no cerne das atividades econômicas no curto prazo, constata-se tam-

bém uma redução de sua participação em períodos mais longos. Se olharmos a participação do consumo das famílias no PIB a partir de 1996, conforme o Gráfico 1, vemos que esse componente de gasto perdeu parte de sua relevância a partir de 2003: entre 1996 e 2002, o consumo das famílias representava 64% do PIB, e entre 2003 e 2011 caiu para 60% do PIB. As Contas Trimestrais mostram também uma estabilidade do consumo da administração pública em torno de 20% desde 1996 (ver Gráfico 2). A partir de meados da primeira década do século 21, houve um aumento da participação do investimento no PIB, como também uma ampliação da participação do setor externo da economia.

Voltando à análise de curto prazo, no acumulado do ano de 2011 o consumo das famílias cresceu 4,1% em relação a 2010, porém, nem todo o impacto foi aproveitado pela economia brasileira. Efetivamente ocorreram vazamentos para o exterior pelo forte aumento das importações, que acabaram por prejudicar de modo mais intenso a indústria brasileira, que apresentou o crescimento mais modesto entre os grandes setores: em 2011, a indústria cresceu 1,6%, enquanto os serviços cresceram 2,7%, e a agropecuária foi o setor com melhor desempenho, crescendo 3,9% (Tabela 1).

Os dados de comércio exterior das Contas Nacionais são esclarecedores: em 2011, as exportações subiram 4,5% ante 2010. Já as importações subiram 9,7% em 2011 contra 2010. Portanto, mesmo com a crise econômica da zona do euro e a recuperação lenta dos Estados Unidos, as exportações continuaram crescendo, em decorrência da demanda ainda forte da China, mas as importações cresceram muito mais. O fato é que a economia brasileira vem se abrindo ao comércio exterior desde o começo dos anos 90. Os dados aqui disponíveis mostram que o grau de abertura da economia, utilizando-se o indicador (exportação + importação)/PIB, passou de 15% em 1996 para 24% em 2011. Tanto as exportações como as importações têm tido um crescimento desde 1996 (ver Gráficos 4, 5 e 6), apesar de o pico

desse movimento favorável ao comércio ter se dado nos anos iniciais do século 21, com a mudança do regime cambial, isto é, a adoção do câmbio flutuante. A crise externa a partir de 2008 teve um impacto negativo tanto em exportações como em importações; porém, estas últimas acabaram crescendo devido à apreciação cambial. O impacto principal desse contexto foi a tendência à desindustrialização, com a substituição de produtos de consumo final e intermediários em vários setores.

Mas, sendo a economia brasileira grande e complexa, há ramos industriais que vão bem e outros que vão bem mal. Segundo a FIBGE, no caso da indústria, os destaques positivos foram o crescimento dos setores de “eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana” (3,8%) e da construção civil (3,6%). Outro destaque de primeira grandeza é o setor de extrativa mineral, que acumulou expansão de 3,2% (ver Gráfico 10). A indústria de transformação, entretanto, ficou estagnada, com variação de 0,1% em relação ao ano anterior, exibindo um desempenho modesto e redução de seu peso no valor agregado da economia desde 2004 (ver Gráfico 9). Os piores desempenhos foram nos produtos de artigos do vestuário e acessórios, artigos de plástico, metalurgia, máquinas, aparelhos e material elétrico e automóveis. O crescimento da indústria extrativa mineral é que tem salvado o

desempenho da indústria como um todo (ver Gráfico 8).

O que os dados mostram é uma consolidação do modelo de economia de serviços, com peso de 67% no valor gerado pela economia brasileira; uma indústria de importante peso na produção interna, representando 27% do total produzido, mas sob acirrada concorrência externa; e um setor agropecuário dinâmico e fundamental para o abastecimento interno e geração de divisas, em que pese sua participação ter sido de apenas 5% na composição do valor agregado em 2011.¹

O desempenho da economia brasileira reflete um conjunto de fatores, tanto internos como externos. No âmbito interno, houve uma política restritiva do crescimento no primeiro semestre de 2011, quando foram adotadas medidas chamadas de “macro prudenciais”, no âmbito monetário e creditício, assim como um represamento de gastos públicos, o que é compatível com um primeiro ano de mandato nos Estados e na União, quando, via de regra, há um momento de reorganização da administração, especialmente realocação de dirigentes e reformulação de planos.

Então, ao lado de um ciclo político já conhecido, o temor de um repique inflacionário em face do vislumbre de um crescimento vigoroso em 2010 levou o governo federal, assim como os governos

estaduais, a uma política restritiva ao crescimento econômico. Ao se promover restrições ao crescimento, o resultado é efetivamente um crescimento acanhado, ou seja, rastejante, o “*crawling PIB*”. Poderia ter sido diferente? Sim, poderia, caso uma observação mais atenta dos dados verificasse o óbvio: o crescimento fantástico de 2010 só ocorreu por uma comparação com um ano desastroso, que foi o de 2009, ou seja, foi uma recuperação de crescimento e não uma explosão de crescimento.

Neste ano de 2012, a partir da divulgação dos dados do PIB trimestral, já há um debate sobre a origem do rastejamento do PIB. Culpar a crise europeia é válido, afinal, de fato houve e continua havendo uma crise, que deverá implicar redução do crescimento de diversos países. Entretanto, não se pode subestimar o efeito negativo sobre a economia das medidas de contenção internamente adotadas. Resta o consolo de que a economia brasileira superou a economia britânica neste ano, o que não é desprezível; porém, já é tardio, considerando o tamanho da população e recursos disponíveis no Brasil e o fato de o Reino Unido estar na fronteira da eurozona em crise.

Por outro lado, o investimento tem tido um desempenho razoável: na

comparação com o quarto trimestre de 2010, a formação bruta de capital fixo (FBCF) cresceu 2% no quarto trimestre de 2011 em relação a 2010 e, no acumulado do ano de 2011, houve uma alta de 4,7% em relação a 2010. Se deslocarmos a análise para um período mais longo, o Gráfico 3 permite a visualização da taxa de formação bruta de capital fixo sobre o PIB desde 1996, mostrando que a partir de 2009 essa taxa tem ficado em torno de 19%, superior aos 17% observados entre 1996 e 2008. Pode-se, então, levantar a hipótese de que a crise externa teve um impacto positivo sobre a formação de capital no Brasil.

A economia brasileira é, então, pós-agrária, pós-industrial, com importante papel dos serviços (ver Gráfico 11), que apresentam uma sazonalidade marcante e um crescimento importante na área de serviços de informação (Gráfico 12). Ainda no âmbito dos serviços, é uma pena que as informações sobre a participação de saúde e educação públicas no PIB mostrem apenas uma estabilidade dessas atividades vitais do governo (Gráfico 13). Do ponto de vista da alocação dos recursos públicos, tendo em vista seu papel de indução do desenvolvimento e redução de disparidades, bom seria o aumento de gastos com saúde e educação. Mas,

na realidade, o governo tem tido um desempenho colossal na arrecadação de receitas, mas as atividades fundamentais vão também apenas rastejando na dinâmica governamental.

Um comentário final: o crescimento real do PIB em 2011 sobre 2010, de 2,7%, deve-se, sem dúvida, ao aumento da geração de Valor Adicionado pela economia, que cresceu 2,5%. Contudo, a evolução mais expressiva verificou-se nos Impostos sobre Produtos, líquidos de subsídios (4,3%), no Imposto de Importação (11,4%) e no IPI (4,7%). Este último, em grande parte em função da expansão de venda de máquinas e equipamentos.

Afinal, as importações, mesmo sendo vazamentos de demanda para o exterior, apresentam um pouco de benefício para o PIB brasileiro. A expansão do investimento, além de ser benéfica em si mesmo, pela expansão da capacidade produtiva, também apresenta um adicional em termos de impostos arrecadados. Mas, se tomarmos apenas o aumento do Valor Adicionado, o que representa a produção em si, de 2,5%, só temos a lamentar: realmente, trata-se de um “*crawling PIB*”.

Tabela 1 - Principais Agregados do PIB no Quarto Trimestre de 2011

PERÍODO DE COMPARAÇÃO	INDICADORES						
	PIB	AGROPEC	INDUS	SERV	FBCF	CONS. FAM	CONS. GOV
4º TRI 2011 / 3º TRI 2011	0,3	0,9	-0,5	0,6	0,2	1,1	0,4
4º TRI 2011 / 4º TRI 2010	1,4	8,4	-0,4	1,4	2,0	2,1	1,3
Acum. 2011 / Acum. 2010	2,7	3,9	1,6	2,7	4,7	4,1	1,9
VALORES CORRENTES NO TRIMESTRE (R\$)	1.090,7 bilhões	37,4 bilhões	252,7 bilhões	638,2 bilhões	204,7 bilhões	648,8 bilhões	264,7 bilhões
VALORES CORRENTES NO ANO DE 2011 (R\$)	4.143,0 bilhões	192,7 bilhões	972,2 bilhões	2.366,1 bilhões	798,7 bilhões	2.499,5 bilhões	856,6 bilhões

TAXA DE INVESTIMENTO (FBCF/PIB) ano 2011 = 19,3%

TAXA DE POUPANÇA (POUP/PIB) ano 2011 = 17,2%

Fonte: FIBGE.

Tabela 2 - Participação no PIB dos Principais Agregados Macroeconômicos (%)

Período	Consumo das Famílias	Consumo da Administração Pública	Formação Bruta de Capital Fixo	Exportação	Importação	Abertura da Economia
1996.I	64,69	21,09	17,14	6,38	7,38	13,76
1996.II	63,34	19,65	17,34	6,92	7,99	14,91
1996.III	67,80	19,64	17,06	6,93	8,97	15,89
1996.IV	62,92	20,11	16,10	6,08	8,91	14,99
1997.I	66,59	21,57	17,90	5,94	8,40	14,34
1997.II	64,61	19,94	17,80	7,21	9,00	16,21
1997.III	66,91	19,40	17,60	7,41	9,70	17,11
1997.IV	61,73	18,92	16,31	6,64	8,92	15,56
1998.I	66,30	22,41	17,84	6,78	8,81	15,60
1998.II	62,35	20,12	17,35	7,27	8,52	15,79
1998.III	66,69	20,22	17,06	7,25	9,43	16,68
1998.IV	62,17	19,97	15,70	6,42	8,96	15,37
1999.I	65,76	21,77	16,36	8,78	9,86	18,64
1999.II	62,68	19,77	15,96	8,95	10,10	19,05
1999.III	68,08	20,21	15,75	10,04	11,53	21,57
1999.IV	62,70	19,62	14,71	9,79	11,62	21,41
2000.I	63,70	19,44	19,00	9,43	10,69	20,12
2000.II	64,23	18,45	16,68	10,00	11,13	21,13
2000.III	66,51	17,48	16,18	10,82	12,39	23,21
2000.IV	62,95	21,20	15,63	9,63	12,58	22,21
2001.I	64,88	18,66	18,16	10,63	12,77	23,41
2001.II	63,88	18,63	17,44	12,27	13,73	26,00
2001.III	64,70	17,59	17,12	13,74	14,59	28,33
2001.IV	60,68	24,05	15,56	12,02	12,90	24,92
2002.I	63,45	20,10	16,71	10,14	10,70	20,84

(continua...)

Período	Consumo das Famílias	Consumo da Administração Pública	Formação Bruta de Capital Fixo	Exportação	Importação	Abertura da Economia
2002.II	60,65	20,35	16,02	10,32	10,63	20,95
2002.III	62,49	17,90	16,61	17,41	14,08	31,49
2002.IV	60,51	23,69	16,24	17,89	14,60	32,49
2003.I	65,69	17,86	16,29	15,73	13,66	29,39
2003.II	61,82	19,06	14,86	14,45	11,51	25,96
2003.III	61,72	18,31	15,21	15,17	11,67	26,83
2003.IV	59,01	22,00	14,85	14,68	11,62	26,30
2004.I	62,13	17,42	16,10	14,85	11,77	26,61
2004.II	58,34	18,09	15,90	16,88	12,43	29,31
2004.III	59,86	18,15	16,88	17,95	13,26	31,22
2004.IV	59,06	22,81	15,54	15,88	12,64	28,52
2005.I	62,18	18,47	16,08	15,32	11,99	27,30
2005.II	59,71	18,59	16,07	15,19	11,68	26,87
2005.III	60,34	18,53	16,43	15,93	11,73	27,67
2005.IV	59,10	23,69	15,24	14,15	10,77	24,92
2006.I	62,67	18,75	16,71	13,71	11,13	24,84
2006.II	60,88	18,70	16,40	13,58	11,17	24,75
2006.III	59,81	18,65	16,83	16,05	12,25	28,31
2006.IV	58,25	23,63	15,84	14,05	11,28	25,33
2007.I	61,63	19,12	16,79	13,51	11,91	25,42
2007.II	59,73	19,33	17,07	13,27	11,34	24,61
2007.III	59,61	19,01	18,28	13,95	12,36	26,31
2007.IV	58,82	23,29	17,55	12,76	11,77	24,53
2008.I	60,89	19,17	18,29	11,40	11,89	23,29
2008.II	58,31	19,05	18,70	12,77	12,45	25,22
2008.III	58,56	18,73	20,62	14,43	13,89	28,32
2008.IV	58,17	23,62	18,73	15,75	15,42	31,17
2009.I	63,08	20,99	17,02	11,82	12,36	24,17
2009.II	61,69	19,85	17,22	11,74	10,86	22,59
2009.III	61,94	19,48	19,18	11,05	11,17	22,21
2009.IV	58,25	24,17	18,64	9,57	10,37	19,94
2010.I	62,22	19,93	19,24	9,87	11,51	21,38
2010.II	59,17	20,16	19,22	11,02	11,64	22,67
2010.III	59,38	19,64	20,47	11,50	12,76	24,26
2010.IV	58,17	24,48	18,92	10,98	11,66	22,64
2011.I	62,56	18,67	19,52	10,46	11,72	22,18
2011.II	59,19	20,17	18,84	11,64	12,14	23,79
2011.III	60,30	19,28	20,02	12,74	13,08	25,82
2011.IV	59,49	24,27	18,77	12,57	13,44	26,01

Fonte: site da FIBGE; elaboração da autora.

Gráfico 1 – Consumo das Famílias/PIB (%)

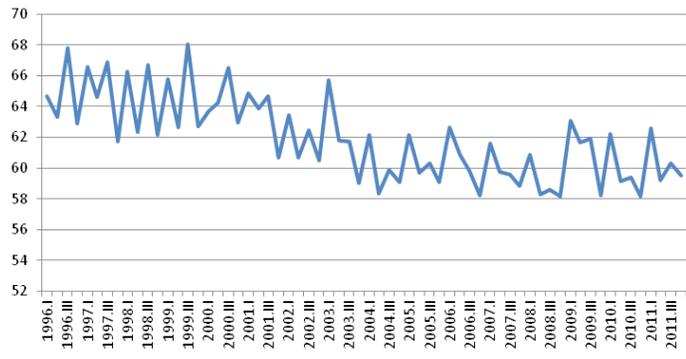


Gráfico 4 – Exportação/PIB (%)

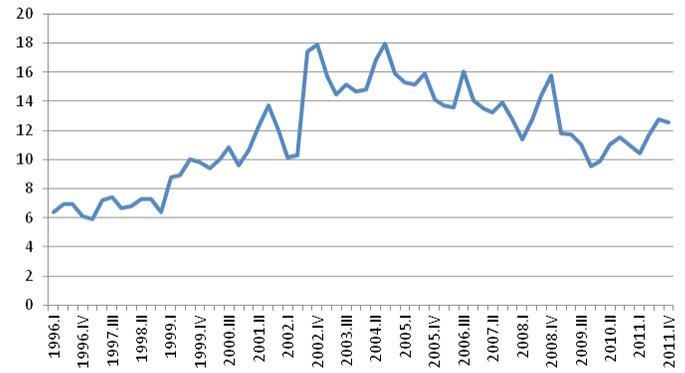


Gráfico 2 – Consumo da Administração Pública/PIB (%)

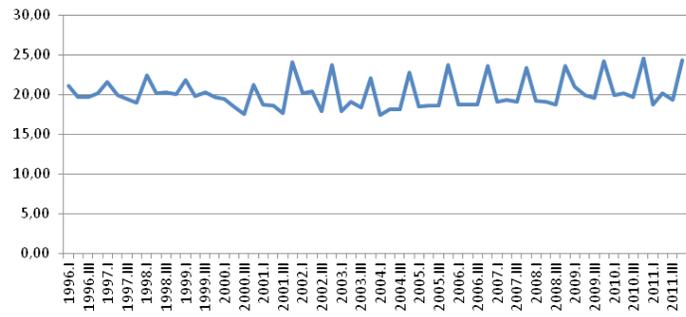


Gráfico 5 – Importação/PIB (%)

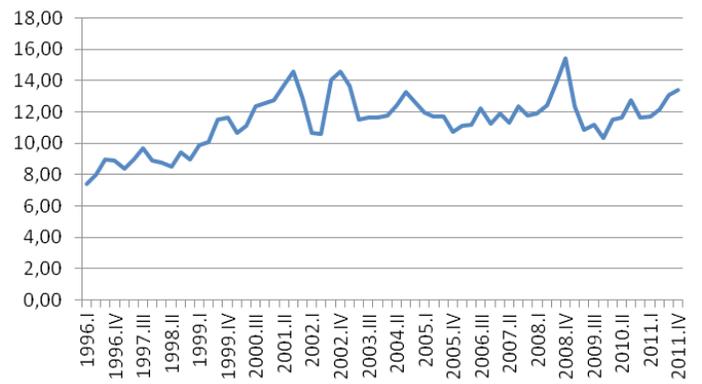


Gráfico 3 – Formação Bruta de Capital Fixo/PIB (%)

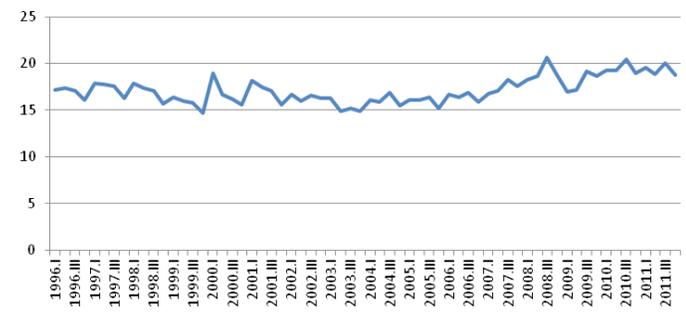


Gráfico 6 – Abertura da Economia: (Exportação + Importação/PIB) %

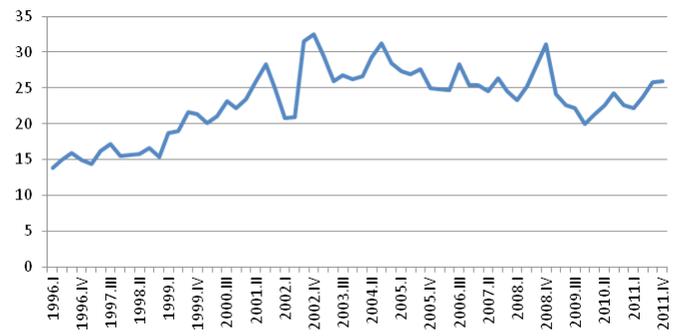


Gráfico 7 – Participação da Agropecuária no Valor Agregado (%)

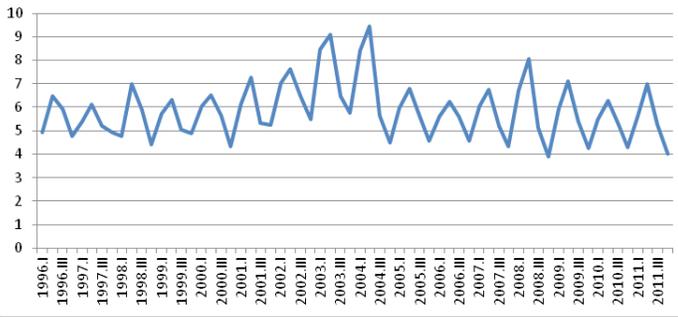


Gráfico 10 – Participação da Indústria Extrativa Mineral no Valor Agregado (%)

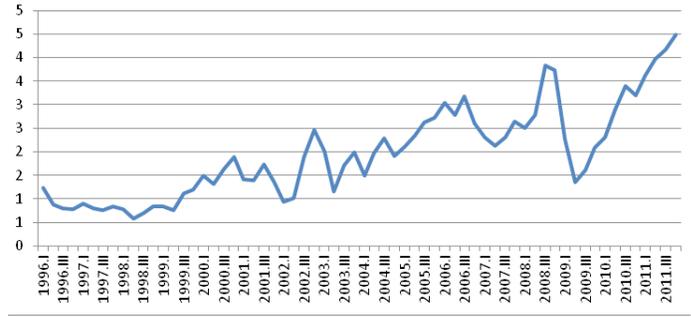


Gráfico 8 – Participação do Total da Indústria no Valor Agregado (%)

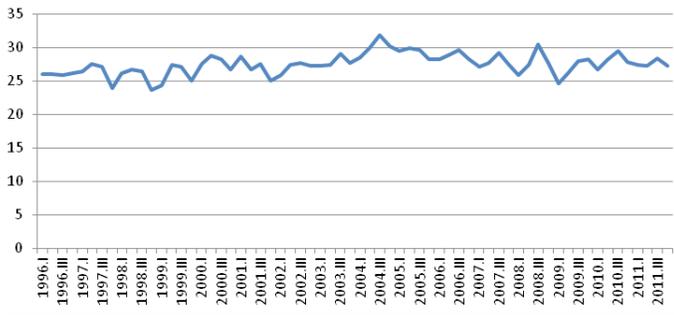


Gráfico 11 – Participação do Total de Serviços no Valor Agregado (%)

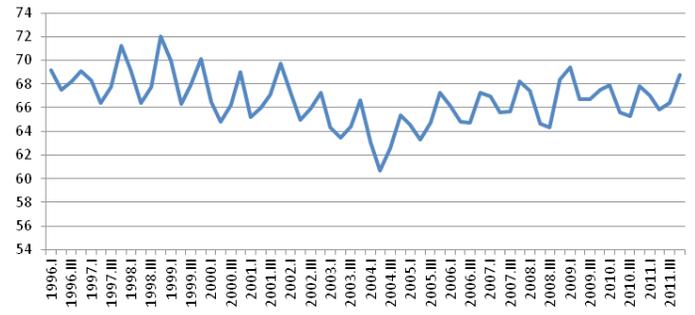


Gráfico 9 – Participação da Indústria de Transformação no Valor Agregado (%)

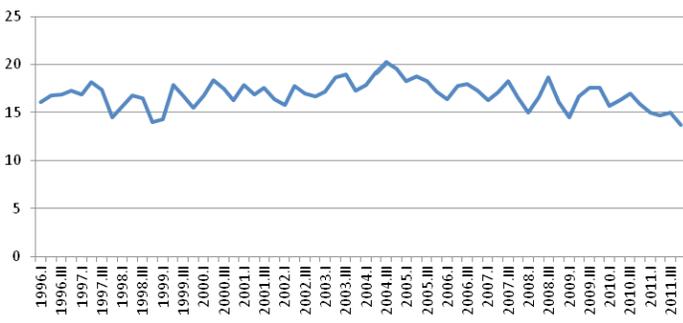
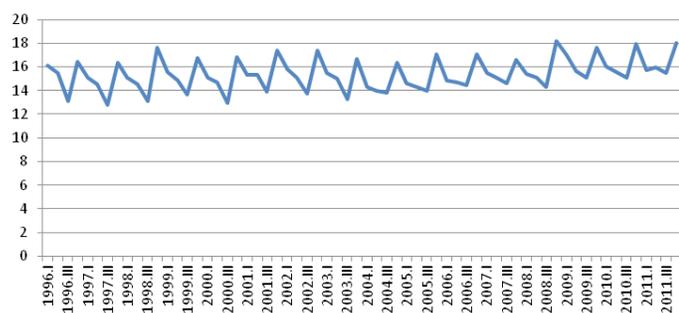


Gráfico 12 – Participação de Serviços de Informação no Valor Agregado Total (%)



Gráfico 13 – Participação da Educação e Saúde Públicas no Valor Adicionado (%)



1 As participações aqui citadas correspondem à média dos quatro trimestres de 2011, conforme divulgado pela FIBGE.

(*) Doutora em Economia pelo IPE-USP.
(E-mail: veramartins2702@gmail.com).

temas de economia aplicada



Safra de Grãos em 2012: Área Maior e Produção Menor. Por quê?

FERNANDO HOMEM DE MELO (*)

Mais uma vez, eventos climáticos prejudicarão os resultados da produção brasileira de grãos neste ano de 2012. Tais eventos terão efeitos semelhantes aos verificados em crises econômicas internacionais. Em 2008 houve a crise econômica internacional – declarada com o episódio do banco Lehman-Brothers em 15 de setembro e prolongada daí para frente –, assim como na Europa em 04 de agosto de 2011. O importante a se notar é que assim como em 2012, essas duas crises aconteceram às vésperas do plantio da safra anual de grãos na região Centro-Sul, de longe a mais importante na produção agrícola brasileira.

1 O Crescimento da Área Plantada com Grãos em 2011/12

Nesse contexto internacional desfavorável, não deixa de ser surpreendente o resultado do quinto levantamento da safra brasileira de grãos 2011/2012 (fevereiro de 2012), na realidade feito entre 16 e 20 de janeiro deste ano. O crescimento da área cultivada está estimado em 3,3% sobre o ano passado, o que, em termos absolutos, corresponde a um crescimento de 1,63 milhões de hectares. Isso, efetivamente, reflete as intenções dos produtores sobre 2012. Esses são os números da CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. Para os principais produtos, as variações são as seguintes (por

ordem alfabética) em percentagem e em números absolutos:

√ Algodão:	0,4% (6,3 mil ha)
√ Amendoim:	14,6% (12,4 mil ha)
√ Arroz:	- 9,1% (- 257,8 mil ha)
√ Feijão (total):	- 5,1% (- 203,2 mil ha)
1ª Safra:	- 10,6% (- 149,9 mil ha)
√ Milho (total):	11,0% (1.516,1 mil ha)
√ 1ª Safra:	9,0% (714,8 mil ha)
√ 2ª Safra:	13,6% (801,3 mil ha)
√ Soja:	2,4% (583,4 mil ha)
√ Sorgo:	- 4,0% (- 32,8 mil ha)
√ TOTAL:	3,3% (1.629,8 mil ha)

Como interpretar esses números no contexto internacional desfavorável descrito no início deste artigo? Desde a segunda metade da década passada temos argumen-

tado que estava se iniciando um novo período de crescimento para a agricultura brasileira, baseado no mercado internacional, por várias razões. Isso foi um pouco prejudicado pela crise de 2008/2009. Entretanto, já na safra 2010/2011, o crescimento da área cultivada com grãos foi de 5,5%. Agora, em 2011/2012, por enquanto, esse crescimento está em 3,3%. Isso não é desprezível, são 1.630 mil hectares a mais, mesmo com as restrições ambientais. Em dois anos tivemos um crescimento de 9,0% na área cultivada com grãos no Brasil. Isso é um resultado muito bom. Pela primeira vez o País ultrapassou 50 milhões de hectares plantados com grãos.

Os números acima mostrados indicam que, pelas suas dimensões, os maiores destaques foram as culturas de milho e soja, produtos que, apesar da crise internacional, continuam com uma expressiva demanda externa, especialmente nos países emergentes, com grande destaque para China e Índia. O caso do milho é especial. No Paraná, um Estado símbolo na produção agrícola brasileira, sua área cresceu 23,1% na primeira safra, enquanto a da soja caiu 2,8%. Aliás, a área de milho (1ª safra) cresceu em praticamente todos os Estados produtores, enquanto a de soja decresceu no Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais e Tocantins.

A região Sul, grande produtora de grãos, com elevadas produtivida-

des, está praticamente ocupada em termos produtivos. Tanto é que na presente safra sua área cultivada total cresceu apenas 1,1%. A região Centro-Oeste cresceu 6,5%, e o Brasil como um todo, como vimos, cresceu 3,3%. É muito provável que a expansão da dupla soja-milho, conjuntamente, tenha que ocorrer bem mais na região Centro-Oeste. Nesse caso, mais uma vez entra o sério problema da infraestrutura de transportes, sobretudo no caso do milho, cujo preço é, aproximadamente, metade do preço da soja.

No lado negativo da safra atual estão os declínios das áreas de feijão e arroz. O primeiro nada tem a ver com o mercado internacional, sendo um produto não comercializável. Dessa forma, é provável que sua redução de área deva ser atribuída ao efeito-substituição entre culturas. No Paraná, por exemplo, sua área cultivada caiu 98,1 mil hectares na primeira safra, enquanto o milho cresceu fortemente. No caso do arroz, a ligação internacional é com o MERCOSUL e com a apreciação da taxa de câmbio.

2. Menor Produção de Grãos: Os Efeitos das Produtividades

Com o bem razoável crescimento da área cultivada com grãos de 3,3%, como já visto, tudo apontava para um novo recorde na produção. Isto porque o ano de 2011 registrou um aumento de 15,5% na quantidade de “fertilizantes entregues ao

consumidor final”. Os números da ANDA – Associação Nacional para Difusão de Adubos – são os seguintes (em mil toneladas de produtos):

√ 2008:	22.429
√ 2009:	22.400
√ 2010:	24.516
√ 2011:	28.326 (15,5%)

Em condições climáticas normais, dificilmente um aumento de 15,5% na utilização de fertilizantes deixaria de ter um efeito positivo nas produtividades das diversas culturas. Entretanto, infelizmente não foi isso o que aconteceu. Predominou, em especial na região Sul, o implacável efeito do fenômeno climático denominado “La Niña”. Com isso, apesar do crescimento de 3,3% na área total cultivada com grãos, houve um declínio de 3,5% na produção total.

√ 2011:	162.837 mil t
√ 2012:	157.068 mil t (- 3,5%)

Com esse efeito desfavorável deixamos de colher milhões de toneladas de grãos, em especial no Rio Grande do Sul e na região Sul. As perdas nessa região foram tão grandes que não houve a possibilidade de ocorrer um efeito compensatório nas demais regiões. Assumindo-se os mesmos níveis de produtividades das diversas culturas que em 2011, a perda de produção foi pouco superior a 11 milhões de toneladas. Isso é o que os agricultores têm de enfrentar todo ano. Essa é uma das razões para o apoio da política agrícola. De fato, isso ocorreu, pois em

29 de fevereiro último o Conselho Monetário Nacional definiu regras de apoio aos agricultores prejudicados, especialmente com relação à prorrogação de seus débitos de custeio. O problema, entretanto, fica com os demais produtores, não dependentes do crédito agrícola.

É importante registrar que, apesar dessa expressiva quebra na produção brasileira de grãos, o efeito-preço, tão temido (efeito na inflação) pelas autoridades governamentais, praticamente não existiu. Soja e milho são produtos comercializáveis internacionalmente. Os efeitos nesses dois produtos serão muito mais em menores quantidades exportadas, e não em maiores preços. Além do que, no caso do milho, menos tradicional no mercado internacional, os estoques eram grandes ao final de 2011 (9.276 mil toneladas). O feijão, ao contrário, registrou algum aumento de preços. Ao final de fevereiro o IPC – Índice de Preços ao Consumidor – da FIPE já registrava uma variação negativa para o item alimentação.

Para termos uma avaliação melhor das perdas da produção devido ao efeito La Niña vejamos, de início, as variações de produção (em porcentagem) a nível nacional para as diversas culturas (em mil toneladas), do mesmo modo que fizemos anteriormente para as áreas cultivadas:

√ Algodão-Carroço:	2,2% (70,6 mil t)
√ Amendoim:	14,4% (32,6 mil t)
√ Arroz:	-17,9% (- 2.442,3 mil t)
√ Feijão – TOTAL:	- 9,7% (- 366,9 mil t)
Feijão – 1ª Safra:	- 21,2% (- 355,4 mil ha)
√ Milho – TOTAL:	6,0% (3.424,0 mil ha)
√ Milho –1ª Safra:	- 2,5% (- 881,1 mil ha)
√ Soja:	- 8,1% (- 6.095,5 mil ha)
√ TOTAL BRASIL:	- 3,5% (- 5.769,8 mil ha)

Portanto, até agora, o grande efeito negativo é na produção de soja. Como se trata de um produto comercializável internacionalmente, deveremos ter, aproximadamente, uma redução nas exportações nessa mesma magnitude. Em termos de valor, poderemos ter uma redução de cerca de US\$ 2,9 bilhões nas exportações e quase o mesmo na receita dos produtores.

Para concluir, vejamos os dramáticos quadros das culturas de soja e milho (1ª safra) nos Estados do Rio Grande do Sul e Paraná em termos de suas reduções em produtividades e produção:

	PRODUTIVIDADE (Kg/ Ha)	PRODUÇÃO (1.000 t)
Milho – RS	- 47,4%	- 44,8% (- 2.586,3)
Milho – PR	- 18,4%	0,4% (26,7)
Soja – RS	- 30,8%	- 28,9% (- 3.352,8)
Soja – PR	- 21,1%	- 23,3% (- 3.595,0)

Portanto, as perdas acima descritas foram concentradas nesses dois Estados, especialmente para as culturas e produtores de milho e soja no Rio Grande do Sul e soja no Paraná. Essa é uma importante distinção da agricultura, em termos de risco, com relação aos demais setores da economia.

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

Inflação, Conflito e Negociação Coletiva no Setor Bancário

ARNALDO MAZZEI NOGUEIRA (*)
PATRICIA BASÍLIO (**)

1 Introdução

O ano de 2011 no Brasil ficou marcado pela volta da inflação e é considerado o segundo período econômico mais crítico do País neste século, seguido pela crise financeira internacional de 2009.

No entanto, apesar de o índice inflacionário ter atingido seu limite de 6,5%, o País vivenciou um período de crescimento econômico moderado, aumento do número de oportunidades de trabalho e maior evidência no cenário político-econômico mundial.

Não obstante, diferentemente da inflação no final dos anos 80 e começo da década de 90, em que o alto índice de desemprego complicou o cenário das negociações coletivas, o ano de 2011 foi favorável aos trabalhadores. O crescimento moderado somado à escassez de mão de obra qualificada no mercado de trabalho resultaram no maior poder de barganha dos sindicatos dos trabalhadores.

De acordo com o Dieese (Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos), 84% das negociações coletivas ocor-

ridas no primeiro semestre de 2011 terminaram em aumento real de salário (acima da inflação). No mesmo período de 2010, o índice foi de 87%. Ou seja, as negociações pouco foram impactadas pela alta da inflação.

Analisar de que forma a inflação e o crescimento econômico impactaram, ainda que minimamente, as negociações coletivas é a questão central deste artigo. O objetivo específico é acompanhar e analisar as negociações do setor bancário no segundo semestre de 2011.

A escolha do setor deve-se à sua representatividade no mercado e destaque nas negociações coletivas, uma vez que é uma das entidades que mais se sobressaiu ao exigir avanços salariais e melhoria das condições de trabalho dos funcionários, com relevo na questão do assédio moral e das metas abusivas.

Os ganhos reais e de benefícios dos bancários durante o segundo semestre do ano podem ser comparados aos resultados obtidos no ano anterior.

De acordo com o Sindicato dos Bancários e Financieiros de São

Paulo, Osasco e Região, com mais oportunidades de trabalho, os profissionais têm mais condições de exigir aumentos reais de salário e mudanças estruturais que implicam a melhora das condições de trabalho.

Em setembro, por exemplo, a entidade colocou em pauta a segurança no trabalho e o fim do assédio moral e de metas abusivas. Entre os argumentos utilizados na reunião com a Fenaban (Federação Nacional dos Bancos) está a pesquisa realizada com 818 bancários da região em 2011, que mostra que 42% deles já sofreram assédio moral. O setor acumula também seis dissídios salariais consecutivos acima da inflação.

Foram feitas entrevistas com sindicatos patronais e entidades dos trabalhadores que permitiram a melhor análise das informações obtidas em pesquisas, assim como a descrição dos meandros que permeiam as negociações coletivas do setor.

Em suma, o artigo analisa de que forma a inflação, crescimento econômico e escassez de mão de obra qualificada impactam as negocia-

ções coletivas e indica um panorama de como ocorrerão as negociações coletivas em 2012.

Um dos procedimentos metodológicos adotados para a composição deste artigo baseou-se no contato direto com os sindicatos dos trabalhadores e patronal do setor bancário durante os seis últimos meses de 2011. Também foram feitas entrevistas com representantes sindicais, economistas e especialistas em relações trabalhistas, assim como consultas a arquivos documentais e jornalísticos, materiais bibliográficos e documentos distribuídos pelos sindicatos.

2 Contexto

Após o PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil ter chegado aos 7,5% ao ano em 2010 – um dos maiores índices da história do País –, o ano chegou ao fim com uma preocupação: o aumento da inflação frente ao crescimento insustentável da economia nacional. Dentro do mesmo cenário, o País viveu uma importante mudança em sua história política ao eleger a presidente Dilma Rouseff (PT), ex-ministra da Casa Civil de Lula, a primeira mulher no comando do País.

A economista, conhecida como “mãe do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento)”, iniciou a gestão em 2011 assumindo o controle das metas de inflação.

Entre as decisões tomadas pelo novo governo, aumentar a Selic (taxa básica de juros) e reduzir o crédito foram as principais e mais representativas – ambas com o objetivo de frear o consumo e, com isso, reduzir o Índice de Preços ao Consumidor (INPC).

A nova gestão, contudo, – ainda incerta acerca das políticas econômicas a serem tomadas – acentuou a tensão e criou clima de especulação no mercado financeiro, segundo Carlos Eduardo Soares Gonçalves, professor de economia da USP (Universidade de São Paulo).

O mercado está tenso e há muita especulação porque o governo é novo e há um pouco de incerteza em relação ao comportamento do Banco Central. (GONÇALVES, 2011).

Em declaração ao jornal *Correio do Brasil*, em 15 de janeiro de 2011, o ministro da Fazenda, Guido Mantega, afirmou que a alta dos alimentos foi um dos principais e primeiros causadores da inflação. No entanto, ele pondera que todos os países produtores de *commodities* passam pelo mesmo problema.

Não é uma inflação estrutural [decorrente da incapacidade de o país produzir o que é consumido], mas de um fator externo que é a alta dos alimentos. (MANTEGA, 2011).

O aumento do preço dos alimentos, de acordo com economistas, é mais

prejudicial ao bolso dos consumidores, uma vez que impacta principalmente quem tem baixa renda familiar e sente com mais força a redução do poder de compra do próprio salário. Não obstante, o reajuste dos alimentos resulta em efeito cascata, onde outros produtos também são reajustados em ordem de repassar o aumento aos custos básicos de sobrevivência no país.

Esse efeito pode ser comprovado empiricamente. Segundo o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), divulgado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o crescimento do índice – principal termômetro da inflação brasileira – foi de 1,32 ponto percentual no total de 12 meses de janeiro a setembro de 2011, atingindo 7,31 – maior índice acumulado do ano.

Para Antônio Evaldo Comune (2011), pesquisador da Fipe (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas), a inflação de 2011 foi causada também por aumentos de preços, como reajustes de mensalidade escolar e de tarifa de ônibus, que resultaram em uma “forte arrancada da inflação”.

Segundo Samy Dana, professor de finanças da FGV (Fundação Getúlio Vargas), todo o início de ano é acompanhado por um processo inflacionário sazonal devido aos reajustes de preços. Esse aumento, contudo, não foi responsável, iso-

ladamente, pelo processo inflacionário que superou a meta de 6,5% estipulada pelo governo.

O maior acesso ao crédito e o aumento do salário mínimo, cita, foram fatores fundamentais para a inflação. Após a crise internacional de 2009, explica, o Brasil teve uma recuperação acelerada, com mais oportunidades de trabalho e aumento do poder de compra da população.

A estrutura física do Brasil, contudo, não comportou todo esse crescimento. Não adianta termos crédito se nosso país não consegue acompanhar a demanda. (DANA, 2011).

Alguns exemplos puderam ser vistos no noticiário nacional em 2011, como aeroportos lotados em períodos festivos, portos com fila de espera e containeres parados à espera da chegada a seu destino. A estrutura aeroportuária nacional, aponta Dana, é um dos principais limitadores do crescimento brasileiro, ainda que a economia esteja “a todo o vapor”.

Diante do crescimento inflacionário, a CNI (Confederação Nacional da Indústria) divulgou em março de 2011 um balanço sobre as mudanças que a inflação traria ao setor industrial e resumiu a inflação de 2011 a um crescimento econômico não sustentável estruturalmente.

A indústria se encontra sob pressão de custos relevantes que não derivam apenas dos choques externos, como a alta das commodities. Nos últimos quatro anos, o salário médio industrial em dólares – custo relevante para comparações de competitividade – aumentou 46%. Variação semelhante ocorreu com o salário mínimo. O forte crescimento econômico brasileiro se traduziu em uma economia de pleno emprego, com a crescente percepção de escassez de mão de obra, em especial nas categorias mais qualificadas. Essa situação provoca alta dos custos salariais sem aumento da produtividade, com forte reflexo na inflação. (CNI, 2011, p. 1).

O fim da inflação, segundo avaliação dos economistas da confederação, procede à elevação da produtividade, “que reflete o uso mais eficiente dos recursos” (CNI, 2011, p.1). Por este motivo, a alimentação foi a que primeiro manifestou os efeitos da inflação e também a que sofreu maior elevação de preços em 2011, seguida pelo setor de serviços. A lógica da produção insuficiente para a população é, para a CNI, a equação que resultou na alta inflacionária concomitantemente ao crescimento da economia nacional em 2011.

3 Medidas Anti-Inflacionárias

Para reduzir o índice inflacionário, o Copom (Comitê de Política Mo-

netária) do Banco Central decidiu elevar a taxa de juros de forma a reduzir a oferta de crédito no mercado e, com isso, frear o consumo acelerado da população.

Em janeiro de 2011, a meta da Selic foi para 11,25% ao ano, quando a média anual de 2010 não passou de 10%. O aumento, considerado exacerbado por alguns economistas, marcou o início do que seria a chamada “luta contra o dragão inflacionário”. Em comunicado à imprensa, o Copom afirmou que o aumento se deveu a um “processo de ajuste da taxa básica de juros, cujos efeitos, somados aos de ações macroprudenciais, contribuirão para que a inflação convirja para a trajetória de metas”. (BANCO CENTRAL, 2011)

Com o aumento, compras parceladas, por exemplo, deixaram de ser viáveis financeiramente como eram em 2010. Em abril, segundo o Procon-SP, os juros do cheque especial chegaram a 9,35% ao mês, ante 9,31% em março – a maior taxa média desde junho de 2003, quando alcançou 9,43%. De agosto de 2011 para frente, contudo, o Copom iniciou processo de redução da Selic. Para o Ministério da Fazenda, a queda deve-se ao crescimento mais moderado do País em 2011 e à crise dos países desenvolvidos que reduzirá o preço de produtos básicos como petróleo, soja e milho. Segundo o Ministério, esses fatores abrirão espaço para

uma “queda natural de preços no Brasil”.

Em março, outra ação foi tomada pelo governo para conter o consumo, a saída do dólar e a valorização do real: o aumento do IOF (Imposto Sobre Operações Financeiras) para compras no exterior com cartão de crédito. A taxa passou de 2,38% para 6,38%. A medida teve como proposta frear o consumo no exterior, uma vez que, em 2010, os brasileiros gastaram US\$ 16,4 bilhões – recorde para a série histórica iniciada em 1947 pelo Banco Central. A decisão, segundo o ministro da Fazenda, Guido Mantega, representa a segunda parte do projeto criado para conter a inflação. “O governo quer evitar um aumento exagerado da demanda de modo que isso venha a influenciar a inflação. Não vamos permitir que o aumento de preços fuja do controle”, disse o ministro em entrevista concedida ao jornal *Folha de S. Paulo* em 7 de abril. Como consequência da inflação, o PIB (Produto Interno Bruto) de 2011 cresceu de forma desacelerada. No segundo trimestre de 2011, segundo o IBGE, a alta foi de 3,1% em comparação com o mesmo período de 2010. Em relação aos primeiros três meses do ano, o avanço foi de 0,8%. No total do semestre, a alta do PIB foi de 3,6%.

Apesar do aumento, o índice mostra a desaceleração da economia brasileira – que vem ocorrendo

desde o quarto trimestre de 2010. O crescimento de 3,1% representa o pior resultado na comparação anual desde o terceiro trimestre de 2009, quando houve retração de 1,8%. Em 2010, o PIB cresceu 7,5%, a maior alta desde 1986 e o dobro do crescimento do terceiro semestre de 2011.

Para 2012, na avaliação de Samy Dana, da FGV, a inflação deve manter-se dentro da meta estipulada pelo Banco Central de 4,5%. Entre os motivos, está a crise internacional, principalmente da Europa, que vai respingar na economia e no mercado de trabalho brasileiro. “A Europa está passando por problemas financeiros sérios que podem impactar a economia e o mercado de trabalho do país nos próximos anos”. (DANA, 2011)

4 Análise do Conflito

Depois da inflação da década de 90, 20 anos se passaram sem que aumentos significativos de preços voltassem à tona. Em 2011, no entanto, com a volta da inflação os conflitos distributivos tenderiam a crescer. O conflito inerente às relações entre capital e trabalho poderia se manifestar de forma explícita e pública, apesar do aparente clima cordial.

No âmbito das negociações coletivas, a inflação impactou todos os setores e foi um dos principais argumentos utilizados pelos sindi-

catos patronais para justificar veto a aumentos acima da inflação e a reivindicações dos trabalhadores. Entre junho e setembro de 2011, o reajuste real médio negociado em 226 convenções coletivas do Brasil foi de 0,83%, percentual bem abaixo dos 2,55% acertado na maioria das negociações coletivas de metalúrgicos com data-base em setembro.

No primeiro semestre do ano, segundo o Dieese, 93,3% das negociações coletivas terminaram em aumento real de salário – acima da inflação. No mesmo período de 2010, o montante foi de 95,7%. A diferença, segundo economistas, deve-se à inflação e à queda de crescimento do País.

No setor bancário, o resultado não foi diferente. Há seis anos com ganhos reais consecutivos, os trabalhadores exigiram e conquistaram um novo aumento real – o sétimo seguido -, mas inferior ao do ano passado. Em 2010, o reajuste real foi de 3,5%, enquanto em 2011 o resultado foi de 1,5%. Fora o aumento salarial, houve reajuste no piso de 4,6% e aumento de benefícios, como participação de lucros.

Apesar de a reivindicação do sindicato dos trabalhadores ter sido de 5%, o resultado de 1,5% foi considerado positivo na avaliação de Marcel Barros, secretário-geral da Contraf (Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro).

Começamos a campanha tentando anular o peso da inflação na discussão, para continuarmos ganhando aumentos reais de salário. Os bancos mantiveram um ritmo de crescimento grande acompanhando a economia nacional e não haveria motivo para deixarmos de ter aumentos reais, ainda com a inflação alta. (BARROS, 2011)

O poder de barganha dos trabalhadores, contudo, foi comprometido pela inflação em combinação com a fusão de grandes bancos, como o Itaú com o Unibanco, e o Santander com o Real, exemplifica Barros. Estas fusões, somadas com a complexa incorporação da Nossa Caixa pelo Banco do Brasil, e outras transformações que vêm ocorrendo no sistema financeiro impactaram as condições de trabalho dos bancários, conforme pesquisa recentemente realizada no setor financeiro por Nogueira (2011). Além de criar um oligopólio bancário, as fusões resultaram no alto índice de desemprego e em fissura nas relações no trabalho entre profissionais e empregadores devido, principalmente, à mistura de culturas organizacionais e à decorrente reestruturação organizacional.

Para rebater as reivindicações dos trabalhadores, a Febraban (Federação Brasileira dos Bancos) usou, entre seus argumentos, a perda financeira gerada pela inflação e a desaceleração da economia nacio-

nal, que, juntas, prejudicaram os cofres dos bancos, de acordo com Magnus Apostólico, diretor de relações de trabalho da entidade.

Os sindicatos [dos trabalhadores] vieram com exigências baseadas na economia de 2010, sendo que em 2011 a situação econômica foi totalmente diferente. Quando a inflação está alta e há perspectiva de crise para o ano seguinte, como existe para 2012, uma reposição inflacionária já é um ganho suficiente nas negociações coletivas. (APOSTÓLICO, 2011)

Em contraponto, Juvandia Moreira, presidente do Sindicato dos Bancários e Financiários de São Paulo, Osasco e Região, argumenta que a dificuldade na mesa de negociações foi o estopim para que a confederação e os sindicatos regionais iniciassem uma greve nacional dos bancários em 27 de setembro de 2011. Os bancos ofereceram um reajuste de 8% sobre os salários, o que resultaria em 0,56% de aumento real. Os trabalhadores, contudo, exigiam 12,8% – aumento real de 5%.

5 A Greve

Nas palavras de Juvandia Moreira :

Estamos em um setor altamente lucrativo e queremos que esse ganho seja compartilhado com os trabalhadores. Sem a inflação poderíamos ter ganhado mais, mas

não pudemos aceitar as baixas propostas que foram feitas a nós antes e durante a greve diante do crescimento econômico nacional e da maior lucratividade dos banqueiros. (MOREIRA, 2011).

Com poder de barganha suficiente para exigir aumentos maiores, devido ao crescimento da economia nacional em 2011 – ainda que inferior ao ano anterior – e à escassez de mão de obra qualificada, a greve dos bancários teve duração de 23 dias e atingiu 46,1% das 20.073 instituições financeiras do País.

Diferentemente do registrado na inflação da década de 90, o cenário de crescimento econômico dos 2000, na avaliação de Juvandia, foi favorável aos trabalhadores. O “Boletim de Subsídios à Negociação Coletiva dos Bancários”, divulgado pelo Dieese em setembro de 2011, mostra que o ativo total dos seis maiores bancos cresceu de forma muito significativa em 2010. Em comparação com o ano anterior, os ativos das seis maiores *holdings* financeiras evoluíram 19,43%, o que permitiu um montante de mais de R\$ 508 bilhões. Só o Bradesco e o Itaú tiveram aumento de 25,93% e 24,14%, respectivamente, exemplifica o relatório.

Em 2011, os ativos dos bancos continuaram a crescer de forma robusta, de acordo com o boletim divulgado pelo Dieese para servir de base para as negociações coletivas do setor. O acumulado das

seis maiores instituições alcançou o montante de R\$ 3,4 trilhões, o que representa crescimento de 20,5% em relação ao primeiro trimestre de 2010 e 9,2% na comparação com o final de 2010.

Na contramão do crescimento, o total de funcionários nos bancos teve alta de apenas 1,37% no primeiro semestre de 2011, totalizando 466 mil postos de trabalho, segundo levantamento do Dieese. O índice baixo foi impulsionado pelo Itaú e pelo Santander, os quais, devido às fusões citadas acima, tiveram redução no quadro funcional de -0,46% e -1,92%, respectivamente. Já a remuneração média do setor ficou em R\$ 4.435,41, tendo uma leve recuperação após uma década de estagnação.

Segundo Juvandia, essa realidade antagônica em que os bancos crescem e os postos de trabalho e os salários não aumentam de forma proporcional é tema constante das negociações coletivas dos bancários. “Diante da realidade financeira dos bancos, não nos foi dada outra opção a não ser iniciar uma greve.” (MOREIRA, 2011)

Os salários da categoria, segundo Apostólico, da Febraban, são altos e têm aumento ainda maior com a distribuição dos lucros oferecida pelos bancos. Em 2011, contudo, o reajuste foi menor porque as instituições financeiras disseram não estar preparadas para arcar com folhas de pagamentos maiores. Na mesa de negociação de 2011, completa, a maior dificuldade foi argumentar e apresentar as dificuldades financeiras dos bancos aos representantes dos trabalhadores.

O aumento nas negociações não tinha como ser maior em 2011 porque os bancos não estão preparados para lidar com a inflação e, muito menos, com um aumento salarial muito acima dela. Os bancários entendem que a lucratividade dos bancos vem logo após a inflação e a realidade é exatamente a oposta, o que dificulta o aumento de gastos das empresas. (APOSTÓLICO, 2011).

Os dados, contudo, vão contra os argumentos da Febraban. No primeiro semestre de 2011, em relação ao

mesmo período de 2010, o aumento do lucro líquido dos cinco maiores bancos do Brasil foi de 19,63% (veja Tabela 1).

Tabela 1 - Lucro Líquido dos Cinco Maiores Bancos – Junho de 2010 e 2011

Banco	Junho		Variação	
	2010	2011	Absoluta	Percentual
BB	5.076.256	6.289.715	1.213.459	23,90%
CEF	1.667.684	2.274.308	606.624	36,38%
Bradesco	4.508.024	5.487.428	979.404	21,73%
Itaú Unibanco	6.399.142	7.132.508	733.366	11,46%
Santander (IFRS)	3.529.251	4.153.914	624.663	17,70%
Total	21.180.357	25.337.873	4.157.516	19,63%

Fonte: Demonstrações contábeis dos bancos.

Elaboração: DIEESE. Rede Bancários.

Com base nessas informações, os sindicatos dos trabalhadores argumentaram e relutaram pelo reajuste salarial acima da inflação e prosseguiram com a greve após várias propostas rejeitadas – apesar das reclamações dos consumidores e do agito da imprensa em relação aos prejuízos da paralisação.

6 Os Resultados da Greve

Após 23 dias de greve, os bancários conquistaram não só o aumento salarial de 1,5% acima da inflação, como também um pacote maior de benefícios e a promessa de um diálogo mais transparente e aberto entre empregador e funcionário.

Para Juvandia, do Sindicato dos Bancários, as negociações coletivas de 2011 foram marcadas pelo ganho em pacote de benefícios, uma vez que o reajuste salarial foi inferior ao dos anos anteriores. Entre os benefícios conquistados está o aumento da parcela fixa da taxa de participação de lucros, que foi de R\$ 1.100 para R\$ 1.400.

Não obstante, houve negociação também para aproximar e aprimorar a relação entre profissionais e empregadores, principalmente em relação ao respeito

e à segurança dos profissionais no ambiente de trabalho. Só este ano, contabiliza Juvandia, 40 bancários morreram vítimas de assalto ou brigas nas agências.

A segurança oferecida aos trabalhadores também fez parte das negociações e, provavelmente, foi um dos temas mais importantes para os profissionais e mais exigidos pelos nossos representantes. Antes de dinheiro, queremos ter a tranquilidade de trabalhar com segurança. (MOREIRA, 2011)

Também esteve no cenário das negociações o combate ao assédio moral. Levantamento realizado com 27.644 trabalhadores em 2011 pela Contraf aponta que 66% deles já sofreram algum tipo de assédio moral. Na capital paulista e em Osasco, o índice foi de 42%.

Entre as decisões aprovadas durante a negociação coletiva estão: a criação de um canal de comunicação sigiloso entre profissionais e sindicato dos trabalhadores e o maior controle dos bancos em relação à qualidade de vida dos seus profissionais.

Para Apostólico, da Febraban, 2011 foi um ano excepcional no que diz respeito aos “ganhos não financeiros” dos trabalhadores. Diferentemente das negociações coletivas anteriores, a inflação resultou em aumento salarial menor, mas fa-

voreceu acordos com o objetivo de melhorar a qualidade de vida dos profissionais.

Os benefícios foram bem fortes em um cenário em que reajuste salarial não pôde ser o centro das atenções. (APOSTÓLICO, 2011)

Segundo o economista Wilson Amorim (2011), em fases conturbadas, como a crise inflacionária vivenciada em 2011, os trabalhadores buscam outras formas de ganhos, como benefícios trabalhistas, para contrabalancear o reajuste salarial – geralmente comprometido pela inflação.

No caso específico de 2011, houve uma dicotomia entre crescimento econômico e inflação, o que resultou em ganhos salariais (ainda que menores) e, ao mesmo tempo, de benefícios. O poder de barganha dos profissionais foi de fato afetado pelo aumento de preços, argumenta, mas não como na década de 90, quando o Brasil vivenciou uma verdadeira recessão.

Segundo os sindicatos dos trabalhadores e patronais, os ganhos conquistados em 2011 servirão como reserva para 2012 – ano em que a expectativa é de redução de crescimento e crise econômica no Brasil, em decorrência dos respingos da crise financeira da Europa e dos EUA.

7 Conclusão

Diante da dicotomia entre inflação e crescimento econômico, a campanha de negociação coletiva do setor bancário, com o mote **“Bancário não é máquina e cliente não é bobo”**, teve resultado satisfatório para os profissionais e destacou-se pelos ganhos em benefícios. Em contraposição, acendeu sinal de alerta ao sindicato dos trabalhadores, uma vez que o aumento salarial de 9%, com ganho real de 1,5%, foi inferior ao conquistado pela entidade nos últimos anos.

O aumento do pacote de benefícios, principalmente da taxa fixa da participação de lucros, e a criação de projetos de promoção à qualidade de vida dos bancários, contudo, foram conquistas bem recebidas pelos profissionais, fazendo com que o sindicato dos trabalhadores ganhasse força e fosse ovacionado pelos bancários.

Com poder de barganha suficiente para deflagrar uma greve e mantê-la por 23 dias, os bancários apoderaram-se não só de um reajuste salarial, mas da “promessa” de efetivação de programas que visam à manutenção do respeito e da qualidade de vida dos profissionais. Pela primeira vez na campanha dos bancários, segundo a Contraf (Confederação Nacional dos Trabalhadores do Ramo Financeiro), o assédio moral e a falta de seguran-

ça nas agências foram temas discutidos na mesa de negociação. Foi a primeira vez também que providências foram, de fato, tomadas em conjunto com o sindicato patronal – como a criação de um canal sigiloso de denúncias de agressores.

Em comparação com as negociações coletivas realizadas na década de 90, a campanha de 2011 teve resultado incalculavelmente superior. Os motivos, segundo os sindicatos dos bancários e dos banqueiros, foram: economia brasileira em ascensão (ainda que de forma desacelerada) e mercado de trabalho em franca expansão apesar da falta de profissionais qualificados.

De acordo com o negociador dos bancos Magnus Apostólico, diretor de relações de trabalho da Febraban, cobrir a inflação, por si só, deve ser motivo de comemoração, uma vez que os gastos das instituições bancárias, como os de qualquer empresa, acentuam-se de forma exponencial. Contudo, esse cenário, pondera, não ocorreu na última negociação de 2011.

Naquela época, a economia estava muito ruim e a inflação, muito alta. A soma desses fatores resultou em uma perda salarial muito bruta. Quanto maior for a inflação, maiores os custos empresariais. Algumas empresas podem ganhar mais, mas a maioria acaba perdendo. (APOSTÓLICO, 2011).

As vantagens competitivas proporcionadas pelo crescimento econômico de 2011, contudo, não facilitaram as negociações, como pôde ser visto pelo tempo de greve e dificuldade de chegar a um acordo entre as partes. Para “nadar contra a maré dos trabalhadores”, o sindicato patronal utilizou a inflação como argumento para criar uma resistência maior e mais justificável às exigências dos profissionais.

Por fim, com a luta grevista e com a inovação na pauta de negociações, o sindicato em 2011, diferentemente da década de 90, trouxe conquistas significativas para os bancários. Com isso, a entidade deixa 2011 com mais força entre os trabalhadores e com maior poder de negociação para contornar as dificuldades do próximo ano, marcado pela crise financeira internacional e desaceleração do crescimento econômico no Brasil.

Referências

- AMORIM, Wilson Aparecido Costa de. Economista da Universidade de São Paulo (USP). *Entrevista*. set. 2011 .
- _____. Negociações coletivas: a hora dos aumentos reais?. *Informações Fipe* (on-line), n. 361, p. 32-37, 2010.
- APOSTÓLICO, Magnus. Diretor de relações de trabalho da Febraban. *Entrevista*. nov. 2011.
- BANCO CENTRAL. *Nota à imprensa - 156ª reunião*. 2011. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?NOTACOPOM156>>.
- BARROS, Marcel. Secretário-geral da CONTRAF. *Entrevista*. nov. 2011.
- CNI. *Informe Conjuntural*. n.01. Ano 27. p.1, Janeiro/ Março de 2011. Disponível em: <<http://www.cni.org.br/portal/data/files/FF8080812F556227012F597591597E5B/Informe%20Conjuntural%20jan-mar%202011.pdf>>.
- COMUNE, Antonio Evaldo. Inflação de 2011: real perigo para a economia brasileira? *Informações Fipe*, n. 368, p. 3-4, 2011.
- DANA, Samy. Economista da Fundação Getúlio Vargas (FGV). *Entrevista*. nov. 2011.
- DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. *Balço das negociações dos reajustes salariais em 2010*. São Paulo: DIEESE, 2011.
- _____. *Boletim de subsídios à negociação coletiva dos bancários*. São Paulo: DIEESE, 2011.
- GONÇALVES, Carlos Eduardo Soares. *Inflação: o mercado não está um pouco pessimista demais?* USP, 2011. Disponível em: <<http://www.fea.usp.br/noticias.php?i=683>>.
- MANTEGA, Guido. *Jornal Correio do Brasil*. 15 jan. 2011. Disponível em: <<http://correiodobrasil.com.br/alimentos-elevarao-inflacao-em-2011/204130/>>.
- MOREIRA, Juvandia. Presidente do Sindicato dos Bancários e Financiários de São Paulo, Osasco e Região. *Entrevista*. nov. 2011.
- NOGUEIRA, A.J.F.M. *Transformações organizacionais e trabalho no setor financeiro*. ANPOCS, 2011.

(* Professor Doutor da FEA-USP e professor titular da FEA-PUCSP.

(E-mail: ajfranca@usp.br).

(**) Especialista em Relações de Trabalho - COGAE-PUCSP e jornalista.

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

Colcha De Retalhos: Opiniões Sobre a Ciência da História

IRACI DEL NERO DA COSTA^(*)

1 Uma Primeira Aproximação: Sobre o caráter “Revolucionário” da Ciência da História

Num primeiro momento, a história visou a *fixar* o passado; a este respeito as palavras de Heródoto ao justificar seu trabalho seminal são paradigmáticas. No início de sua obra ele afirma ter-se proposto a evitar que os vestígios das ações praticadas pelos homens se apagassem com o tempo e que as grandes e maravilhosas façanhas realizadas tanto pelos gregos como pelos bárbaros permanecessem ignoradas, especialmente as causas que os levaram a fazer guerra uns aos outros.

Numa segunda quadra, os historiadores passaram a ordenar, concatenar e tentar explicar os fatos do passado, buscando, ademais, determinar as leis gerais sobre o evoluir da história humana. O conhecimento assim produzido culminou, num terceiro lapso, na obra de Hegel e, particularmente, na de Marx. A contar destes dois autores, a história da humanidade passou a ser vista como um caminhar da “necessidade” para a “liberdade”; vislumbrou-se, assim, o fim da história “natural” do homem. A partir

de tais estudos o futuro pôde passar a ser pensado como uma construção conscientemente dirigida pelo espírito humano. Vale dizer, anuncia-se que o homem pode deixar de ser conduzido por “leis cegas” da natureza para tornar-se senhor consciente de seu futuro.

Com os escritos de Hegel e Marx, a história como ciência, a nosso juízo, viu-se superada, pois já teria cumprido seu papel ativo no sentido do estabelecimento de uma visão teórica na qual se insere a perspectiva de um futuro a ser “posto”, conscientemente, pelo homem.

Tem início, pois, um quarto momento: o conhecimento histórico supera seu papel *revolucionário* ou *produtivo* e assume o que tenho chamado de caráter “construtivo”, “formativo” ou “constitutivo” de cidadãos abertos ao novo, às mudanças, à diversidade e aptos a perseguir, com base na democracia, a instituição de um mundo dominado pela liberdade, pela fraternidade e pela igualdade. O papel – ou o caráter – “revolucionário” da ciência da História viu-se, pois, superado; agora ela atua no sentido da formação de homens capazes de

lutar por uma nova forma de sociabilidade.

2 Contemplando a História de uma Perspectiva Histórica

Pode-se advogar ser a curiosidade um elemento do perfil humano o qual foi selecionado no processo evolutivo das espécies. Os avanços e conquistas devidos à curiosidade são óbvios o bastante para dispensar qualquer comentário adicional.

Presente em nossa conformação mental, tal predicado pode dirigir-se aos mais variados objetos; alguns deles serão “úteis” e “produtivos”, já outros, por seu turno, embora possam ser tomados como “construtivos”, não guardam maior afinidade com o mundo da produção de bens materiais ou com as atividades enquadráveis como serviços indispensáveis ao bem-estar material ou espiritual dos seres humanos. Nesse sentido, tais objetos podem ser vistos como “fúteis”; nesse caso a “curiosidade” dobra-se sobre si mesma e o resultado de tal processo é o exercício da “curiosidade pela curiosidade”.

Segundo penso, vastas áreas do conhecimento histórico, depois

das formulações de Hegel e de Marx, tornaram-se um objeto com este último caráter; trata-se, na verdade, de um mero *hobby*; vale dizer, é tão útil e essencial como um *hobby* e, como tal, pode ser definido, igualmente, como algo supérfluo e acessório. Avançando nesse caminho da superfluidade à qual podem ser associadas muitas áreas concernentes ao estudo do passado, podemos nos permitir tomá-las como formas ingênuas de “voyeurismo”.

Como já assinalei algures, o papel ativo do conhecimento histórico como elemento indispensável à compreensão da vida social da humanidade de sorte a lançar luz sobre a necessidade e a possibilidade de revolucioná-la encerra-se com a obra de Marx, a qual propõe a superação da história “natural” do homem; caso tal superação venha efetivamente a ser estabelecida, a história da humanidade ver-se-á colocada em novo plano, pois terá de ser vista como história posta conscientemente pelo homem e não mais como decorrência de forças externas à nossa consciência.

A nosso ver, o papel crucial desempenhado pela ciência da História na elaboração da visão de mundo formulada por Marx pode ser utilizado para compreendermos as palavras pejorativas deitadas por Hegel: “Lo histórico, es decir, lo pasado, como tal, ya no es, está muerto. La tendencia histórica abstracta a ocuparse con cosas

muertas se ha propagado muchísimo en la época moderna. Tiente que estar muerto el corazón, cuando se quiere encontrar satisfacción en ocuparse con lo muerto y con los cadáveres. El espíritu de la verdad y de la vida vive solamente en lo que es (...) la posesión de los conocimientos simplemente históricos es como la posesión legal de cosas que no sirven para nada.” (HEGEL, J.G.F. *Historia de la filosofía*. Argentina: Ed. Aguilar, 1971, p. 88).

Da perspectiva que nos foi aberta pela aludida visão de mundo, é possível afirmar não ser a ciência da História, após superada, uma produtora de “corações mortos”, mas sim, que passou a ocupar uma nova função com respeito à formação do homem; assume o conhecimento histórico, assim, o que tenho chamado de caráter ou papel “construtivo” no processo continuado de refinamento do espírito das novas gerações.

3 Sobre o Caráter “Construtivo” da História

O papel construtivo da ciência da História – e, em termos mais genéricos, dos estudos votados ao passado da humanidade – é, sobretudo, civilizatório, forjador da cidadania, vale dizer, de espíritos abertos para mudanças e respeitadores da diversidade. A exposição do homem ao conhecimento do passado, por via de regra, habilita-o superiormente para a vivência

democrática, pois tal experiência alarga seu horizonte cultural, o põe em contato com os múltiplos caminhos percorridos pela espécie humana, evidencia a multifacetada riqueza das diferentes culturas que empolgaram, em distintos momentos, os mais variados povos e lhe proporciona os elementos indispensáveis para que lhe seja possível formular sua própria opinião com respeito às bases sobre as quais se assentam sua formação e sua particular visão de mundo; permitindo-lhe, ademais, definir suas relações com seu meio, sua geração e todos os demais humanos.

Como avançado, o caráter do saber histórico é essencialmente “construtivo” ou “formativo” e não “produtivo”; como sabido, esta última função é integrada à formação do indivíduo mediante o domínio de outros ramos do conhecimento. Destarte, enquanto a História contribui para a “construção” do cidadão consciente, livre e capaz de pensar autonomamente, outros campos do saber atuam de sorte a capacitar as pessoas para a vida produtiva, para a elaboração de bens e serviços, daí o caráter aqui chamado de “produtivo” de tais áreas das ciências e das técnicas.

Ao lado da História alinha-se, por exemplo, a Filosofia, a qual, como aquela, só desempenha, mediatamente, uma função “produtiva”, pois também se distingue por seu papel eminentemente “construti-

vo” ou “formativo”, se se desejar empregar uma expressão paralela.

4 À Moda de Alberto Caeiro

Este texto restaria incompleto se não enfatizássemos um importante aspecto do conhecimento histórico que não ficou devidamente explicitado nas ponderações expendidas acima.

A meu ver é preciso atentar para o papel instrumental que o conhecimento histórico, e as ciências sociais em geral, estão chamados a desempenhar na formulação de projetos políticos destinados a conduzir a ação das pessoas que pretendam promover a superação das condições imperantes em dado momento ou sociedade e a lutar pelo estabelecimento de um novo tipo de sociabilidade. Neste caso, o conhecimento histórico não pode ser tido como o exercício de um *hobby*, pois recupera seu papel ativo (instrumental como avançado acima) no sentido de fornecer elementos indispensáveis à superação do *statu quo*.

Em tal circunstância, evidentemente, a História, como campo do saber, não se fecha em si mesma, pois se vincula imediatamente às demais ciências sociais e, sobretudo, à ação política; trata-se, como visto, de um saber dirigido imediatamente à transformação das condições socioeconômicas e políticas dadas. Trata-se, ademais, de um conhecimento vinculado a condições concretas específicas de uma nação, um grupo de nações, ou de um particular momento da história da humanidade. Assim, por exemplo, seria muito estimulante considerar as obras mais expressivas de Caio Prado

Júnior e de Celso Furtado à luz dessas afirmativas. Para alguns, eles estariam, tão só, a escrever particulares “histórias” do Brasil; não obstante tais opiniões, creio que essas obras vão muito além do “fazer história”, pois definem-se como verdadeiros programas de ação votados às mudanças que esses autores julgavam necessárias para o estabelecimento, no Brasil, de uma sociedade menos excludente e mais democrática.

Tal raciocínio pode nos levar ao reconhecimento de distintos “níveis” ou planos do conhecimento histórico. Um primeiro, mais geral, que teria servido às formulações de Hegel e, sobretudo, às de Marx. Um segundo, preso a condições concretas, próprio à formulação de programas de ação política. E, por fim, um terceiro; esse sim, dominado pela curiosidade difusa sobre o passado, plano este assimilável ao exercício de um *hobby* cujos resultados cumpririam as funções “construtivas” ou “formativas” advogadas nos tópicos iniciais deste texto.

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

No Ritmo do Capital (Parte 2)

JOSÉ PAULO GUEDES PINTO (*)

1 Introdução

O objetivo deste artigo é apresentar os principais resultados da pesquisa realizada na tese de doutorado do autor (PINTO, 2011). Neste segundo artigo, de um total de três, procurar-se-á descrever como a indústria fonográfica vem sofrendo os efeitos da emergência das novas tecnologias da informação de comunicação do ponto de vista do capital. Através de evidências empíricas, ir-se-á demonstrar como as discontinuidades presentes na indústria cultural, principalmente as que emergiram no século 21, mudaram de uma vez por todas os modelos de negócios tradicionais do grande capital da indústria fonográfica e as formas pelas quais este capital vem submetendo o trabalho.

Um dos objetivos da tese foi procurar apresentar a indústria da música e, mais especificamente, o desenvolvimento da indústria fonográfica, como um caso de uma indústria que já possuía, desde o seu início, no século 19, certas características materiais que serão típicas das empresas pós-grande industriais.

As empresas pós-grande industriais seriam de dois tipos. O primeiro seria um modelo limite de empreendimento capitalista que concentra apenas atividades financeiras e atividades de pesquisa e de criação de bens culturais, científicos e tecnológicos cujos ativos consistem apenas em dinheiro, títulos públicos e privados, ações, assim como direitos de propriedade intelectual. “Rigorosamente, essa empresa não produz e não vende diretamente mercadorias de modo ordinário: ela comercializa o direito de acesso às suas patentes, direitos autorais, marcas, projetos e processos de produtos, etc., que não são mais do que mercadorias que funcionam como capital” (PRADO, 2005, p. 108-109). E um segundo tipo de empresa, a qual teria ainda o objetivo de produzir e vender mercadorias, mas que fica apenas com os trabalhos típicos pós-grande industriais (os quais têm por base o intelecto geral) e que procura transferir para empresas menores, com pouco poder de barganha, as operações tipicamente industriais, “de tal modo a deslocar para uma posição subalterna todas as atividades que ainda se baseiam no roubo do tempo de trabalho” (PRADO, 2005, p.110).

Longe de ser um objeto trivial, a música, por conta do seu processo de produção, sempre apresentou muitas dificuldades para sua apropriação na forma capitalista. Desde as canções cantadas no chuveiro até as das torcidas organizadas, passando por aquelas entoadas nas igrejas, pelas aulas particulares de guitarra, pelas bandas de garagem ou pelas orquestras sinfônicas etc., a música, antes de ser uma atividade específica do modo de produção capitalista — e antes mesmo da consolidação do capitalismo —, sempre foi uma prática humana universal.

Apesar de a indústria ter um importante papel na produção da cultura e da música, ela, no limite, não a controla. A cultura da música popular é algo fluido e de difícil apropriação e, por conta disso, a indústria da música, mais especificamente a indústria fonográfica, tem de, a rigor, responder constantemente às mudanças que ocorrem no seu seio.

Esse duplo caráter da produção de música implica que a linha divisória que separa a música que fazemos para nós mesmos da música que vamos comprar no mercado é muito mais estreita e sutil do que

gostaria a indústria da música. Assim, essa dificuldade que a indústria encontra para privatizar ou individualizar a música, para vendê-la como uma mercadoria comum, dá-se porque a música nunca deixou de ser a expressão de uma cultura que se desenvolve eminentemente no plano coletivo. Mesmo a compra de um CD, de um ingresso para um show ou de um arquivo de MP3, por mais que pareçam atos individuais, podem ser encarados como a porta de entrada para um mundo eminentemente coletivo.

Longe de ser um corpo estranho, a indústria da música se insere, portanto, nesse contexto cultural, amplo, coletivo, volúvel e descentralizado. De fato, privatizar e fazer os outros consumirem a cultura não é fácil. Assim como o conhecimento, a música, por sempre ter dependido, em última instância, do trabalho criativo e intelectual que se objetiva nas composições, arranjos e execuções, já é desde muito tempo atrás uma produção *sui generis*.

2 Música: Fácil de criar, Difícil de se Apropriar

Após a indústria fonográfica ter passado por uma severa crise no final dos anos 1970 por conta da crise econômica mundial, da sua estrutura vertical cara e ineficiente e do aparecimento do cassete (que

possibilitou o espraiamento de cópias não autorizadas), o surgimento da tecnologia digital acabou por se tornar a “salvação” da indústria fonográfica nos anos 1980, pois possibilitou um aprofundamento da exploração do trabalho pelo capital ao possibilitar a terceirização de parte da produção, agora mais barata, para setores independentes, e a flexibilização da produção musical do ponto de vista estético, dando maior fluidez para a incorporação de diversos segmentos (outrora independentes) na cadeia principal de produção, divulgação e distribuição de música gravada.¹

Foi nos anos 1990, e igualmente em razão da emergência de novas tecnologias digitais, que a indústria viu surgir seus primeiros circuitos autônomos independentes mais fortes, ao mesmo tempo em que conhecia o seu auge econômico mais recente, explicado, em grande medida, pela substituição dos formatos físicos dos suportes (do *long-play* pelo *compact disc*). Não por acaso, em 1996, apenas as *majors* (ou seja, as principais gravadoras em âmbito mundial) faturaram 39 bilhões de dólares, um recorde de faturamento que nunca mais foi superado mesmo em termos absolutos.

Porém, a mesma tecnologia que possibilitou esse auge econômico trouxe consigo a negação do modelo em que a indústria fonográfica se baseava. Em outras palavras,

as inovações relativas à tecnologia digital e as mudanças subsequentes nos modos de produção, distribuição e divulgação de música acabariam por levar as grandes gravadoras à crise mais profunda da sua história no começo dos anos 2000. Mas também, como se procurará mostrar, à sua mais completa reestruturação a partir da segunda metade da década.

A inovação tecnológica que levou à grande crise da indústria esteve, porém, menos ligada às tecnologias digitais de produção e gravação de música que às formas de *distribuição* das mercadorias para os consumidores (no caso, a distribuição dos suportes físicos e digitais). Do modelo aberto de produção, generalizado mundialmente nos anos 1990, passou-se ao modelo “involuntariamente aberto” de distribuição.

Nesse sentido, a década de 2000 foi marcada, de um lado, pelo extremo barateamento e aumento de eficiência técnica dos gravadores de CD, o que ampliou significativamente as possibilidades de fabricação de cópias caseiras ou semi-industriais — ou seja, feitas pela chamada “indústria pirata” —, e, de outro, pela popularização do formato MP3, que ampliou a possibilidade de distribuição digital gratuita de arquivos de música em massa sem a necessidade da utilização de um suporte material (além da própria rede, por exemplo). Esse duplo pro-

cesso pode ser lido como a causa da grande crise da indústria da música.

Programas como o *Napster*², no entanto, não teriam grande importância sem a ampliação do acesso à rede mundial de computadores — que se deu por conta da expansão e do aumento da velocidade das conexões, da redução do custo dos hardwares necessários ao acesso e de outros avanços tecnológicos relacionados às novas tecnologias de informação e comunicação em geral —, um fator fundamental para permitir que a música se libertasse definitivamente do suporte físico tradicional que a continha. A digitalização da música somada ao espalhamento da rede possibilitavam que cópias fossem feitas em massa praticamente a um custo nulo em quase todos os cantos do planeta.

Já no início deste século, apesar de os meios de comunicação mais universais ainda serem o rádio e a televisão, o acesso à internet — mesmo com penetração limitada —, vinha crescendo a taxas exponenciais em todo o mundo (ou pelo menos nos países mais desenvolvidos). No Brasil, em 2010, segundo dados do Ibope e do Censo, 41% dos brasileiros já possuíam computador em casa e pelo menos 28% dos brasileiros já tinham acesso à banda larga.

Se por um lado, o advento do CD gravável — assim como já acontecera com o cassete — estimulou a

cópia não autorizada industrial, a chamada “pirataria”, o advento do MP3 e seus respectivos softwares e aparelhos reprodutores estimularam a cópia não autorizada “caseira”, ou seja, entre usuários de internet que podiam, com extrema facilidade, acessar e realizar cópias gratuitas de música.

Assim, o problema que essa nova tecnologia trouxe é o fato de que, cada vez que uma música produzida pela indústria (num sentido amplo) era distribuída na rede (de forma gratuita ou mesmo paga), isso representava, e ainda representa, uma perda potencial de capital. O formato digital, somado ao desenvolvimento da internet, coloca para a indústria, portanto, um problema típico da era pós-grande industrial. Como seria possível, agora, “ganhar dinheiro”, se o que se produz tem um custo de reprodução praticamente nulo e pode ser apropriado direta e gratuitamente por uma massa de consumidores potenciais?

3 Primeiras Respostas da Indústria: Repressão, Intermediação e Concentração

Sejam as perseguições legais, civil e criminal, primeiramente contra os provedores de serviços de compartilhamento de arquivos P2P e software, e depois contra usuários que compartilham arquivos, além disso, a indústria aplicou medidas técnicas de proteção; sejam as cha-

mas campanhas educacionais para consumidores do tipo “Piratas são Criminosos”, a resposta da indústria, em um primeiro momento, foi pouco efetiva. “No âmbito internacional a indústria promoveu esforços para aumentar a estrutura internacional de repressão e para forçar acordos multilaterais e bilaterais e chamados para legislações mais fortes com o sentido de proteger a propriedade intelectual.” (GRASSMUCK, 2010, p. 3)

Assim como as obras lítero-musicais (as partituras), as interpretações (sejam elas registradas em discos ou arquivos digitais) sempre foram protegidas por direitos de propriedade intelectual, que estabelecem a distinção jurídica entre cópias legais e ilegais. Com base nisso, a indústria, apoiada pelos países mais desenvolvidos do ocidente,³ em especial os EUA, procurou rapidamente impor legislações restritivas à distribuição gratuita, prender usuários (para servir de exemplo e atemorizar) e desenvolver travas tecnológicas⁴ para arquivos, suportes e dispositivos reprodutores. Esse movimento era expressão típica do poder social de empresas que agora operavam através de uma lógica pós-grande industrial, como se verá com mais detalhes no terceiro artigo da série.

Por outro lado, ao mesmo tempo em que reprimia, a indústria tentava se colocar novamente como intermediária entre o produtor, o fonograma e o consumidor de

música, processando e cobrando *royalties* dos mantenedores de programas de compartilhamento de música, outrora gratuitos, e com isso forçando-os a tornarem-se pagos — como ocorreu com o Napster, por exemplo. Essa estratégia, porém, foi malsucedida, ao menos em seu início.

Além dessas duas estratégias mais gerais (repressão e incorporação do novo mercado *on-line*), o grande capital fonográfico, seguindo a tendência das décadas anteriores, procurou se concentrar em poucas empresas. Entretanto, a fusão e a consequente concentração de capital não aconteceu apenas entre empresas do ramo da música, mas envolveu diversos setores afins, do entretenimento às telecomunicações.⁵

O grupo Warner (antigo dono da gravadora Warner Music), por exemplo, sentindo o primeiro baque econômico já no ano 2000, iniciava seu processo de fusão com a America Online (ou AOL, provedor de internet líder à época), que resultaria numa das maiores empresas da história do setor de telecomunicações e entretenimento, a AOL Time Warner. Outro exemplo da recente concentração de capital no setor foi a fusão entre o grupo Universal Music (que já era o resultado da reunião entre os selos PolyGram e MCA) e o grupo Vivendi (francês, do setor de entretenimento), cujo processo também se iniciou em 2000 e foi concluído em 2002.

O resultado dessas três estratégias (repressão, incorporação do novo mercado *on-line* e concentração de capital) pode ser verificado nos números. Passada uma década do século 21, já é possível fazer uma avaliação quantitativa mais profunda do que se passou na história da indústria fonográfica no mundo e no Brasil.

Quando se observam os dados mais recentes da indústria, a primeira constatação é que a estratégia de tentar impedir a apropriação gratuita dos bens musicais está sendo um enorme fracasso do ponto de vista econômico.

Percebe-se claramente que a parcela do mercado mundial de música correspondente às *majors* possui uma forte tendência declinante, principalmente nos anos mais recentes. Embora evidências apontem que, no longo prazo, esse tipo de indústria é normalmente afetado por ciclos econômicos, com períodos de concentração e desconcentração, parece que essa retração de, entre 2004 e 2010, 31% em relação aos valores nominais arrecadados pelas grandes gravadoras, não possui precedentes históricos. Sobretudo porque aconteceu em meio a um período de forte crescimento do Produto Interno Bruto Mundial (em termos nominais, o PIB mundial cresceu 38,1% no mesmo período segundo os dados do Banco Mundial).

No Brasil, por exemplo, o declínio do mercado das *majors* foi ainda mais profundo que no resto do mercado mundial (este estimado em 30% ao longo da primeira década do século 21). Com base nos dados fornecidos pela Associação Brasileira dos Produtores de Discos (ABPD), é possível verificar que o mercado nacional das *majors* sofreu uma importante redução nas vendas dos formatos físicos entre 2000 e 2008 de quase 65%.

Observando os dados de uma perspectiva menos agregada, no entanto, é possível fazer um retrato menos homogêneo da situação das grandes gravadoras. Embora seus balanços anuais mostrem quedas tanto das receitas totais como das receitas operacionais (ou seja, excluídos os custos de produção — o que pode ser visto como uma aproximação do lucro líquido), é possível separar as grandes gravadoras em dois conjuntos.

De um lado, estão as gravadoras EMI Music e Warner Music, cujos balanços apontam para uma drástica queda tanto das receitas totais como das operacionais. Estas, quase sempre, negativas durante todo o período analisado. De outro lado estão as gravadoras Sony Music Entertainment e Universal Music, cujos balanços demonstram uma tendência não só de queda menos acentuada das receitas totais, mas até de um certo aumento das receitas operacionais; a Sony Music Entertainment tem o seu

melhor resultado operacional (nominal) dos últimos 15 anos não em 1996, ano do pico mundial da arrecadação das *majors*, mas em 2007. Os dados podem ser vistos na Tabela 1 a seguir:

Tabela 1 – Proxy para taxa de lucro líquido.

Ano	EMI	SONY	UNIVERSAL	WARNER
1995		8,40%		
1996		8,27%		
1997		8,13%		
1998		5,06%		
1999		4,17%		
2000		3,47%	21,03%	
2001		3,83%	12,31%	-34,92%
2002		-1,30%	9,72%	-36,28%
2003	22,62%	-1,34%	1,43%	-36,49%
2004	2,07%	1,41%	7,75%	-29,27%
2005	8,75%	5,06%	10,88%	-4,60%
2006	10,99%	8,85%	17,00%	1,74%
2007	-6,95%	18,92%	12,97%	-0,62%
2008	-15,03%	7,75%	13,55%	-1,58%
2009	0,45%	7,51%	8,16%	-3,05%
2010	7,91%			-4,57%

Fonte: EMI (2010), SONY (2010), WARNER (2010) e VIVENDI (2010) (elaboração própria)

É interessante notar que as duas gravadoras que apresentam maior dificuldade financeira são justamente as empresas que se especializaram no ramo fonográfico.⁶ Já as duas gravadoras do segundo grupo, mais bem-sucedidas financeiramente, são empresas pertencentes a grandes conglomerados do setor de entretenimento (Universal Vivendi) e de entretenimento e produção de equipamentos (Sony Entertainment).

Assim, apesar de o faturamento ter caído em geral, as que vêm obtendo maiores margens de lucro são aquelas empresas que pertencem a grandes conglomerados e que conseguiram transitar mais rapidamente para novos modelos de negócios, que, como será visto no próximo (e último) artigo da série, vêm se relacionando ao comércio intraempresas, a produção de conteúdo etc. Isso talvez possa ajudar a explicar a situação econômica diversa das grandes gravadoras.

Referências

GRASSMUCK, Volker. *Piracy Research Review*. São Paulo: GPOPAI-USP, 2010.

PINTO, José Paulo Guedes. *No ritmo do capital: indústria fonográfica e subsunção do trabalho criativo antes e depois do MP3*. Tese (Doutorado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, out. 2011.

PRADO, Eleutério F. S. *Desmedida do valor: crítica da pós-grande indústria*. São Paulo: Xamã, 2005.

- 1 É comum na literatura específica designar estas características como sendo típicas do modelo aberto de produção e desenvolvimento. Esse conceito, cunhado pelo sociólogo Paul Lopes em artigo de 1992, refere-se originalmente à estratégia de organização de mercado adotada pelas grandes gravadoras da indústria fonográfica estadunidense a partir dos anos 1960. Essa estratégia procurava incorporar ou distribuir as produções de selos independentes para garantir, em primeiro lugar, o monopólio da fase final do processo de produção e distribuição de música popular e em segundo lugar para “responder ao ‘imprevisível’ do mercado musical e assegurar que novos artistas e gêneros bem-sucedidos fossem rapidamente incorporados no mercado de música popular que a indústria controla de fato.
- 2 O Napster inaugurou o compartilhamento de arquivos “ponto-a-ponto”, forma descentralizada de distribuição de informações que prescindia de um servidor para hospedar o conteúdo. A partir desse tipo de distribuição, qualquer computador de um usuário doméstico, desde que ligado à rede, poderia hospedar e distribuir um determinado conteúdo ou dado (uma música, por exemplo).
- 3 Esses países são sede das grandes empresas, o que explica o envolvimento numa estratégia típica de capitalismo de Estado sob a forma neoliberal.
- 4 As travas tecnológicas, geralmente chamadas de Digital Rights Management (DRM) são códigos inscritos nos arquivos digitais (de música, por exemplo), nos suportes (como nos CDs) e nos reprodutores de música, que restringem os usos possíveis daquele material — por exemplo, impedindo (ou ao menos dificultando) que arquivos de música sejam transferidos entre diversos suportes, como de um computador para outro ou de um computador para um tocador de MP3.
- 5 É interessante notar que no Brasil, a gravadora Som Livre, do grupo Globo, considerada uma gravadora de nível *major* ao lado das quatro grandes multinacionais, já havia sido pioneira nesse sentido, integrando televisão, rádio e cinema com as atividades da gravadora e da editora de música.
- 6 A Warner Music, que foi incorporada pela AOL-Time Warner, já não faz parte deste conglomerado desde 2004. Como já foi dito, o grupo de investidores que a comprou não está ligado diretamente a nenhum grupo de comunicação ou entretenimento.

(*) Professor adjunto da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro e Doutor em Economia do Desenvolvimento, IPE-USP. (E-mail: ze.guedes@usp.br).

Investigando a Influência da Restrição Externa nas Transições do Mercado de Trabalho Brasileiro nos Anos 1980 e 1990

DANILO FREITAS RAMALHO DA SILVA (*)

O objetivo deste artigo é analisar o impacto da restrição externa imposta pela condição de equilíbrio do balanço de pagamentos na dinâmica do mercado de trabalho metropolitano brasileiro nos anos 1980 e 1990, mais especificamente na distribuição dos trabalhadores entre as situações de empregado formal, empregado informal, empregado por conta própria, desempregado e fora da PEA. Este artigo usou como medida de restrição externa a razão saldo em transações correntes/PIB. Foi usada como fonte de dados a Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE dos meses de janeiro de 1984 a dezembro de 2001, para as regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador e Recife. Foi construído um painel de dados que seguiu cada indivíduo entrevistado nas suas quatro primeiras entrevistas e na sua oitava entrevista. A partir desses dados, foi construída a variável de “situação do trabalhador”, que assumiu diferentes valores para: empregado formal, empregado informal, empregado por conta própria, desempregado e fora da PEA. Para efeito de controle, foram definidas as variáveis: “tempo na situação” (mais ou menos de três meses), “nível de escolaridade”

(menos de quatro anos de estudo, quatro a sete anos de estudo, oito a onze anos de estudo e mais de onze anos de estudo), “idade” e “região metropolitana”. A variável explicativa “Saldo em Transações Correntes/PIB” foi calculada através da média da razão entre o saldo em transações correntes e o PIB brasileiros entre um ano par e seu ano ímpar seguinte, a partir de dados do Banco Central do Brasil. O modelo econométrico usado neste trabalho para medir o impacto de cada variável na probabilidade de transição dos trabalhadores entre as cinco situações no mercado de trabalho foi o *logit multinomial*.

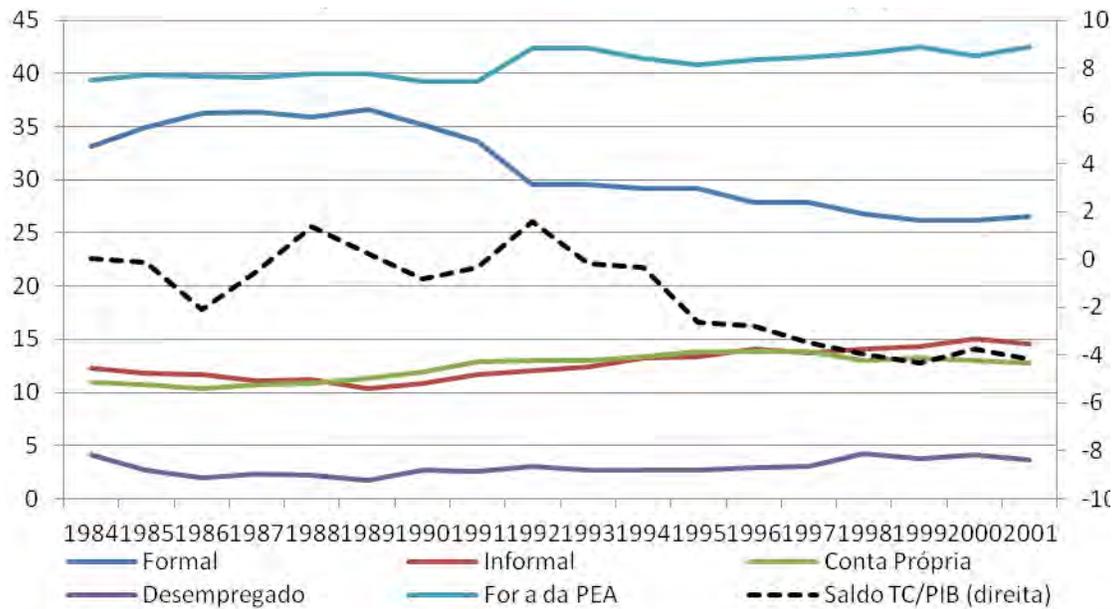
Analisando a Figura 1, percebe-se uma tendência de queda na parcela dos trabalhadores formais no início dos anos 1990 e um aumento da parcela dos trabalhadores informais, dos trabalhadores por conta própria, dos desempregados e dos inativos, a partir do mesmo período. A razão saldo em transações correntes/PIB se torna tipicamente negativa a partir de 1995. Especificamente a partir de 1996, constata-se uma maior correlação negativa entre a razão saldo em transações correntes/PIB e a taxa de desemprego e uma maior correlação positiva entre a razão saldo

em transações correntes/PIB e a taxa de emprego formal. Ou seja, no período em que a restrição externa se torna mais intensa e há sensível deterioração das contas externas brasileiras, há, também, aumento do desemprego e da saída de trabalhadores do emprego formal.

A Figura 2 nos mostra que a taxa de permanência no setor inicial dos trabalhadores desempregados aumentou sensivelmente a partir de 1996 e se manteve, daí em diante, acima de sua média histórica, assim como a taxa de permanência no setor inicial dos trabalhadores informais. A partir de 1996, observou-se a maior taxa de permanência na série para os trabalhadores por conta própria e também para os indivíduos fora da PEA. Por outro lado, a taxa de permanência do trabalhador formal, no mesmo período, foi a menor da série histórica.

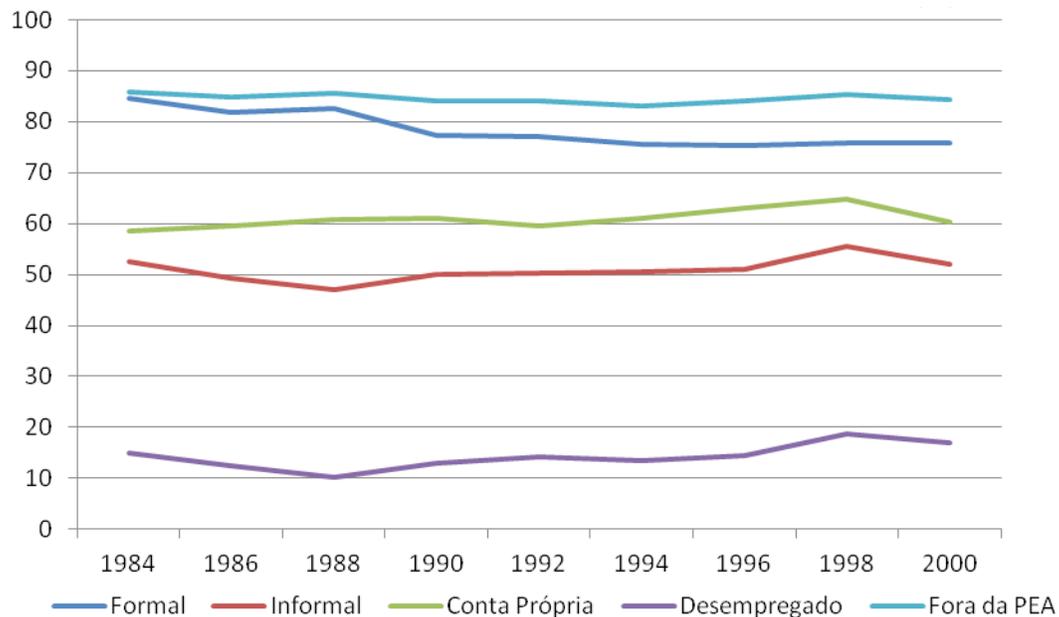
Podemos entender melhor essa dinâmica de transição ao analisarmos a Figura 3 e constatarmos que houve um aumento significativo na taxa de transição dos trabalhadores formais para fora da PEA e, principalmente, para o desemprego, a partir da transição entre 1996 e 1997.

Figura 1 – Evolução do Mercado de Trabalho 1984-2001 e Saldo TC/PIB (%)



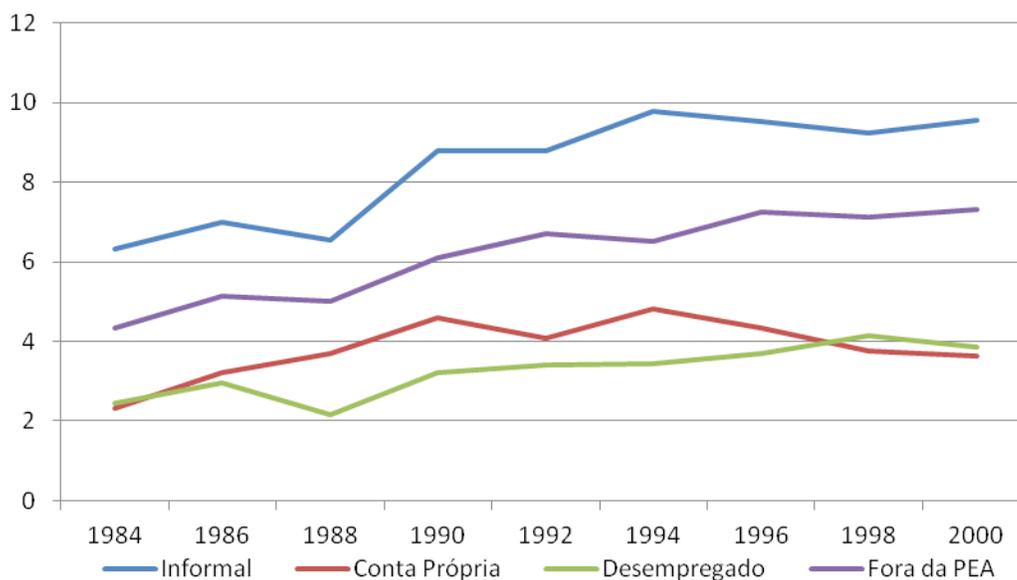
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME do IBGE.

Figura 2 – Taxa de Permanência no Setor Inicial 1984-2001 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME do IBGE.

Figura 3 – Transições a partir do Emprego Formal 1984-2001 (%)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da PME do IBGE.

De forma geral, podemos resumir as transições no mercado de trabalho metropolitano brasileiro nos anos 1980 e 1990 da seguinte forma: os trabalhadores formais foram os únicos que tiveram uma queda na taxa de permanência na sua situação durante todo o período. Tipicamente, os trabalhadores formais transitaram para empregos informais, para empregos por conta própria, para o desemprego e para fora da PEA. A partir de 1996, quando a restrição externa se torna mais intensa, aumenta a transição para o desemprego e au-

menta, também, a taxa de saída do emprego formal.

A Tabela 1 nos mostra os coeficientes da variável saldo TC/PIB nos modelos do tipo *logit multinomial* que estimam a probabilidade de um trabalhador da quarta entrevista ter mudado de situação na oitava entrevista.¹ O valor expresso na Tabela 1 nos permite analisar apenas a significância estatística dos coeficientes estimados. O impacto exato de cada variável na probabilidade de transição pode ser visto na Tabela 2, que reporta

os efeitos marginais do saldo TC/PIB a partir dos coeficientes estimados.

Observa-se na Tabela 1 que a variável “Saldo TC/PIB” é significativa para todos os modelos de transição, exceto na transição dos trabalhadores informais para o trabalho por conta própria e na transição destes para fora da PEA. Assim sendo, podemos dizer que essa é uma variável determinante na probabilidade de transição entre situações no mercado de trabalho durante os anos 1980 e 1990.

Tabela 1 – Coeficiente do Saldo TC/PIB nos Modelos de Transição

	Formal	Informal	Variável Dependente		
			C. Própria	Desemprego	Fora PEA
Coeficiente (Desvio Padrão)					
Formal		-5.899*** (0.473)	-4.449*** (0.682)	-12.03*** (0.722)	-8.469*** (0.543)
Informal	4.241*** (0.483)		-0.902 (0.667)	-10.78*** (1.108)	-2.672*** (0.630)
C. Própria	7.133*** (0.748)	-3.446*** (0.670)		-12.74*** (1.420)	0.382 (0.563)
Desemprego	16.28*** (1.186)	2.848** (1.345)	3.416** (1.477)		2.419* (1.250)
Fora PEA	4.181*** (0.569)	-3.833*** (0.553)	2.496*** (0.505)	-11.10*** (0.850)	

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

Na primeira linha da Tabela 2, percebe-se que variações negativas na razão saldo TC/PIB fazem com que aumentem as probabilidades de transição do trabalhador formal para fora da PEA, para o desemprego, para a informalidade e para o trabalho por conta própria. Em contrapartida, a mesma variação negativa da razão saldo TC/PIB diminui a probabilidade de permanência do trabalhador no setor formal. Podemos ver na segunda linha da Tabela 2 que apresenta os efeitos marginais do modelo de transição dos trabalhadores informais, que variações negativas na razão saldo em transações correntes/PIB também fazem com que suas probabilidades de transição para o desemprego e para fora da PEA au-

mentem, ao mesmo tempo em que diminui a probabilidade de transição para o emprego formal. As probabilidades de transição para o trabalho por conta própria e de permanência no emprego informal não são estatisticamente significantes. Já na terceira linha da Tabela 2, vemos que variações negativas na razão saldo em transações correntes/PIB são responsáveis pelo aumento das probabilidades de transição dos trabalhadores por conta própria para o desemprego e para o emprego informal e pela diminuição da probabilidade de transição para o emprego formal. Na quarta linha da Tabela 2, vemos que variações negativas na razão saldo em transações correntes/PIB fazem com que aumentem as pro-

babilidades de transição dos trabalhadores desempregados para fora da PEA, para o emprego informal, para o emprego por conta própria e para a própria permanência na situação de desemprego, enquanto diminui sua probabilidade de transição para o emprego formal. Finalmente, na quinta linha da Tabela 2 podemos observar que variações negativas na razão saldo em transações correntes/PIB são responsáveis pelos aumentos nas probabilidades de transição dos trabalhadores inativos para o emprego informal e para o desemprego, ao mesmo tempo que são responsáveis pela diminuição da probabilidade de transição para o emprego formal.

Tabela 2 – Efeito Marginal do Saldo TC/PIB nas Transições

	Formal	Informal	Conta Própria	Desemprego	Fora da PEA
Formal	1,1373	-0,3187	-0,1004	-0,3291	-0,3890
Informal	0,9273	-0,1344	-0,1121	-0,3538	-0,3270
Conta Própria	0,5801	-0,3541	-0,0315	-0,2535	0,0590
Desemprego	2,9396	-0,6492	-0,3938	-0,9957	-0,9009
Fora da PEA	0,1869	-0,1548	0,1304	-0,1798	0,0173

Nas Tabelas 3 e 4 podemos analisar os efeitos marginais do saldo em transações correntes/PIB calculados para as transições a partir do emprego e para as transições para o desemprego. Esses efeitos foram calculados separadamente para os períodos pré-1996 e pós-1996, quando a restrição externa se tornou mais intensa. Na Tabela 3, vemos que, de fato, a probabilidade de saída do trabalhador do emprego formal aumentou a partir de 1996, em comparação ao período

anterior. Ou seja, sua transição para outras situações no mercado de trabalho se tornou mais sensível aos movimentos da razão saldo em transações correntes/PIB. Na Tabela 4, podemos observar que a probabilidade de transição dos trabalhadores para o desemprego também aumentou a partir de 1996, em comparação ao período anterior, fazendo com que essa transição específica se tornasse mais sensível aos movimentos da razão saldo em transações correntes/PIB.

Tabela 3 – Efeitos Marginais (dy/dx) para Transições a partir da Formalidade

	Formal	Informal	Conta Própria	Desemprego	Fora da PEA
Antes de 1996	1,09	-0,31	-0,10	-0,31	-0,37
A partir de 1996	1,27	-0,34	-0,10	-0,39	-0,44

Tabela 4 – Efeitos Marginais (dy/dx) de Transições para o Desemprego

	Formal	Informal	Conta Própria	Desemprego	Fora da PEA
Antes de 1996	-0,31	-0,32	-0,22	-0,99	-0,16
A partir de 1996	-0,39	-0,40	-0,31	-1,00	-0,23

Podemos dizer, então, que os trabalhadores formais, informais, por conta própria e inativos tiveram suas probabilidades de transição para o desemprego afetadas pelas variações da razão saldo em transações correntes/PIB, nas décadas de 1980 e 1990. Tipicamente, quando houve variação negativa da razão saldo em transações correntes/PIB, aumentou a probabilidade de o trabalhador empregado transitar para o desemprego. Outros dois destinos frequentes dos trabalhadores empregados, em situações de variação negativa da razão saldo transações correntes/PIB, foram a

informalidade e a inatividade, e em menor grau o trabalho por conta própria. Mais do que isso, no período em que a restrição externa se tornou mais intensa – a partir de 1996 – a probabilidade de saída do emprego formal foi aumentada em relação ao período anterior para as mesmas variações na razão saldo transações correntes/PIB. Também foi aumentado, a partir de 1996, o impacto de variações na razão saldo transações correntes/PIB na probabilidade de transição dos trabalhadores para o desemprego.

A análise feita neste trabalho nos permite concluir que a restrição externa de equilíbrio no balanço de pagamentos, medida através da razão entre o saldo em transações correntes e o PIB, contribuiu para um movimento específico no mercado de trabalho metropolitano brasileiro. De um modo geral, nas décadas de 1980 e 1990, houve um aumento na probabilidade de os trabalhadores empregados formalmente transitarem para a informalidade, para o trabalho por conta própria, para o desemprego e para fora da PEA. Outra conclusão deste trabalho é que o aumento da intensidade da restrição externa, a partir de 1996, foi responsável pelo aumento do impacto de variações negativas da razão saldo transações correntes/PIB na probabilidade de saída da formalidade e da transição para o desemprego, em comparação ao período anterior, evidenciando ainda mais a influência deletéria da

restrição externa na dinâmica do mercado de trabalho brasileiro no período analisado.

1 Os coeficientes das variáveis de controle foram omitidos por conveniência de exposição.

() Doutor em Teoria Econômica, IPE-USP.
(E-mail: danilofrs@gmail.com).*

Desenvolvimento Econômico Liderado por Recursos Naturais: Uma Discussão Teórica e Crítica – Parte 2 – Dotações Iniciais¹

CRISTINA FRÓES DE BORJA REIS (*)

A série de seis artigos iniciada na última edição deste Boletim tem como objetivo identificar e explicar as questões e os mecanismos relacionados à trajetória de “desenvolvimento econômico liderado por recursos naturais”. Nesta edição, discute-se a importância das dotações iniciais, mais especificamente de recursos naturais (RN), como condicionantes das trajetórias de desenvolvimento dos países.

O papel das dotações iniciais, em particular dos RN, vem sendo debatido pela teoria econômica desde o nascimento da ciência. Os principais tópicos discutidos são: o quão determinantes são a geografia e as condições climáticas para o desenvolvimento de um país/região? Como eles moldam os processos de extração, produção, transporte e comércio de uma dada *commodity*? Como o perfil dos mercados das *commodities* influencia a atividade produtiva e a economia exportadora? Como se formam aspectos institucionais e sociais e durante o processo de produção e comercialização desta *commodity*? Seria, em última instância, a riqueza de uma nação dependente daquilo que se exporta?

Este artigo revisa a literatura que se preocupa com estas questões diretamente relacionadas às dotações iniciais de recursos naturais, distinguindo as premissas, conclusões e recomendações normativas de diferentes teorias antes e após a 2ª Guerra Mundial, nas seções 1 e 2, respectivamente.

1 Dotações Iniciais de Recursos Naturais e Desenvolvimento Econômico na Literatura Anterior à 2ª Guerra Mundial

Desde o surgimento da ciência Economia Política existe a ideia de que as dotações iniciais de recursos formatam as economias locais – sua estrutura produtiva e relações sociais. Em “*A Riqueza das Nações*”, Smith (1983 [1776]) afirma que as vantagens absolutas em dotações de recursos – terra, capital e trabalho – podem levar a um “caminho natural” de desenvolvimento, que seria destinar a maior parte do capital primeiramente à agricultura, em seguida à manufatura e finalmente ao comércio internacional. No entanto, o autor também aponta que nos Estados modernos da Europa este caminho tinha sido revertido, pois o comércio interna-

cional introduziu as manufaturas, e ambos levaram à modernização agrícola. Nos dois casos, o processo de mudança estrutural e modernização do conjunto da economia estão presentes, mas em direções opostas, condicionadas à história econômica de cada região.

No caso do “caminho natural”, a dotação de recursos naturais (RN) relacionada ao fator “terra” dos países é uma das principais razões explicativas para o padrão de comércio internacional e, consequentemente, para a riqueza e desenvolvimento econômico de uma região ou país. Na “hipótese clássica” os termos de comércio das atividades manufatureiras se elevariam *vis-à-vis* aos dos produtos primários no longo prazo, sob a premissa de rendimentos decrescentes na produção primária e crescentes na de manufaturas. A alocação de recursos através do livre mercado (*laissez faire*) levaria a um estado estacionário no qual os ganhos do progresso tecnológico na atividade manufatureira seriam distribuídos para os países especializados em RN, que não teriam, portanto, necessidade de se industrializar (OCAMPO; PARRA, 2006).

Ricardo (1971[1817]) introduziu o conceito de vantagens comparativas, que apresenta, dadas as quantidades de fatores, “como até mesmo um país sem vantagem no custo absoluto internacional em qualquer indústria pode se beneficiar do comércio internacional pela especialização em indústrias em que é menos ruim”.² Após o trabalho de Ricardo, o conceito de vantagens comparativas vem sendo lapidado, constituindo-se em um dos marcos da teoria neoclássica, desenvolvida após a revolução marginalista. O modelo neoclássico de vantagens comparativas Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) é atualmente o arcabouço teórico mais usado em comércio internacional. Por detrás das fortes premissas sobre o funcionamento dos mercados, tal como a mobilidade perfeita dos fatores e a transferência de tecnologia, reside o princípio de escassez e da substituição (direta e indireta). O primeiro assume que os fatores produtivos são escassos, e o segundo sustenta a existência de uma relação inversa entre o preço relativo e a quantidade relativa demandada de um fator produtivo. O modelo HOS também assume uma natureza exógena de dotações e da disponibilidade de múltiplos métodos de produção com rendimentos constantes à escala. Estas suposições implicam que a economia está produzindo com produtos marginais decrescentes em relação a cada fator. Os preços dos fatores são proporcionais à sua produtividade marginal

e há uma tendência para utilização plena das dotações (CESARATTO; SERRANO, 2002). A conclusão geral do HOS é que o equilíbrio eficiente surge quando os *players* (regiões/países) se especializam na atividade em que têm vantagens comparativas relativas em termos de custos de fatores produtivos. Então, quando um país é abundante em RN, e tem vantagem comparativa em relação a parceiros comerciais, o melhor resultado econômico é a especialização em *commodities* relacionadas àquela vantagem. E a recomendação normativa dos modelos HOS é o livre comércio.

Ainda no século 19, outros teóricos de economia política, como Alexander Hamilton e Friedrich List, recomendavam algo bem diferente para o desenvolvimento das economias retardatárias. Na opinião deles, escalar a escada do desenvolvimento requer o progresso industrial. Estes conselheiros de governo exerceram influência, respectivamente, nos Estados em ascensão, EUA e Alemanha, nações que naquele momento estavam ascendendo para o grupo das grandes potências no mundo. Favoráveis à proteção da indústria nascente nacional (e, logo, avessos à teoria das vantagens comparativas), consideravam que o livre comércio não era uma opção adequada em caso de competição internacional entre economias em diferentes etapas do desenvolvimento. Por considerar a indústria manufatureira como a fonte da riqueza e poder

de uma nação, defendiam seu estímulo e proteção por meio das políticas comerciais e industriais do Estado. Paralelamente, a teoria do imperialismo atentou para as diferenças no desenvolvimento de países centrais e periféricos determinadas pela divisão internacional do trabalho desde um ponto de vista marxista. Entre seus principais autores, Hilferding (1985) e Bukharin (1984) incorporaram a importância das novas relações entre os Estados para a acumulação de capital, destacando o protecionismo e a dinâmica do capital financeiro, que se refletiam na expansão das potências europeias para novos países (FIORI, 1999). Tal expansão motivava-se pela busca de mercados consumidores dos bens, tecnologia e capitais que alavancavam o crescimento real das economias centrais, mas muito mais pela busca de mercados fornecedores de RN que garantissem a reprodução de seus sistemas produtivos, afinal, a teoria e práxis do imperialismo se tratava do controle sobre matérias-primas e não do mercado de consumo raquítico de países latinos ou africanos daquele tempo.

Mais tarde, muitos estudos sobre o desenvolvimento de ex-colônias ou domínios surgiram, dentre os quais a *staple theory*, que investiga as economias primárias focando três aspectos. Primeiro, os atributos materiais da natureza da região que levaram à produção de determinado RN; segundo, o

espaço entre o local de extração e o de consumo; e terceiro, a natureza e o propósito das tecnologias de produção, transporte e militar da economia que criam demanda para o recurso extraído (BUNKER; CICCANTELL, 2004, p. 36). Por exemplo, Innis (1933) argumenta que o caminho do desenvolvimento canadense esteve profundamente relacionado à natureza de suas *commodities* (produtos agrícolas, peixes, minerais, couro), e a forma em que serviram aos interesses do comércio internacional. O autor demonstrou que a integração do Canadá na economia mundial foi formada pelas necessidades materiais das grandes potências enquanto elas lutavam pela própria expansão econômica e militar.

Portanto, os quatro diferentes raciocínios sobre a importância das dotações iniciais de recursos naturais na literatura anterior à 2ª Guerra Mundial foram baseados em diferentes contextos analíticos e premissas, chegando assim a distintas conclusões positivas e normativas. Simplificadamente, a “teoria das vantagens comparativas” defende que a especialização em recursos naturais leva ao desenvolvimento; a “teoria protecionista” acredita que esta especialização perpetua o atraso, somente superável por políticas de proteção industrial; a “teoria do imperialismo” conclui que a especialização serve aos interesses das nações industriais e bloqueia o desenvolvimento; finalmente, a “teoria dos *sta-*

ples” toma a especialização como uma possível oportunidade para o desenvolvimento, dependendo do tipo do bem, do ambiente institucional, das relações exteriores etc.

2 Dotações Iniciais de Recursos na Literatura após a 2ª Guerra Mundial

Nesta seção, faz-se uma revisão crítica de três principais escolas de pensamento que focam as dotações iniciais de recursos naturais para entender o desenvolvimento econômico a partir do pós-guerra: “teoria do desenvolvimento”, economia neoclássica e seus desdobramentos na nova economia institucional, e a teoria “matéριο-espacial”.

Nos anos cinquenta, a “teoria do desenvolvimento” continuou a discussão sobre a importância das condições iniciais para o desenvolvimento introduzida pelos teóricos do imperialismo e, com menos influência, pela *staple theory*. Seu quadro analítico identificou uma heterogeneidade estrutural³ em economias subdesenvolvidas, em que uma parte da força de trabalho é empregada no setor exportador de produtos primários (relativamente bem remunerado e de alta produtividade) e a outra parte é alocada no setor não-exportador (de salários e produtividade baixos). Alguns teóricos, como Rosenstein-Rodin (1943), celebraram a abundância de RN sob o

argumento de que eles aumentam a capacidade produtiva do país – assumindo que quanto maior o estoque de capital, maior é sua produção e renda *per capita*. Modelos “*big-push*” afirmam que países pobres necessitam de alguma fonte de expansão da demanda agregada, como gastos públicos, endividamento ou uma descoberta de fontes de recursos naturais para promover o crescimento. A abundância de RN atrai divisas, trazendo receitas adicionais para o governo e lucro para os capitalistas nacionais. As receitas públicas poderiam ser revertidas em investimento público e infraestrutura, e os lucros do setor exportador poderiam ser reinvestidos em indústrias de maior valor adicionado. Portanto, o setor exportador, nesta visão, é capaz de acelerar a mudança estrutural na economia e sustentar o processo de crescimento de longo prazo.

Contudo, outros teóricos do desenvolvimento como Prebisch (2000) e Hirschman (1958) asseveravam que a abundância e a especialização em recursos naturais podem ser, afinal, prejudiciais para o desenvolvimento econômico, a depender: a) das características do mercado de *commodities*; b) da intensidade dos efeitos de encaqueamento do setor de exportação; c) da aplicação das rendas de exportação de RN. Acreditavam que geralmente RN são fracos geradores de *spillovers* (efeitos de transbordamento; incentivos a outras atividades econômicas),

não sendo capazes de conferir um impulso dinâmico significativo para o desenvolvimento da economia. Além disso, a especialização em RN poderia comprometer o desenvolvimento no médio e longo prazos devido aos termos de troca decrescentes das exportações primárias em relação às importações de manufatura. Porém, o setor de RN é uma fonte crucial de divisas para reduzir a restrição externa na balança de pagamentos de países em desenvolvimento (PREBISCH, 2000). O autor recomendou que as receitas do setor exportador fossem redirecionadas para o setor de manufatura doméstico. Embora a industrialização não fosse um fim em si na sua visão, seria o principal meio para obter uma parcela dos benefícios do progresso tecnológico e para aumentar progressivamente o padrão de vida da população nacional.

Por sua vez, desde os anos setenta os estudos neoclássicos sobre comércio internacional apresentam modelos econométricos com regressões *cross countries* para discutir o quão desejável é especializar em recursos naturais. Os trabalhos ortodoxos mais modernos incorporaram a noção de “questões geográficas” de uma forma instrumental. Eles constituem o núcleo da literatura atual sobre bênção ou maldição dos recursos naturais. Sachs e Warner (1995) demonstram que o modelo de vantagens comparativas pode falhar em caso de abundância de RN, ou

seja, recursos naturais provocam a não convergência econômica entre países. Uma vez que a abundância, em sua visão, não é uma “escolha” do país, mas sim uma característica intrínseca e aleatória, pode ser então considerada uma “maldição” contra o progresso econômico. Na esteira destes trabalhos, muitos estudos endossaram a tese de maldição dos RN, enquanto uma série de outros a criticaram – mas sem abandonar o núcleo da teoria –, argumentando que RN são uma “bênção” para o desenvolvimento econômico. Basicamente, esta conclusão oposta deriva das diferenças na especificação do modelo econométrico, como variáveis incluídas, definição das variáveis, período estudado e países considerados. Porque as sutilezas no modelo empírico determinam a conclusão destes estudos, a econometria não deve ser um meio único e suficiente para compreender este objeto de análise.

Os estudos da NEI avançaram na tese da maldição, argumentando que o lento desenvolvimento econômico e a pobreza dos países atrasados estão relacionados a um vasto conjunto de variáveis incluindo desvantagens geográficas.⁴ Neste diagnóstico, os meios para economias pobres prosperarem incluem o aumento de produtividade, com acumulação de capital e desenvolvimento tecnológico, maior comércio internacional e desenvolvimento das instituições.⁵ Argumenta-se que os resultados da

teoria das vantagens comparativas se verificariam caso não existissem falhas de mercado, em geral derivadas de fragilidade institucional. Ou seja, as forças básicas que impeliram a revolução industrial nos países ricos poderiam ser replicadas em países atrasados se a fragilidade fosse superada e se a abertura econômica fosse respeitada, permitindo ao comércio espalhar prosperidade através de mudança tecnológica. Ao contrário, em economias fechadas, os países também se fecham para o progresso econômico global e o avanço da tecnologia porque geram indústrias ineficientes, corrupção e atraso tecnológico (SACHS, 2005).

A maldição dos recursos naturais é também uma razão para a pobreza, na visão da NEI. O argumento é que se um país tem RN em abundância, seus agentes “naturalmente” negligenciam outras atividades econômicas (COLLIER, 2008). O debate sobre a armadilha tem raízes no conceito de ciclos econômicos viciosos ou virtuosos utilizado por autores como Myrdal (1960). O autor atribuiu a pobreza a uma gama de questões que confinam a economia a um processo vicioso de causação circular e acumulativa: alto crescimento demográfico, falta de infraestrutura, falta de serviços sociais como educação e saúde etc. O ciclo envolve múltiplas forças que tendem a agir e reagir cumulativamente, confinando um país em um permanente estado de pobreza/ ou riqueza, dependen-

do das condições iniciais. Myrdal enfatiza que as forças de mercado tendem a aumentar, e não diminuir, o processo cumulativo perverso e suas conseqüentes desigualdades distributivas entre regiões. No entanto, o conceito de Myrdal de causação cumulativa é similar aos conceitos de armadilha de Sachs e Collier somente no que diz respeito à interdependência entre múltiplos fatores, contribuindo para definir, e acelerar progressivamente, uma determinada direção do processo de desenvolvimento. Porém, os fatores incluídos em cada conceito são diferentes: o método de Myrdal é estruturalista, enfatizando as relações endógenas entre distribuição de renda, instituições e a estrutura produtiva. Sachs (2005) e Collier (2008) atribuem em última instância a fatores exógenos – como a natureza – a responsabilidade para o não desenvolvimento.

Enquanto a análise na economia neoclássica sobre o papel das dotações iniciais de RN é instrumental e determinista, a análise matério-espacial propõe uma abordagem sem esses problemas. O argumento de “geografia boa” – a presença de rios para a agricultura e transporte, a presença de fontes energéticas ou minerais para comércio etc. – é incompleto e insatisfatório. Primeiramente porque nenhum padrão regular de caminho de desenvolvimento bem-sucedido (ou não) devido ao perfil da natureza pode ser identificado na História da humanidade. Segundo, porque as

dotações funcionam apenas como um condicionante que, através de diversas formas de utilização, cria distintas estruturas produtivas e arcabouços institucionais que sustentam o processo de acumulação de poder e riqueza.

Nesse sentido, Diamond (1997) parte das questões naturais para investigar a habilidade de certos grupos de pessoas de eliminar ou dominar outras populações – através de armas ou doenças – para entender diferenças no desenvolvimento. O autor identifica algumas condições comuns que habilitaram algumas pessoas ou regiões a subjugar outras: a produção agrícola e pecuária, presença de animais domesticáveis para o modo de produção e para o transporte, a hierarquia das populações e a tendência de expansão territorial, a capacidade para produzir excedente de comida e de armazenamento. Estes elementos estão condicionados à natureza local e constituem incentivos ou barreiras, em maior ou menor grau, para a expansão das sociedades sobre novos territórios porque afetam a acumulação primitiva, o comércio e a difusão de conhecimentos e produtos. Todos estes aspectos condicionam não somente a riqueza, mas também o poder de certos grupos e localidades – afetando a capacidade ou a necessidade de guerra. A expansão das diversas sociedades durante a História até a formação do sistema interestatal de competição capitalista esteve, assim, sempre rela-

cionada indiretamente a condições geográficas que materializaram diferentes padrões de acumulação.

Trabalhos recentes em sociologia e geografia analisam a materialidade e a localidade da estrutura produtiva de um país também sob a lente da dinâmica socioeconômica capitalista internacional. O método combina a perspectiva matério-espacial da *staple theory* com a visão neomarxista do sistema capitalista internacional.⁶ O moderno método “matério-espacial” enfatiza aspectos microeconômicos da produção de RN mais pormenorizadamente do que o método centro-periferia. A natureza não é vista como determinista em última instância, pois é a ação humana que escolhe como aquela será transformada, num dado momento histórico. Considerar a natureza em suas múltiplas ocorrências sociomateriais contribui para compreender a estrutura de poder no tempo e espaço, especialmente no contexto atual de complexidade das cadeias de valor das empresas transnacionais, que alcançam vários países e regiões. A globalização financeira e tecnológica responde às restrições materiais e espaciais que afetam a competição capitalista interestatal.

A coordenação de respostas de empresas e do Estado às condições matério-espaciais está relacionada à geração de tecnologia e alta escala de investimento que precisa de instituições financeiras poderosas e forças militares. Portanto,

estratégias de poder e riqueza se tornam a questão central para garantir a sobrevivência e lucro das empresas, Estados, e instituições financeiras.⁷ A contradição entre escala e espaço é constante, e a solução para esta questão de cada nação/empresa desencadeia resultados a partir da interseção histórica e particular de: (1) geografia, demografia e organização política e financeira; (2) inovações tecnológicas; (3) das características matérioespaciais das matérias-primas que estas novas tecnologias exigem (BUNKER; CICCANTELL, 2004, p. 34). As matérias-primas formatam a organização e operação de demanda da economia devido à sua relativa escassez, concentração geográfica, localização ecológica e geográfica específicas, e tecnologia de extração e refino.

Tal como na *staple theory*, na abordagem matérioespacial o espaço é tratado como um elemento crucial para determinar a composição e a localização de diferentes economias extrativas. Espaço⁸ é, ao mesmo tempo, uma condição diferenciada de produção natural e um obstáculo à troca ou exportação. As características espaciais e materiais definem os parâmetros das tecnologias, dos mercados, e a interação de forças geopolíticas as quais determinam a organização do trabalho, os padrões de assentamento e características demográficas, bem como a composição do capital, a infraestrutura da região, e a organização e estrutura do Estado

(BUNKER; CICCANTELL, 2004, p. 38). Logo, esta conclusão está bastante relacionada ao argumento de Diamond (1997) sobre a centralidade das lutas por poder e riqueza nas trajetórias de desenvolvimento. As estratégias de poder para acessar matérias-primas configuraram a vida social, política e econômica das regiões subdesenvolvidas incorporadas ao seu raio de dominação, muitas vezes através de exploração pesada e extravio de sua riqueza natural, nas regiões extrativistas que foram.

3 À Guisa de Conclusão

No artigo anterior desta série, defendeu-se uma abordagem para compreender o “desenvolvimento econômico liderado por recursos naturais” heterodoxa, dinâmica e complexa, histórica e estruturalista, enfatizando o ponto de vista da produção. Partindo da perspectiva de poder e riqueza, propôs-se que as diferentes rotas de desenvolvimento são processos em que as instituições e a estrutura produtiva se inter-relacionam continuamente. Elas são influenciadas pelas condições materiais e espaciais, pelas capacidades tecnológicas e pelos interesses externos, formatando, assim, a distribuição de renda, a economia política e as políticas econômicas e industriais. Instituições e dotações iniciais realmente consolidam interesses, como enfatiza a NEI; porém, seu processo de formação depende do processo de

formação da estrutura de produção – que tem íntima relação com as dotações iniciais de RN. Esta visão aproveita-se da mensagem da *staple theory* com a teoria matérioespacial, aproveitando-se também de argumentos da teoria clássica, teoria do imperialismo e do desenvolvimento – ou seja, todas aquelas que enfatizam as dotações iniciais de RN sob uma perspectiva mais estrutural, observando como as condições naturais – aspectos microeconômicos da cadeia de produção do RN e o espaço – moldaram a estrutura produtiva e as relações de classes, internas e externas de um país ou região.

Portanto, esta abordagem enseja uma complementaridade profícua com as teorias que focam a economia política e as instituições, o que se pretende demonstrar mais adiante nesta série de artigos. Na próxima edição do *Informações Fipe*, será demonstrado como a abordagem proposta é também complementada pelo entendimento do regime macroeconômico e das políticas fiscais realizadas pelo Estado.

Referências

- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX*. Contraponto/ UNESP: Rio de Janeiro, 1995.
- BUKHARIN, Nikolai. *A economia mundial e o imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- BUNKER, Stephen; CICCANTELL, Paul. Matter, space, time, and technology: how local

- process drives global systems. In: CICCANTELL, Paul S.; SMITH, David A.; SEIDMAN, G. *Nature, raw materials, and political economy*. London: Elsevier Inc., 2004.
- CESARATTO, Sergio; SERRANO, Franklin. As leis de rendimento nas teorias neoclássicas do crescimento: uma crítica sraffiana. *Ensaio FEE*, v. 23, n. 2, 2002.
- CHANG, Ha-Joon. Hamlet without the prince of Denmark: how development has disappeared from today's 'development' discourse. In: KHAN, S.; CHRISTIANSEN, J. (eds.) *Towards new developmentalism: market as means rather than master*. Abingdon: Routledge, 2009.
- COLLIER, Paul. *The bottom billion: why the poorest countries are failing and what can be done about it*. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- DIAMOND, Jared. *Guns, germs, and steel: the fates of human societies*. New York: Norton, 1997.
- FIORI, José Luis. De volta à questão da riqueza de algumas nações. In: FIORI, J.L. (org), *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Editora Vozes, 1999.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- HIRSCHMAN, Albert. *The strategy of economic development*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1958.
- INNIS, Harold. *Problems of staple production in Canada*. Toronto: Ryerson Press, 1933.
- LEWIS, W. A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (Org.). *A economia do subdesenvolvimento*. [S.l.]: Forense, 1969.
- MYRDAL, Gunnar. *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Ministério da Educação e Cultura, Instituto Superior de Estudos, Rio de Janeiro, 1960.
- OCAMPO, José Antonio; PARRA, María Angela. The dual divergence: growth successes and collapses in the developing world since 1980. *DESA Working Paper* n. 24, June 2006.
- PREBISCH, Raul. O desenvolvimento econômico latino-americano e alguns de seus principais problemas. In: BIELSCHOWSKY, R. (edit), *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, v. 1, 2000.
- REIS, Cristina F. B. A pobreza do atual debate sobre pobreza: Sen, Sachs e Collier. *Informações FIPE*, n. 369, jun. 2011.
- RICARDO, David. *Principles of political economy and taxation*. Harmondsworth: Pelican, 1971.
- ROSENSTEIN-RODIN, P. N. Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, v. 53, issue 210-211, p. 202-211, jun.-set 1943.
- SACHS, Jeffrey. *The end of poverty: economic possibilities for our time*. London: Penguin books, 2005.
- _____; WARNER, Andrew. Economic convergence and economic policies. *NBER working Paper Series*, n. 5039, Cambridge MA, 1995.
- SMITH, Adam. *A riqueza das nações – investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *World system analysis*. London: Duke University Press, 2004.
- 1 Este texto deriva da tese de doutorado da autora, com apoio do CNPq e da CAPES, concessora de bolsa de doutorado-sanduíche em Cambridge, UK. Agradeço a meu orientador, Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros.
- 2 Chang (2009, p. 489).
- 3 Ver mais em LEWIS (1969[1954]).
- 4 Como falta de rios navegáveis, baixos lucros na atividade produtiva de RN, isolamento geográfico, baixa fertilidade da terra e assim por diante (SACHS, 2005; COLLIER, 2008).
- 5 Para Sachs (2005) o pobre desempenho econômico se deve a oito categorias de problemas: 1) armadilha da pobreza; 2) geografia física ruim; 3) armadilha fiscal – receitas fiscais baixas; 4) falhas de governança; 5) barreiras culturais; 6) barreiras comerciais; 7) falta de inovações; 8) armadilha demográfica. Sachs (2005) não menciona algumas categorias que são importantes na teoria do desenvolvimento, como poder financeiro, reforma agrária, funcionamento do sistema monetário internacional etc. Ver Reis (2011).
- 6 A moderna teoria “matério-espacial” complementa a teoria do sistema mundial de Wallerstein (2004) ou Arrighi (1995).
- 7 “The different dynamics of extraction and of production make industrial economies progressively stronger, and extractive economies progressively weaker – financially, politically, diplomatically, and militarily. Industrial economies expand materially while agglomerating spatially. (...) As the world economy has expanded spatially and intensified materially, firms and states in the core nations competing to dominate trade have had to devise new, more effective systems of governance and control to keep their access to raw materials cheap and secure and to control the spaces in which they are produced” (BUNKER; CICCANTELL, 2004, p. 33-34).
- 8 O espaço desempenha três papéis essenciais. O primeiro pode ser meio de produção (como, por exemplo, a quantidade de terra necessária para produzir um alqueire de milho ou uma vara de madeira). O segundo pode ser uma condição de produção (como a quantidade de espaço que um trabalhador precisa para realizar uma tarefa com movimentos musculares livres e segurança). Em terceiro lugar, espaço pode ser a distância entre as fontes do material, o local da transformação, e os pontos de eventual venda da *commodity* se torna um obstáculo para produção e troca (BUNKER; CICCANTELL, 2004).

(*) Economista pela FEA-USP e doutoranda pelo IE-UFRJ - bolsista do CNPq (E-mail: titi.reis@ie.ufrj.br).

Cultura e Transformação Urbana: Avaliando o Caso de Paulínia (Parte 2)

JULIO LUCCHESI MORAES (*)

1 Introdução

No presente artigo damos continuidade à série de avaliações socioeconômicas do projeto *Paulínia Magia do Cinema*, uma das mais destacadas iniciativas de fomento à produção audiovisual brasileira e um dos principais projetos na área – em termos de volume de recursos e de projetos apoiados – conduzidos no âmbito de políticas municipais de apoio às artes.

Detivemo-nos, no primeiro artigo da série, na apresentação de aspectos e números gerais do projeto. Avançamos agora em direção à discussão de um segundo aspecto do projeto, buscando compreender a dinâmica dos avanços e de aprimoramentos institucionais posteriores em relação às formulações originais. Para além de cifras e resultados globais, nossa preocupação agora é identificar novos dados e informações oficiais capazes de fornecer indicadores quantitativos e qualitativos sobre o polo. Nossa busca centra-se em índices que deem conta de trabalhar com: (i) os avanços e considerações institucionais críticas; (ii) considerações acerca da participação e envolvi-

mento de cidadãos e agentes sociais diversos; (iii) aprimoramentos e/ou revisões do marco legal e, por fim; (iv) preocupações em relação à continuidade do projeto para além da gestão de formulação original.

2 Incrementos Institucionais e Indicadores Culturais

Antes que possamos entrar na etapa propriamente avaliativa do Projeto *Magia do Cinema* parece-nos fundamental uma breve discussão teórica sobre o tema. Vem se destacando, dentro da bibliografia especializada em Economia da Cultura e em Políticas Culturais, o conceito de *indicadores culturais* (MORAES, 2009). De acordo com as discussões propostas tanto por acadêmicos quanto por organismos internacionais e pelos órgãos oficiais da Cultura (sobretudo o MinC), os indicadores culturais vêm se integrando ao quadro fundamental de formulação e gestão de políticas públicas da área cultural (OIC, 2008).

Tal se dá porque, ao contrário de iniciativas oficiais em outras áreas

(como nas políticas industriais, fiscais ou monetárias), os investimentos no setor não têm, via de regra, como objetivos capitais os retornos financeiros ou estritamente econômicos, almejando propósitos outros como o envolvimento da sociedade local, o fomento à diversidade, a salvaguarda de patrimônios materiais e imateriais e assim por diante. A pluralidade de intenções das políticas culturais, contudo, não pode ser confundida com um completo *relativismo fiscal*: ora, se as consequências e os resultados dos investimentos em cultura são menos previsíveis do que aqueles realizados em outros segmentos é possível o estabelecimento de metas e objetivos a serem cumpridos e observados ao longo de séries temporais. De maneira geral, esse elenco de ambições vem explicitado nos documentos inaugurais expedidos pelos órgãos de fomento e devem ser revistos de tempos em tempos em relatórios de prestação de contas e demais publicações técnicas.

O caso de Paulínia não é exceção: em 2009, a Prefeitura lançou o relatório da Primeira Audiência Pública do Fundo Municipal de Cultura.

Nele podemos acompanhar os resultados e os retornos de diversas produções realizadas na cidade, tais como os volumes e perfil dos gastos de cada filme em Paulínia, o tempo de filmagem na cidade etc. (SCP, 2009, p.24-37). Observa-se, também, um esforço da Prefeitura em atualizar e ajustar diversos aspectos do marco legal de fomento, estabelecendo novos indicadores para os editais posteriores a 2010 (*ibidem*, p.11-13).

A consulta ao Edital de Concurso Público nº05/2010 disponibilizado no *site* da Prefeitura Municipal de Paulínia indica a incorporação desses novos critérios, listando-os, inclusive, em termos de hierarquia e atribuindo pontuações distintas aos projetos proponentes. Ganham mais pontos os projetos que: (i) tiverem maior tempo de filmagem em Paulínia; (ii) maiores despesas *in loco*; (iii) menores aportes de recursos da cidade, vis-à-vis outras fontes de renda, além de critérios de envolvimento de pessoal do local, tais como elenco de apoio e figuração. Nos documentos anexos do edital, temos acesso à pontuação e colocação dos projetos proponentes de 2009.

Tanto a vinculação dos indicadores culturais de anos anteriores quanto as proposições de alteração do marco legal apresentadas no relatório de 2009 indicam um esforço da administração municipal em atualizar a proposta do polo cinematográfico. Trata-se de uma

iniciativa fundamental dentro de um quadro ampliado de acompanhamento e aprimoramento de iniciativas na área.

3 Os riscos da descontinuidade

Não parece haver ameaça maior no campo de fomento cultural do que a descontinuidade política. Frente à relativa rigidez dos compromissos orçamentários dos órgãos públicos e sobretudo das prefeituras na atual divisão de poderes do Brasil (altos custos em saúde ou educação, por exemplo), observa-se uma fragilidade estrutural das políticas culturais no que se refere à sua continuidade.

Essa situação não é exclusiva ao Brasil, embora certas características da cultura política local tornem os critérios da continuidade particularmente mais difíceis. Isso porque, via de regra, as iniciativas na área são políticas do tipo *top-down*, isto é, sua formulação parte das altas esferas administrativas, delas dependendo para todas as sucessivas etapas posteriores. Dado o viés altamente político e partidário das escolhas culturais, é comum que diversos projetos feneçam ou se descaracterizem quando das mudanças de governo ou de gestão.

Uma interessante alternativa a esse tipo de modelo são as decisões de tipo *bottom-up*, isto é, aquelas cuja formulação e gestão emergem e abrangem a população da

localidade envolvida. Há, obviamente, uma série de desafios e peculiaridades subjacentes a esse tipo de política e, mais importante ainda, ela pressupõe um quadro institucional de funcionalidades do Estado muito distinta da que se conhece no Brasil (MORAES, 2011).

Em todo caso, mesmo no âmbito de políticas do tipo *top-down* o acompanhamento de resultados e de *performance* social dos projetos por meio de indicadores culturais segue relevante. De fato, se já faltam trabalhos (e indicadores) voltados à análise da implementação de investimentos culturais, a situação é ainda mais complicada no que se refere às etapas de sedimentação e continuidade.

Queremos crer que as pesquisas de acompanhamento dos projetos em temas como a avaliação do grau de envolvimento e participação da população local ou o nível de satisfação com os resultados e com a aplicação de recursos compõem um quadro alargado tanto de aumento de eficiência de gastos públicos quanto de avanço democrático das políticas públicas. É, portanto, sobre tais eixos que nos debruçaremos nos próximos artigos da série.

Referências

MORAES, J. L. Indústria cinematográfica e dilemas na avaliação da eficácia de políticas culturais brasileiras. *Informações FIPE*, São Paulo, p. 40 - 43, mar. 2009.

_____. Políticas culturais, formulação participativa e esfera pública: um diálogo habermasiano. *Informações FIPE*, São Paulo, p. 25 - 27, jan. 2011.

OBSERVATÓRIO ITAÚ CULTURAL - OIC. Encontros discutem construção e uso de indicadores culturais. *Revista Observatório Itaú Cultural / OIC*. São Paulo: Itaú Cultural, n. 4, p. 9-14, jan.-mar. 2008.

SECRETARIA DE CULTURA DE PAULÍNIA - SCP. *Cultura presta contas: primeira audiência pública do Fundo Municipal de Cultura*. 2009.

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

ecorresenhas & cia



Ecorresenha

THIAGO FONSECA MORELLO (*)

Coletânea de textos sobre a Reforma do Código Florestal Brasileiro. Revista Visão Agrícola, v. 10, ano 7, jan.-abr. 2012.

Para os que desmataram além do permitido, anistia, para os que desejam desmatar mais, redução de custos de transação. Uma política pública que aja em tal sentido não pode ser apresentada senão como antítese de um código protetor das florestas. É no mínimo curioso, pois, que a mais bem-sucedida proposta de reformulação desta regulamentação, no Brasil, a PLC 30/2011, seja avaliada de maneira tão contundente. E isso, assinale-se, por parte de um dos principais centros formadores dos profissionais que lidam mais diretamente com os componentes ambientais sob consideração, exatamente os engenheiros agrônômicos e florestais.

O parecer produzido por um grupo de professores da ESALQ, vinculados, majoritariamente, ao Departamento de Ciências Florestais, expõe a alteração do marco legal como a incursão, pela sociedade

brasileira, em uma série de perdas, certas *a priori*, em busca de um retorno no mínimo duvidoso (p. 84 - 94).

Tratemos, primeiramente, das perdas. Seus determinantes são basicamente três: a criação da figura jurídica de áreas de uso econômico consolidado, a descaracterização – termo empregado por Sarney Filho (p. 39 - 41) – das Áreas de Preservação Permanente (APPs) e a ampliação do âmbito geográfico dentro do qual os déficits de Reserva Legal (RL) podem ser compensados (tema explorado com mais vagar nos artigos às páginas 18 a 21, 25 a 30, 39 a 41 e 80 a 82).

Pastagens e cultivos cujo estabelecimento se deu com a violação dos limites legais de APPs – e, virtualmente, de RL, já que as APPs passariam a integrá-la –, previstos pela lei atual, estabelecida antes

do dia 22 de Julho de 2008 (data de publicação da última versão da Lei de Crimes Ambientais), deixam de ser considerados prioritários para a recomposição da vegetação originária. Tornam-se, portanto, reduzidos em que a exploração econômica tem exclusividade.

Por trás desta definição está a concepção de que perdoar produtores cuja irregularidade é fruto das sucessivas alterações da legislação proporciona um benefício social grande o bastante para compensar o arrependimento daqueles que, até a presente data, se esforçaram para cumprir com as regras - Brancalioni, Vidal da Silva e Klauberg, p.18-21, embasam seu artigo em experiências bem sucedidas de cumprimento do código. Eventuais danos à credibilidade das instituições que zelam pelo meio ambiente do País (conforme teme o deputado federal José Sarney, p.39-41) não

poderiam, supostamente, alterar este balanço.

Pela lei vigente, uma propriedade deficitária em RL pode ser compensada pela manutenção de outra propriedade em estado superavitário, desde que ambas pertençam à mesma bacia hidrográfica. O professor Gerd Spavorek (p.25-30) apresenta argumentos em defesa da proposta de ampliação deste horizonte para o bioma – uma delimitação geográfica estanque e ampla o bastante para classificar o Estado de São Paulo e uma porção do Estado de Tocantins sob a mesma rubrica – ou para a unidade da federação.

Há duas razões para duvidar da eficácia desta medida em resguardar, com a menor perda econômica possível, a vegetação. A primeira delas ataca o apelo à noção de *homo economicus* em que se enraízam as propostas de criação de incentivos pecuniários à conservação natural (Walter de Paula Lima, p.13-17). A incorporação do meio ambiente à tomada de decisão requer “mudanças de comportamento”, parafraseando Lima (p.13-17). E, para além disso, é preciso fomentar a compreensão da relevância da natureza para a sobrevivência da humanidade. Um sistema de recompensas não é condição suficiente para o avanço em tal caminho – ele pode muito bem funcionar dentro do *status quo* em que o meio ambiente é visto como mero meio transmissor de “externalidades”.

Um segundo ponto diz respeito à real possibilidade de estabelecer um aparato institucional para reger um sistema de compensação interestadual (como apontam Sarney Filho, p.39-41 e Zakia p.64-66). Cabe partir do fato de que nada parecido existe *a priori* e um Cadastro Ambiental Rural (CAR) abrangente e fidedigno – o qual permita acompanhar a situação dos imóveis rurais quanto à adequação ao código florestal – é apenas uma das pré-condições necessárias. Outra é a criação de uma espécie de “câmara de compensação”, embasada em um conjunto de normas comuns às unidades da federação pertencentes a um mesmo bioma, capaz de consolidar, periodicamente, a situação de cada pessoa jurídica (ou física) quanto às RLs sob sua responsabilidade. É claro que a sistemática de fiscalização, em campo, dos registros tomados por base, terá de se tornar compativelmente mais sofisticada.

Agora passo aos benefícios previstos. APPs e RL representam um custo pago pelo setor primário para ter suas atividades reconhecidas perante a lei. Na Amazônia Legal, por exemplo, para explorar economicamente um hectare de terra, é preciso adquirir cinco hectares, mantendo quatro deles intocados, como reservas florestais. A depender das características biofísicas da propriedade, o investimento pode ser ainda maior, por conta das APPs.

Flexibilizando-se as normas que definem as últimas e ampliando-se a área dentro da qual podem ser procuradas terras para compensar déficits de RL, o custo mencionado será, obviamente, reduzido. O que beneficia apenas quem deseja adquirir novas propriedades fundiárias.

Para os produtores não inclinados a adquirir novas parcelas, o estímulo para produzir mais é posto pelo aumento do retorno que se espera obter das áreas que dedicam (ou deveriam dedicar) à conservação. Este é negativo no presente, pois os custos de oportunidade e de recomposição (quando aplicáveis) das áreas de APP ou RL, não podem, por definição das mesmas, ser nem ao menos parcialmente compensados – a única possível exceção para isso consiste nas alternativas de aproveitamento comercial de produtos madeireiros e não-madeireiros dentro de APPs e RL (vide artigo p.18-21).

A revisão do código florestal tende, pois, a estimular o aumento do nível de atividade do setor primário.

Cabe, porém, deixar o entusiasmo de lado ao menos por um minuto para indagar se este é o instrumento de política mais adequado à consecução de tal meta (como é feito no último artigo da revista, às páginas 80 a 82). Ou seja, a velha questão Tinbergeniana. Afrouxar margens de segurança protetoras da capacidade de prestação, no

futuro, de serviços ambientais imprescindíveis para a própria agropecuária é, efetivamente, a melhor maneira de estimular a expansão da atividade no presente?

Não seria mais adequado perseguir uma trajetória de aumento da competitividade dentro do marco legal existente, empregando o mesmo como estímulo para o estabelecimento de uma base técnica mais eficiente (p. 80-82)?

Tais questões merecem reflexão ampla e livre de interesses imediatistas. A publicação da ESALQ é um ótimo passo neste sentido, assim como os textos divulgados pela SBPC (2011a, 2011b e 2012), IPEA (2011) e IMAZON (2011 e 2012). É a reputação do País perante a comunidade internacional que está em jogo, haja vista as ambiciosas metas de contenção do desmatamento e das emissões nacionais de gases de efeito estufa recém-acordadas.

Referências

- BARRETO, P.; ARAÚJO, E. *O Brasil atingirá sua meta de redução do desmatamento?* Belém, PA. IMAZON, 2012. Disponível em: <<http://www.imazon.org.br/publicacoes/livros/o-brasil-atingira-sua-meta-de-reducao-do-desmatamento>>.
- ESALQ. Agricultura e sustentabilidade: legislação deve garantir agricultura produtiva e ambiente protegido. *Revista Visão Agrícola*, ano 7, v.10, jan.-abr. 2012. Disponível em: <<http://www.esalq.usp.br/visaoagricola/>>.
- IPEA. *Código Florestal: implicações do PL 1876/99 nas áreas de reserva legal*. Comunicados do IPEA, nº 96; 8/07/2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/comunicado/110616_comunicadoipea96.pdf>.
- SBPC. *O código florestal e a ciência: contribuições para o diálogo*. Grupo de Trabalho do Código Florestal. Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, Academia Brasileira de Ciências. 2011a. Disponível em: <<http://www.sbpnet.org.br/site/codigoflorestal/index.php>>.
- SBPC. *Proposta e considerações da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SPBC) e Academia Brasileira de Ciências (ABC) acerca da reforma do código florestal*. 2011b. Disponível em: <<http://www.sbpnet.org.br/site/codigoflorestal/index.php>>.
- SBPC. *Carta aberta da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência (SPBC) e Academia Brasileira de Ciências sobre a proposta do novo Código Florestal encaminhada pelo Senado à Câmara*. 2012. Disponível em: <<http://www.sbpnet.org.br/site/codigoflorestal/index.php>>.
- VERÍSSIMO, A.; NUSSBAUM, R. *Um resumo do status das florestas em países selecionados – Nota Técnica*. Imazon, The Proforest Initiative, 2011. Disponível em: <<http://www.imazon.org.br/publicacoes/outras/um-resumo-do-status-das-florestas-em-paises-selecionados>>.

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