

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

ANA MARIA RITA MILANI

**A DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL NO BRASIL E O MODELO DE
AJUSTE ESTRUTURAL: UMA INTERPRETAÇÃO KALECKIANA**

**Porto Alegre
2010**

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

ANA MARIA RITA MILANI

**A DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL NO BRASIL E O MODELO DE
AJUSTE ESTRUTURAL: UMA INTERPRETAÇÃO KALECKIANA**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito para obtenção do título de Doutor em Economia, ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca

**Porto Alegre
2010**

M637d Milani, Ana Maria Rita
A desarticulação setorial e social no Brasil e o modelo de ajuste estrutural :
uma interpretação kaleckiana / Ana Maria Rita Milani. – Porto Alegre, 2010.
201 f. : il.

Orientador: Pedro Cezar Dutra Fonseca.

Ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do
Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em
Economia, Porto Alegre, 2010.

1. Dinâmica econômica. 2. Desarticulação social : Desarticulação setorial :
Teoria kaleckiana. I. Fonseca, Pedro Cezar Dutra. II. Universidade Federal do
Rio Grande do Sul. Faculdade de Ciências Econômicas. Programa de Pós-
Graduação em Economia. III. Título.

CDU 330.3

ANA MARIA RITA MILANI

**A DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL NO BRASIL E O MODELO DE
AJUSTE ESTRUTURAL: UMA INTERPRETAÇÃO KALECKIANA**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em
Economia da Faculdade de Ciências Econômicas
da UFRGS, como requisito para obtenção do título
de Doutor em Economia, ênfase em Economia do
Desenvolvimento.

Aprovada em: Porto Alegre, 10 de novembro de 2010.

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca – UFRGS (orientador)

Prof. Dr. João Ildebrando Bocchi (PUC-SP)

Prof. Dr. Fábio Dória Scatolin (UFPR)

Prof. Dr. Otávio Augusto Camargo Conceição (UFRGS)

Aos meus pais, Luis e Elena;
Aos meus amores, Clelio
Malena e Catarina.

AGRADECIMENTOS

Aos professores e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul que possibilitaram que esta tese se concretizasse. Um agradecimento especial, pelos ensinamentos e dedicação, ao Prof. Dr. Fernando Ferrari Filho e ao Prof. Dr. Eduardo Maldonado.

Aos colegas de trabalho da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade Federal de Alagoas, especialmente, os professores: Prof. Dr. Vitor Eduardo Schincariol, Prof. Dr. Dílson Sena, Prof. Dr. Cícero Péricles de Oliveira Carvalho, Prof. Dr. Fábio Guedes Gomes e Prof. Ms. Luiz Antônio Palmeira Cabral.

Aos companheiros de luta, na busca de um mundo menos desigual e mais solidário, pesquisadores da Incubadora de Economia Solidária de UFRR: Prof. Dra. Marlene Grade, Prof. Dr. Cezar Luiz Demari e Profa. Drda. Verônica Fagundes.

Ao meu orientador, Professor Doutor Pedro Cezar Dutra Fonseca, pela sua atenção e dedicação na leitura deste trabalho, seus comentários valiosos, e fundamentalmente pela ajuda e paciência com meus erros. Sempre disposto a ouvir e a ajudar a fornecer caminhos de abordagem dos problemas, sendo o respeito uma de suas grandes qualidades. Uma vez mais, sou-lhe grata.

Às minhas filhas, Malena e Catarina, que nasceram no meio deste projeto e tiveram que apreender desde cedo o rigor das rotinas, horários e ausência de uma mãe doutoranda. Por último, ao pai das minhas filhas, que ajudou em tudo, na casa, com as meninas, para que eu pudesse escrever esta tese.

A Deus por tudo.

Ella está en el horizonte -dice Fernando Birri-. Me acerco dos pasos, ella se aleja dos pasos. Camino diez pasos y el horizonte se corre diez pasos más allá. Por mucho que yo camine, nunca la alcanzaré. ¿Para qué sirve la utopía? Para eso sirve: para caminar.

Las palabras andantes - Página 310, de Eduardo Galeano, José Borges - Publicado por Siglo XXI, 1994.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo estudar como as mudanças de ajuste estrutural implementadas na década de 1990 no Brasil aprofundaram sua desarticulação setorial e social. Entende-se por desarticulação o descompasso entre o aumento das atividades setoriais da economia e a demanda dos possuidores de salários. Socialmente, pode-se defini-la como a desorganização entre queda de salários e o aumento do desemprego; e setorialmente, refere-se à ausência de equilíbrio entre os departamentos de produção do país. Para levar adiante esta tarefa, tenta-se mostrar a relação existente entre produtividade, investimentos, salários, demanda efetiva e desempenho do PIB, utilizando-se o arcabouço teórico de demanda efetiva de Kalecki. Será de grande importância considerar a distribuição da renda e sua relação com o conceito de desarticulação social. Verificou-se a existência de uma tendência ao aprofundamento da desarticulação em dois aspectos: a) no social, o crescimento dos salários ficou muito abaixo do referente à produtividade; e b) no plano setorial, a desarticulação apresenta descompasso entre o crescimento dos departamentos. O que resultou no aumento na produção de *commodities* e uma queda na participação da indústria tradicional de aproximadamente 5%, enquanto as indústrias de maior conteúdo tecnológico apresentaram uma queda que girou em torno de 6%. Para Kalecki, DI (departamento de bens de investimento) comanda o processo de acumulação na economia. Nesse sentido, sendo o setor de *commodities* o que se apresentou mais dinâmico na década de 1990, na economia brasileira, isso explicaria, em boa parte, o pífio crescimento do investimento e do DI. Dessa forma, conclui-se que o novo modelo de desenvolvimento sustentado nas ideias neoliberais não possibilitou que a economia adentrasse pelo o caminho da articulação entre a esfera produtiva e de circulação.

Palavras chaves: Desarticulação social. Desarticulação setorial. Modelo de ajuste estrutural. Kalecki.

ABSTRACT

This work aims to analyze how the economic policies implemented in Brazil during the 1990's deepened its sectorial and social disarticulation. Here we define disarticulation as the gap between the increase of economic activity and the demand of wages. Socially, one can define disarticulation as the gap between wages and the increase of unemployment; the sectorial disarticulation refers to the disequilibrium between the so called departments. So, we try to show the relation between productivity, investments, wages, effective demand and the GPD (Gross Domestic Product), under a Kaleckian-Type of economic analysis. It will be of great value to consider the income distribution and its relation to the social disarticulation. It was shown that the tendency to the disarticulation has two mains aspects: a) socially, the increase of the productivity was higher than the increase of wage rates; b) economically, there was a gap between the so called Departments. It led to the increase of *commodities* industry, and a falling share of manufacturing close to 5%, with the more technologically advanced manufacturing industries falling 6% in its share of the GDP. To Kalecki, the Department I is the responsible to the economic growth of the economy as a whole. So, to a Kaleckian approach, the Brazilian economy could not have had a suitable economic growth during the period. We conclude that the new model of economic growth based on Liberal conceptions do not led to an integrated growth between production and circulation.

Keywords: Social disarticulation. Sectorial disarticulation. Model of structural's adjust. Kalecki.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Brasil: Inflação nos anos 80 INPC (% a.m.), p.45

Gráfico 2 - Evolução do PIB (variação real anual %), p. 120

Gráfico 3 - Taxa de crescimento do Valor de transformação industrial (VTI) 1996-2001, p. 151

Gráfico 4 - Emprego formal no Brasil na década de 1990, p. 152

Gráfico 5 - Produtividade da indústria de transformação no Brasil, p. 153

Gráfico 6 - Evolução dos salários, retiradas e outras remunerações do pessoal ligado à produção (total dos setores da indústria), p. 160

Gráfico 7 - Comparação entre o crescimento da produtividade e dos salários, p. 161

LISTA DE TABELAS

- Tabela 1 - Crescimento Real do PIB, p. 41
- Tabela 2 - Brasil: Taxa de crescimento FBKF, p.42
- Tabela 3 - Brasil: Saldo da Balança Comercial (US\$ bi), p. 43
- Tabela 4 - Esquema de produção de Kalecki, p. 60
- Tabela 5 - Índice das taxas de câmbio 1990-2000, p. 101
- Tabela 6 - Evolução da liberalização tarifária no Brasil 1990-1995, p. 105
- Tabela 7 - Brasil: Balança Comercial (US\$ Milhões), p. 106
- Tabela 8 - Brasil: Exportações por fator Agregado (US\$ milhões FOB), p. 107
- Tabela 9 - Exportações por Blocos Econômicos (%), p. 107
- Tabela 10 - Movimentos de Capitais no Brasil (US\$ milhões), p. 112
- Tabela 11 - Fluxos e estoques de IDE por país de origem do capital, p.113
- Tabela 12 - Estoque e fluxos de IED por setores de atividade no Brasil, p.114
- Tabela 13 - Resultado do Programa de privatização no Brasil 1991-1999, p.117
- Tabela 14 - Privatizações – 1991-2000 (Em US\$ mil), p. 118
- Tabela 15 - Brasil: Variação do PIB Real - %, p. 121
- Tabela 16 - Taxa de investimento, FBKF, p. 122
- Tabela 17 - Taxas de crescimento e Formação Bruta de Capital fixo (médias do período), 122
- Tabela 18 - Participação percentual dos componentes da formação bruta de capital 1991-1998, p.123
- Tabela 19 - A FBCF no Brasil, total e setores a preços constantes 1980, p. 123
- Tabela 20 - Fluxos de IDE na economia brasileira, p.126
- Tabela 21 - Taxa de investimento total no Brasil entre 1993-1999, p.126
- Tabela 22 - Relação aquisições e fusões/ IDE 1990-2001 (%), p.127
- Tabela 23 - FBCF em setores de infra-estrutura e em petróleo (em % do PIB), p.128
- Tabela 24 - Privatizações, Aquisições e Fusões, p.131
- Tabela 25 - Taxa de desemprego aberto, Brasil (Regiões Metropolitanas), p. 132
- Tabela 26 - Setores industriais informados na PIA (IBGE), p. 143
- Tabela 27 - Composição dos departamentos segundo a classificação de Kalecki, p.145
- Tabela 28 - Evolução do pessoal ocupado na economia brasileira entre 1991 e 2001, p. 149
- Tabela 29 - Evolução do emprego na indústria de transformação entre 1996-2002, p.150
- Tabela 30 - Produtividade no Brasil nos anos 1996 e 2002, p.153
- Tabela 31 - Comportamento da produtividade e dos salários nos setores que eliminaram emprego de 1996 a 2002 (%), p.162
- Tabela 32 - Comportamento da produtividade e dos salários nos setores que criaram emprego de 1996 a 2002 (%), p.166

Tabela 33 - Evolução do comportamento dos setores da indústria de transformação (% de participação), p.173

Tabela 34 - Taxa de crescimento do VTI nos Departamentos no esquema de Kalecki, p.179

Tabela 35 - Evolução da participação dos departamentos no VTI, p.180

SIGLAS

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIRD – Banco Mundial
CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina
FMI – Fundo Monetário Internacional
GATT – General Agreements of Trade and Tariffs
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
INPC – Índice Nacional de Preços ao Consumidor
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT – Organização Internacional do Trabalho
OMC – Organização Mundial do Comércio
OPEP - Organização dos Países Exportadores de Petróleo
ONU – Organização das Nações Unidas
PIA – Pesquisa Industrial Anual
PIB – Produto Interno Bruto
PNB – Produto Nacional Bruto
UE – União Europeia
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO, p. 15

2 O ESGOTAMENTO DO REGIME DE ACUMULAÇÃO DOS “ANOS DOURADOS” DO CAPITALISMO, p. 24

2.1 O CONTEXTO INTERNACIONAL, p.26

2.2 BRASIL: CONTEXTO INTERNO, p. 37

3 MARCO TEÓRICO, p.51

3.1 CONCEITOS DE DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL, p. 53

3.2 O MODELO DE KALECKI, p.62

3.2.1 Determinação da renda nacional, p. 62

3.2.2 Grau de monopólio e distribuição de renda, p 65

3.2.3 Determinação do lucro, p.70

3.2.4 O modelo de Kalecki para uma economia aberta, p. 73

3.2.5 A determinação do investimento, p. 75

3.2.6 Fatores do desenvolvimento, p. 78

3.2.6.1 Ciclo e tendência, 78

3.3 ALGUMAS CONSIDERAÇÕES DE KALECKI SOBRE AS ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS E O SETOR EXTERNO, p. 84

4 O MODELO DE AJUSTE ESTRUTURAL, p. 87

4.1 OS PRINCIPAIS PRESSUPOSTOS DOS PLANOS ECONÔMICOS NA DÉCADA DE 1990, p. 89

4.1.1 O Plano Collor: síntese e avaliação, p.89

4.1.1.1 A reforma monetária: seus alcances e seus limites, p. 91

4.1.1.2 Ajuste fiscal, p.94

4.1.1.3 Câmbio, salários, comércio exterior e o fim do Plano Collor, p.96

4.1.2 O Plano Real: os pressupostos e sua estrutura, p. 100

4.1.2.1 A âncora cambial, taxa de juros e política monetária, p. 103

4.1.2.2 A abertura comercial, p. 106

4.1.2.3 Abertura financeira, p. 111

4.1.2.4 Privatizações, p. 119

4.2 FATOS ESTILIZADOS, P. 119

4.2.1 Evolução do PIB, p.124

4.2.2 Evolução do investimento, p.125

4.2.2.1 Evolução do investimento direto estrangeiro, p.129

4.2.2.2 Nova configuração industrial, p. 131

4.2.3 Evolução do mercado de trabalho, p.131

5 A DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL, p. 134

5.1 A EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE NA DÉCADA DE 1990: O DEBATE RECENTE, p. 135

5.2 ESTIMATIVAS DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA DÉCADA DE 1990, p. 141

5.2.1 Alguns esclarecimentos sobre o marco teórico e notas metodológicas, p.141

5.2.1.1 Alguns esclarecimentos sobre a construção da matriz departamental de Kalecki, p. 143

5.2.2 Alguns resultados gerais, p. 147

5.2.3 A questão dos salários, p.156

5.3 A REESTRURAÇÃO DA INDÚSTRIA E A MUDANÇA TECNOLÓGICA ACONTECERAM NO BRASIL?, p.169

5.4 REFLEXÕES À LUZ DA VISÃO DE KALECKI, p.175

5.4.1 Análise do setor de bens de capital (DI), p. 179

5.4.2 Os setores produtores de bens de consumo duráveis (DII), p.181

5.4.3 Os setores produtores de bens de consumo não-duráveis (DIII), p. 182

6 CONCLUSÃO, p.185

REFERÊNCIAS, p. 191

ANEXO A - Trabalho relacionado com a produção, p. 198

ANEXO B- Produtividade setorial da indústria de transformação, p. 199

ANEXO C- Distribuição do pessoal ocupado por faixa de tamanho da empresa e por tipo de setor, Brasil, 1996 e 2001, p. 200

1 INTRODUÇÃO

O padrão de acumulação que vigorou nos “Anos Dourados” do capitalismo proporcionou um dos mais longos períodos de expansão das economias do capitalismo central. Para muitos cientistas sociais, o capitalismo planejado estaria conformando uma nova sociabilidade centrada na harmonia social entre o capital e o trabalho. No final da década de 1960 do século passado, contudo, o ciclo virtuoso dos “Anos Dourados” começou a dar sinais de esgotamento, e o seu padrão de acumulação baseado em normas regulatórias, no planejamento econômico e na relação harmoniosa entre capital e trabalho chegava, então, ao seu limite. Vários elementos podem ser elencados como sinais do esgotamento do regime de acumulação que sustentara os denominados “Trinta Anos Gloriosos”. Entre os quais, destacam-se: a crise do sistema de *Bretton Woods*, as mudanças tecnológicas, o processo de globalização e a nova configuração da ordem internacional. Todos repercutiram substancialmente no desenvolvimento do capitalismo. Desde então, o sistema capitalista mundial jamais voltou a experimentar um desempenho semelhante.

No começo da década de 1970, em geral, tanto os países centrais quanto os latino-americanos vivenciaram um período de estagnação, instabilidade, aumento do desemprego, desarticulação social e setorial, incremento da desigualdade e aprofundamento da exclusão social. Diante deste cenário de esgotamento do regime de acumulação, foram aplicadas diferentes medidas de política econômica nos países centrais que visavam a modificar o “lado da oferta” da economia, como forma de solucionar a crise pela qual atravessava o capitalismo. Segundo Carneiro (2006), desde o final dos anos 70, os países desenvolvidos aplicaram políticas macroeconômicas direcionadas à obtenção da estabilidade, tanto da inflação como da dívida pública, renunciando ao caráter anticíclico das políticas keynesianas.

Na verdade, a crise econômica da década de 1970 foi acompanhada da crise ideológica das políticas de Estado intervencionista de corte keynesiano, ganhando espaço no seu lugar o ideário neoliberal, especialmente nas economias subdesenvolvidas. Nesta perspectiva, a crise fiscal e financeira dos Estados nacionais fora interpretada pelos economistas de inspiração ortodoxa como resultado da administração ineficiente, inoperante e excessivamente

interventora do Estado. A solução proposta foi reduzir a intervenção e a participação do Estado, transferindo para “o mercado” todo tipo de regulação. Dessa forma, deixa-se de lado a visão keynesiana de expansão da economia pelo lado da demanda – através do gasto público – para dar espaço à economia do lado da oferta.

Nesse período, enquanto a economia americana encontrava-se em crise e vários países europeus apresentavam momentos alternados de expansão e recessão, o Japão junto com os tigres asiáticos (Taiwan, Coreia, Singapura, Hong-Kong) passavam por uma fase de elevado crescimento econômico, o que levou muitos analistas a cogitar, com os bons resultados provindos do Oriente, que essas nações transformar-se-iam no novo modelo econômico do capitalismo contemporâneo, guiando assim os rumos do capitalismo moderno.

Paralelamente a esses acontecimentos na economia mundial, os países da América Latina tentavam encontrar um novo caminho de crescimento, com especial destaque para o Brasil. Este país experimentara, no período 1968-73, o denominado “milagre econômico”, fase de elevado crescimento da economia. Foi um período da história econômica nacional em que se deu a política de alavancagem por parte do setor público, seja orientando e ou participando dos investimentos. No entanto, no final da década de 1970, ocorreu uma mudança no plano internacional com a posição dos Estados Unidos de sustentar a força da sua moeda através da política Volcker implementada em 1979, o que na visão de Tavares e Mellin (1997) significava a retomada da hegemonia do dólar americano. A medida consistiu em elevar os juros, pondo fim ao padrão de acumulação fordista, provocando como consequência estagnação e elevação do desemprego.

Com o fim do “milagre” a economia brasileira adentrou-se na crise da dívida interna e externa, assim como muitos outros países latino-americanos, fato que interferiu no seu desempenho econômico futuro e contribuiu para um período de baixo crescimento e alta inflação. O processo inflacionário, então, passou a ser um problema na vida econômica do país na década de 1980. Por essa razão, os governos da época lançaram mão de vários planos de ajuste estrutural¹, principalmente os de corte heterodoxos sem, no entanto, conseguir erradicar a inflação. Esta persiste no começo da década de 1990 e toma cada vez mais força,

¹ Neste trabalho, denominamos ajuste estrutural não só um programa econômico, mas também um ajuste institucional do mercado de trabalho capaz de produzir transferências de renda e bem-estar, implicando aumento da exploração do trabalho.

alimentada em muito pelo fenômeno da inércia, próprio da economia brasileira com o processo de alta inflação.

A partir da “era neoliberal”, especificamente com entrada da década de 1990, a política macroeconômica guiou-se cada vez mais pelo objetivo da obtenção da estabilidade dos preços e da contenção do aumento da dívida pública, e essa busca veio acompanhada do aprofundamento da instabilidade macroeconômica juntamente com um desempenho insatisfatório das principais variáveis econômicas. Nos anos 90, o principal indicador da atividade econômica, o PIB, teve um comportamento modesto, crescendo em média 2,7% a.a, um pouco acima do da média dos anos 80, 2,3% a.a. (Contas Nacionais, IBGE, vários anos). Ficou evidente que as políticas implementadas e seus impactos sobre a trajetória do PIB marcaram um padrão de desenvolvimento caracterizado por *stop and go*, especialmente depois da concretização do modelo de ajuste estrutural em 1994, no qual a economia apresentou um crescimento moderado a taxas declinantes.

Após a estabilização econômica, continuaram baixos os níveis da taxa de investimento, aproximadamente 15% do PIB, valores inferiores aos experimentados na década de 70 (23%) e de 80 (19%). Paulani e Pato (2005) fazem uma importante observação a respeito do investimento, ao tentar desmistificar a década de 80 como a década perdida, dado que os valores do indicador de investimento da “era neoliberal” apresentam-se mais baixos do que o da década anterior, o da chamada década perdida.

Apesar do baixo nível da taxa de investimentos, o Brasil apresentou um aumento de produtividade no setor industrial na década de 1990. A produtividade foi uma das “peças chave” da estratégia de política econômica do governo. Seu crescimento, medido através da comparação do indicador de produção das contas nacionais com o emprego captado pela Pesquisa Mensal de Emprego, foi de 6% ao ano a partir de 1991 (GIAMBIAGI, PINHEIRO, GOSTKORZEWICK, 1999). Autores como Moreira (1999) argumentaram que na década de 1990 a economia brasileira experimentou ganhos importantes de produtividade na indústria, com o processo de abertura da economia, refletindo positivamente no barateamento dos insumos e dos bens de capital, fomentando, dessa forma, a concorrência entre produtores nacionais e estrangeiros. Não obstante, o ganho de produtividade, os investimentos não se elevaram. Esse fenômeno leva a questionar a relação de incompatibilidade entre crescimento contínuo da produtividade e baixos níveis de investimento. É como se teoricamente não se

pudesse explicar a combinação entre ganhos de produtividade e desempenho mediano dos investimentos. Ou seja, a teoria tradicional não dá uma resposta para tal fato. Será que o Brasil apresenta uma especificidade que tornou possível combinar alta produtividade com baixos investimentos?

Na década de 1990, o Brasil também apresentou uma descoordenação do ritmo de crescimento do produto e do emprego, fenômeno que não aconteceu durante o período de industrialização. Nesse período, o PIB teve uma variação média anual de 2,7%, a ocupação total cresceu 1,5%, enquanto o emprego formal foi reduzido, em média, a 1,2% ao ano (POCHMANN, 2004). O resultado da tendência crescente do desemprego aberto da economia brasileira foi a piora no desempenho dos indicadores sociais que, aliás, já não eram satisfatórios, comprometendo assim ainda mais o bem-estar da sociedade.

Assim, conclui-se que o baixo desempenho do PIB combinado com o padrão de desenvolvimento *stop and go* não condiz com os aumentos de produtividade. Dessa maneira, acredita-se que o aumento da produtividade tem sua explicação na forte flexibilização do emprego, isto é, o incremento de produtividade teve como contrapartida a tendência à redução do emprego e não o simples crescimento da produção. Com relação a este tema, Feijó e Carvalho (1994, p. 9) constataam:

A partir de 1991, temos taxas expressivas de produtividade, mas com queda no emprego; em 1992, o nível de emprego é próximo ao de 1976. Assim, temos a partir de 1990 uma produtividade perversa que reflete o ajustamento à crise, de forma crescente, as mudanças estruturais em curso.

Diante de um cenário econômico de mediano desempenho do PIB e das taxas de investimento, aumento do desemprego e elevação da produtividade, uma avaliação do modelo de ajuste estrutural é fundamental para explicar quais foram os condicionantes determinantes de tal situação vivenciada pela economia brasileira.

Ante tudo que foi exposto, a principal indagação que instiga este trabalho é: será que as mudanças advindas com o ajuste estrutural produziram o aprofundamento da desarticulação social e setorial do Brasil na década de 1990? A partir de então se infere que esta tese está

preocupada em desvendar como se deu a relação entre produtividade, investimentos, salários, demanda efetiva e desempenho do PIB, em meio às modificações que a economia experimentou. Desse modo, o objetivo geral é estudar o aprofundamento da desarticulação social e setorial como decorrência das transformações promovidas pelo ajuste estrutural aplicado à economia brasileira na década de 1990, a partir da perspectiva de abordagem de Michal Kalecki.

Trata-se de remeter à visão kaleckiana de interpretação estrutural da economia, referente aos conceitos de desarticulação setorial e social. Assim, emprega-se como variável instrumental de análise o conceito de demanda efetiva do autor em questão. Para ele (1978), o princípio da demanda efetiva se explica através da relação positiva da renda nacional com os gastos autônomos dos capitalistas, quais sejam o consumo dos capitalistas e o investimento. Como é por demais conhecido, o autor divide o consumo total em duas variáveis: consumo dos capitalistas e consumo dos assalariados, permitindo dessa forma, analisar sua relação com a desarticulação social e a incidência dessas variáveis na demanda agregada.

A distribuição da renda será de grande relevância para desenvolver a temática do objetivo desta tese. Procura-se relacioná-la com o conceito de desarticulação social, como forma de explicar, parcialmente, a falta de sustentação da demanda efetiva nas economias subdesenvolvidas, conforme explicitado por Kalecki. Este faz também uma análise em que combina ciclo e tendência e estuda a relação desses elementos com o processo de desenvolvimento do ponto de vista do longo prazo.

Os dados do trabalho serão construídos com base na Pesquisa Industrial Anual (PIA) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE). O eixo condutor desta pesquisa está centrado nos seguintes elementos: i) construir indicadores para a produtividade dos diferentes setores da indústria de transformação que são incluídos na PIA, ii) analisar o nível de emprego e desemprego setorialmente e iii) estudar o crescimento/decrescimento dos salários também no nível setorial. Dessa forma, poder-se-á relacionar os setores produtivos aos Departamentos I, II e III esboçados na teoria kaleckiana.

Nesta tese entende-se o conceito de desarticulação como *o descompasso entre o aumento das atividades setoriais da economia e a demanda dos possuidores de salários*. Portanto, socialmente, trata-se da desorganização que se relaciona com a queda de salários e o aumento do desemprego; e setorialmente, refere-se à ausência de equilíbrio entre os departamentos de produção do país. Uma economia articulada, por sua vez, pode ser concebida como o modelo que predominou no capitalismo dos países centrais depois da Segunda Guerra Mundial nos “Anos Dourados” e que em boa medida ainda predomina em muitos deles (Suécia, Noruega, Canadá, dentre outros). Nesse período, o regime de acumulação sustentou-se em aumento dos salários reais mais ou menos semelhante ao incremento da produtividade.

A justificativa de se estudar o fenômeno da desarticulação social e setorial no Brasil a partir da aplicação dos modelos de ajuste estrutural advém do agravamento das questões sociais e da falta de dinamismo da economia brasileira na década de 1990. As diferentes medidas de política econômica aplicadas nessa década - desregulamentação, liberalização e reformulação do papel do Estado - que compunham o pacote do modelo de ajuste estrutural, em certa medida, imprimiram ao país um maior grau de “modernização” e mais “internacionalização” da economia, mas não conseguiram garantir o crescimento sustentado da economia.

Essa problemática se aguçou nos últimos anos, tanto no plano econômico quanto no plano social. Do ponto de vista econômico, diferentes fatores contribuíram para que os principais indicadores macroeconômicos apresentassem um comportamento mediano sem que se conseguisse atingir uma trajetória de crescimento prolongado no tempo.

O Brasil experimentou na década de 1990 o desmonte do “velho” motor de crescimento baseado na empresa pública, sendo esta substituída em muitos casos pela empresa estrangeira. Cabe salientar que a nova dimensão que o Estado adquiriu na economia limitou suas possibilidades de articular políticas propulsoras do investimento, como também políticas de desenvolvimento. O papel de impulsionar a demanda efetiva através de políticas intervencionistas ficou nas mãos do mercado, na medida em que se passou ao capital privado estrangeiro o controle das maiores empresas estatais, com algumas poucas exceções.

Do ponto de vista social, essas medidas vieram a agravar uma situação crítica já vivenciada pelo Brasil, com uma grande massa de pobreza estrutural excluída do modelo de desenvolvimento existente antes dos anos 90. A miséria tomou uma forma preocupante, seja pela extensão, profundidade e complexidade. Em relação a esse problema social, Tavares (2001, p.157) comentou:

O número de pessoas e famílias em situação de pobreza, indigência e miséria, sua distribuição por todas as regiões e estados do país, em áreas urbanas e rurais, o distanciamento entre os mais pobres e os mais ricos e a multiplicidade de formas que a pobreza assume no Brasil, não encontram precedentes na região.

O “sucesso” da queda e controle da inflação foi acompanhado de conseqüências sociais e econômicas graves. Observa-se que a economia apresentou aumento de produtividade. Portanto, esperar-se-ia que a produção crescesse; porém esse fato aconteceu de forma moderada. Observou-se, também, que o desemprego aumentou consideravelmente, como decorrência, em parte, do incremento da produtividade, e que não se traduziu em aumento da produção. Assim, analisando o efeito que as medidas implementadas tiveram no “lado da oferta” da economia brasileira, observou-se que o objetivo do aumento de produtividade foi atingido. No entanto, analisar esse fenômeno só a partir dessa perspectiva seria uma leitura superficial, porque o aumento da produtividade implicou a precarização do mercado de trabalho, com conseqüente restrição da demanda efetiva e do mercado interno, fatos que levam a questionar as possibilidades de crescimento da economia.

A partir disto, pode-se delinear o argumento central deste estudo. A implantação do modelo de ajuste estrutural aprofundou a desarticulação do padrão de acumulação vigente. Uma economia articulada constrói-se através de um regime de acumulação como o que ocorreu nos “anos dourados” do capitalismo, o qual contemplava o crescimento dos salários reais ao mesmo ritmo que o incremento da produtividade. Diante do aumento de produtividade experimentado pela economia, produz-se um processo perverso no sentido que esses ganhos de produtividade não se transformaram em aumento de salários, o que leva a um aprofundamento da desarticulação que toma forma de círculo vicioso, negando a possibilidade de a economia adentrar-se no caminho da articulação. O aprofundamento da desarticulação social acaba influenciando de forma negativa a demanda efetiva, seja pela queda do consumo dos trabalhadores, como também pela queda do investimento.

Assim, faz-se necessário entender esse processo de desenvolvimento da economia brasileira, o qual por um lado, tenta ajustar as variáveis econômicas e, por outro, desajusta e agrava as variáveis sociais, sendo que a retomada do crescimento é um processo complexo e sua natureza transcende a esfera da política econômica. Como assinalou Kalecki (1978), o investimento e o consumo dos capitalistas determinam o lucro e a renda na economia, mas também a distribuição da renda é um fator essencial na sustentação da demanda efetiva. Essa teoria expõe a importância da distribuição da renda, fenômeno que se contrapõe aos modelos de ajuste estrutural que a desconsideram.

Para desenvolver as ideias expostas nesta introdução, dividiu-se este trabalho em quatro capítulos, além desta introdução e conclusão. Assim, no Capítulo 2 será realizada a contextualização histórica das mudanças acontecidas no capitalismo contemporâneo e como elas influenciaram nos processos de desenvolvimento da economia mundial e na forma de inserção do Brasil no processo de acumulação mundial. Neste capítulo salienta-se como a demanda efetiva e a participação ativa do Estado com políticas de corte keynesiano ajudaram no processo de constituição do que foi denominado de “Anos dourados” do capitalismo.

No Capítulo 3, será desenvolvido o marco teórico, no qual se definirão alguns conceitos que delimitam o objeto de estudo, como por exemplo: o conceito de desarticulação social e setorial, o de modelo de ajuste estrutural e o de demanda efetiva na visão kaleckiana. Assim, essas definições teóricas contribuirão para facilitar a tarefa de realizar uma interpretação do período de estudo a partir desses conceitos.

No Capítulo 4, apresentar-se-ão as principais medidas de política econômica adotadas pelo Brasil no período de estudo que configuraram o que veio a ser denominado de modelo de ajuste estrutural. Assim, serão explicitados em um primeiro momento os fundamentos que deram sustentação ao Plano Real, seus principais supostos e suas limitações, salientando os fatores que determinaram seu esgotamento. Em um segundo momento, apresentar-se-á o conjunto de medidas que fez parte do segundo governo de Fernando Henrique Cardoso, ilustrando o desempenho conjuntural dos diferentes períodos.

A evidência empírica deste trabalho será desenvolvida no capítulo 5. Nele apresentar-se-ão os dados que têm o objetivo de corroborar a existência do aprofundamento da desarticulação

social e setorial. Para tal fim, serão construídos indicadores de produtividade para os setores da indústria de transformação, como também analisar-se-ão as transformações ocorridas no emprego/desemprego. Com relação a desarticulação dos departamentos da economia, estudar-se-ão quais os setores que maior dinamismo apresentaram e que tipo de especialização o Brasil experimentou nesse período, associando-o com o conceito de desindustrialização.

2 O ESGOTAMENTO DO REGIME DE ACUMULAÇÃO DOS “ANOS DOURADOS” DO CAPITALISMO

A história dos quinze últimos anos é a história do envelhecimento progressivo dos fundamentos políticos - econômicos que sustentaram – sob a hegemonia americana – a ordem internacional de pós-guerra.

Belluzo, Luiz Gonzaga. *O Senhor e o unicórnio*.

O regime de acumulação que vigorou nos “Anos Dourados” do capitalismo começou a mostrar sinais de esgotamento a partir dos anos 1970. Desde então, o sistema capitalista mundial jamais voltou a experimentar um desempenho semelhante. Nesse período, enquanto a economia americana encontrava-se em crise e vários países europeus apresentavam momentos alternados de expansão e recessão, o Japão junto com os tigres asiáticos (Taiwan, Coreia, Singapura, Hong-Kong) apresentavam um processo de crescimento econômico excepcional, a ponto de alguns analistas sustentarem a ideia de que essas nações transformar-se-iam no novo modelo que guiaria o capitalismo contemporâneo.

Paralelamente a esse panorama internacional, os países da América Latina tentavam encontrar cada qual o seu caminho de crescimento. Nesse particular, há um especial destaque para o Brasil. O país toma a decisão contrária à paralisia de sua economia e aposta na sua alavancagem, com o setor público orientando e ou participando dos investimentos. Este peculiar momento da economia brasileira, com elevados crescimentos anuais do PIB e de mudanças profundas na estrutura industrial, foi denominado de “milagre econômico”.

O pujante crescimento na década de 1970 perdeu força no final da década seguinte e agravou-se nos anos 90, com a falta de vigor e a crise que se abateram nas principais economias mundiais, à exceção de alguns países asiáticos – na América Latina, a crise começou a se manifestar bem lá atrás, ainda em meados dos anos 1970 -, enquanto a economia norte-americana voltava a retomar o caminho da expansão. Assim, a última década de século XX, os anos 90, foi marcada por uma sucessão de importantes crises financeiras

localizadas como a do México, Rússia, Malásia, Tailândia, Indonésia e Brasil. A expansão americana esgotou-se, junto com as de outros países, como por exemplo, os tigres e dragões asiáticos. A América Latina aprofundou-se em crise, e em especial, a Argentina.

Assim, a economia mundial vem experimentando ciclos de expansão e contração de seu produto, tendo como resultado taxas médias decrescentes do crescimento do produto e acompanhada pela queda da produtividade nos setores de ponta das economias desenvolvidas. Nas economias subdesenvolvidas, como salientou Nakatani (2010), os ganhos de produtividade foram obtidos a partir de uma redução do emprego e da precarização das condições de trabalho. Em resumo, no limiar do século XX para o XXI culminava com um aumento generalizado da pobreza em escala mundial e mais de 1/3 da população vivendo abaixo da linha da pobreza.

A crise econômica dos anos 1970 foi acompanhada da crise ideológica das políticas de Estado intervencionista de corte keynesiano, ganhando espaço no seu lugar o ideário neoliberal, especialmente nas economias subdesenvolvidas. Nesta perspectiva, a crise fiscal e financeira dos Estados nacionais fora interpretada pelos economistas de inspiração ortodoxa como resultado da administração ineficiente, inoperante e excessivamente interventora do Estado. A solução proposta foi a redução da intervenção e da participação do Estado, transferindo para “o mercado” todo tipo de regulação, para deixar sua ação na mínima esfera. Dessa forma, deixa-se de lado a visão keynesiana de expansão da economia pelo lado da demanda – através do gasto público – para dar espaço à economia do lado da oferta. Ou seja, o neoliberalismo trouxe como variável instrumental de seus modelos o ‘lado da oferta’. Isto se concretizaria pelo lado da produção em redução dos impostos, das despesas com contribuições sociais, a desregulamentação do mercado de trabalho, e a livre circulação internacional de mercadorias e moedas. Dessa forma, a economia se veria estimulada através do aumento da lucratividade. Pelo lado monetário, a solução era a adoção efetiva dos pressupostos do monetarismo como política monetária.

Depois do “milagre”, a economia brasileira adentra-se na crise da dívida externa, juntamente com outros países latino-americanos, isso interfere no seu desempenho econômico e provoca um período que se caracteriza pelo baixo crescimento e a alta inflação. Vários foram os planos aplicados, principalmente de corte heterodoxos, sem conseguir erradicar o problema fundamental: a inflação. Apesar das diferentes correntes teóricas que tratam sobre

as causas da inflação e suas possíveis soluções, o Brasil acaba a década de 1980 e o começo da década de 1990 com o processo de alta inflação.

Dessa forma, será apresentado sucintamente neste capítulo a contextualização dos problemas esboçados nesta introdução. Na primeira seção, apresentar-se-á a evolução do capitalismo no “Anos Dourados” dando ênfase a forma como o regime de acumulação nas economias centrais se reproduzia. Na segunda seção apresentarão os diferentes planos econômicos que foram aplicados no Brasil a partir do começo da crise dos anos 1970.

2.1. O CONTEXTO INTERNACIONAL

Os países centrais do capitalismo vivenciaram, até o início dos anos 70, o período denominado “30 anos gloriosos”. Neles vigorou o modelo de crescimento econômico baseado em uma dada institucionalidade particular, centrada na reconstrução do pós-guerra, apoio norte-americano a projetos de crescimento nacionais, e forte poder da classe operária. A conjunção de tais fatores foi responsável pelo excepcional desempenho dessas economias. O regime de crescimento e de acumulação que deu sustentação a essa etapa expansiva estava fundamentado nos seguintes pontos principais: i) uma relação salarial “fordista”, que se traduzia numa rápida e regular evolução dos salários com base no compromisso entre o capital e o trabalho; ii) políticas de estabilização macroeconômicas de inspiração keynesianas; iii) sistemas financeiros administrados, financiando o capital com endividamento bancário a baixas taxas de juros; e iv) um padrão de organização industrial baseado na produção em massa padronizada, divisão do trabalho e das tarefas de gerenciamento, papel dominante da grande empresa tanto na produção como na inovação, economias de escala e cadeia de montagem (PLIHON, 1998). Esse regime de acumulação que propiciou o crescimento das economias centrais tinha como uma de suas características principais o fato de ser um regime articulado, de forma que os salários reais e a produtividade caminhavam juntos. O aumento de produção correspondia proporcionalmente ao crescimento na remuneração dos trabalhadores, garantindo assim, a manutenção da demanda efetiva.

A partir das políticas de inspiração keynesiana, o Estado adota um papel interventor através da política macroeconômica, influenciando os movimentos cíclicos da demanda

efetiva e incentivando ao investimento privado. Isso levou a configurar o Estado de bem-estar social (*Welfare State*), que representou um novo modelo de organização social nos países avançados.

No plano internacional, depois da Segunda Guerra Mundial, o regime de acumulação estava regulado pelo acordo de *Bretton Woods*². Nesse acordo os Estados Unidos saíram fortalecidos, tornando-se hegemônico nas finanças, de modo que o dólar passou a assumir um papel fundamental e único no sistema. Como assinalava Mattos (2000), essa moeda tinha dupla função: de crédito – outorgando liquidez à atividade internacional – e de referência de valor para as reservas monetárias internacionais dos países. O autor (2000) afirmava que as mudanças institucionais estabelecidas no *Bretton Woods* geraram um novo regime monetário, criando condições para o surgimento da moeda crédito. Segundo Guttman (1994), a moeda apresentava-se em duas formas: (a) moeda corrente emitida pelo Estado e posta em circulação através do sistema bancário; e (b) moeda criada pela multiplicação do crédito dos bancos comerciais (criação de moeda endógena). Existia o compromisso do FED de converter as reservas em dólar em ouro, fenômeno que garantiria o desenvolvimento da moeda-crédito. Dessa forma, criou-se a liquidez necessária para promover o aumento dos gastos públicos e privados, os quais dinamizariam a demanda efetiva. No contexto de aumento de demanda e expansão do crescimento econômico, é fundamental a atuação do Banco Central convalidando as operações de débito-crédito do setor privado e bancário. Portanto, como assinalava Mattos (2000), o sucesso do regime de acumulação de pós-guerra pode ser atribuído, em parte, as condições institucionais que foram criadas para que os gastos públicos e privados não estivessem condicionados à existência de renda prévia. Desta forma, o crédito fomentava os investimentos e o consumo das famílias.

Além da hegemonia financeira, os Estados Unidos transformaram em prioridade de sua agenda internacional também a de ordem militar, a qual foi confrontada pelos soviéticos. Isso levou a polarização entre os dois blocos militares, resultando no que se denominou de Guerra Fria. Os americanos, então, implementaram em julho de 1948 o Plano Marshall³, que consistiu na ajuda econômica para a reconstrução da Europa após a Segunda Guerra, através

² Refere-se ao conjunto de medidas acordadas a partir de 1944 e nos anos subsequentes, entre 45 países não comunistas, que compreende tanto iniciativas para lidar com desequilíbrios externos dos países participantes quanto à definição do aparato institucional para prover liquidez e financiar o desenvolvimento econômico – como FMI e Banco Mundial (GONÇALVES, *et. ali*, 1998).

³ A implementação deste Plano encontrou condições favoráveis num ambiente de liquidez abundante e moeda estável nos anos de 1950 e 1960, facilitando a reconstrução de Europa e os investimentos privados.

da geração de recursos para que os países da Europa superassem a situação deficitária, com falta de bens de capital, alimentos e matérias-primas. Assim, conseguiria por um lado, controlar o avanço soviético - visto como ameaça da ordem internacional – e, por outro, garantir o aumento de liquidez necessário para incrementar a demanda efetiva dos países centrais através do crescimento da Europa. Este marco institucional, no qual o regime monetário tinha uma função fundamental, serviu para criar um ambiente econômico e social de grande estabilidade, favorável à acumulação do capital industrial e ao crescimento da produção.

Tendo em vista este e dos outros planos de recuperação econômica, Belluzo (1999) salientou que o crescimento das economias neste período foi sustentado por uma forte participação do Estado⁴, o qual impedia as flutuações no nível de atividades e procurava reduzir as influências dos condicionantes externos sobre a economia doméstica. Assim, os controles de capitais e das políticas monetárias sustentavam o regime de crescimento interno. Belluzo (1999, p.100) ilustrou o período como “o círculo virtuoso entre gasto público, oferta de crédito barato, investimento privado e estabilidade financeira foi a marca registrada da economia de demanda efetiva”. Ou seja, o ciclo de expansão, fundamentado em políticas de inspiração keynesianas, tinha como fim a acumulação produtiva através do crédito dirigido, visando à obtenção do pleno emprego e o aumento das remunerações do trabalho⁵.

O Estado teve um papel fundamental no período dos “Anos Dourados” que não se limitou somente às políticas macroeconômicas de pleno emprego. O Estado foi importante na implementação da política fiscal e monetária como também teve uma função primordial na consolidação dos acordos coletivos de trabalho e na conformação do Estado de bem-estar social, criando uma quantidade de bens e serviços públicos, o que levou a um aumento na contratação de empregados públicos. Todas estas intervenções do Estado, decorrentes de sua nova conformação, permitiram ampliar a demanda agregada e sustentar o crescimento econômico.

A “doutrina keynesiana” sustentava a Ideia de que as medidas relacionadas ao gasto público deveriam ser analisadas de acordo com seus efeitos sobre a demanda agregada e não

⁴ Esta intervenção tinha a função de aplicar políticas anti-cíclicas.

⁵ Existiram Acordos Coletivos de trabalho estabelecidos pelas empresas e os sindicatos que representou uma mudança significativa nas relações de capital trabalho. Essas negociações coletivas garantiram a recuperação do salário real junto com o aumento da produtividade. A generalização desses Acordos para toda a economia foi um ponto importantíssimo como impulsor de um círculo virtuoso de crescimento. A concretização de acordos “social-democratas” permitiu aumentar a renda dos trabalhadores e gerar uma demanda efetiva em contínua expansão.

sobre o balanço financeiro dos respectivos governos. Com o crescimento da economia a arrecadação teve uma tendência crescente, facilitando a expansão do gasto sem incorrer em grandes déficits públicos. Mattos (2005, p.15) a esse respeito, dizia que o Estado exerceu um papel fundamental para o estabelecimento de expectativas favoráveis aos investimentos no setor produtivo. A ampliação dos gastos públicos com o setor social promoveu a incorporação de uma quantidade significativa de pessoas ao mercado de consumo de massa, impulsionando; portanto, a demanda agregada.

O ciclo de expansão conhecido também como fordismo, teve seu esplendor nos anos 1950 e 1960 e o seu colapso na década seguinte. A crise foi determinada tanto pelo lado da demanda - queda dos salários no modelo de relação salarial fordista - quanto pelo lado da oferta - queda na produtividade das empresas. Alguns autores, entre eles Lipietz (1989, p.57), referiram-se a este processo da seguinte maneira:

[...] uma queda na taxa de lucro que, por sua vez, causou uma queda no nível de investimento, o crescimento do desemprego e crise do Estado do Bem-Estar. Em suma, era uma “crise do lado da oferta”, em termos marxistas uma crise da composição orgânica do capital – taxas de lucros decrescentes.

Neste período, a rentabilidade das empresas americanas baixou rapidamente enquanto a desaceleração do desenvolvimento da produtividade trazia a estagnação dos salários. A partir de então, um dos pilares que sustentava o regime de crescimento dos “Anos Dourados” desmoronou-se desarticulando a economia. A expansão da demanda efetiva encontrou seu limite devido a contração dos salários não conseguir expandi-la e, desta forma, as decisões de investimento ficavam sem incentivos pela falta de mercado. Então, a demanda efetiva que impulsionou o crescimento do capitalismo nos países centrais, deixou de surtir efeito como motor expansivo.

Esse fenômeno gerou a necessidade de reorganização dos fatores produtivos e dos modos de gestão empresarial com a finalidade de compensar a queda na produtividade e compatibilizar a organização com novos padrões internacionais⁶. Provocou-se, desta maneira, a ruptura do paradigma fordista com vistas a se dá início a outra forma de produção. Essa mudança para um novo paradigma, conhecida como “terceira revolução tecnológica”, foi marcada pela expansão da microeletrônica, cuja influência está além da esfera dos produtos e

⁶ Diferenciando-se da política econômica anterior, entram em cena as políticas que visavam a fomentar o lado da oferta, as quais frisavam a importância da produtividade e da competitividade.

atinge os processos produtivos, dando maior flexibilidade à fábrica, ou seja, a possibilidade de mudar as operações padronizadas da empresa e das máquinas. Assim, a grande empresa de produção em massa deu passo a uma organização mais flexível, na qual as empresas de pequeno e médio porte começaram a ganhar importância, facilitando a formação de novas estratégias de organização da produção. Por fim, este novo padrão tecnológico-produtivo, caracterizado pela desintegração vertical, produziu formas de organização industriais e territoriais diferentes ao do fordismo, um crescimento com altos níveis de produtividade, setores de alta tecnologia e participação de setores tradicionais que contribuíram para a expansão econômica.

Os outros pilares que sustentaram o regime de crescimento acelerado começaram também a se desestruturar no início da década de 1970, com o desmoronamento do sistema monetário internacional de Bretton Woods, com o aquecimento inflacionário nos Estados Unidos e com a crise do petróleo em 1973.

Nos anos 60, pôde-se observar que o dólar vinha perdendo hegemonia como moeda principal de referência porque o seu emissor que tinha o compromisso de mantê-la conversível em ouro enfrentava um importante déficit no balanço de conta corrente, comprometendo a liquidez internacional. Isto trouxe à ordem internacional uma grande contradição, que ficou conhecida como o Dilema de Triffin (MATTOS, 2000). Triffin (1960 apud MATTOS, 2000, p.130) sustentava que existia um *trade-off* entre a expansão do déficit e a credibilidade do dólar, podendo ser interpretada como uma limitação dos Estados Unidos de poder garantir a liquidez do sistema através da conversibilidade de sua moeda. A crise de confiança que se instalou em torno da moeda americana foi manifestada por muitos países que passaram a exigir a manutenção da conversibilidade dólar/ouro, fato que resultou na queda da demanda da moeda americana. Como frisou Mattos (2000), o aumento do déficit da balança comercial dos Estados Unidos, parece ter sido uma demonstração do desgaste de sua hegemonia e da perda de credibilidade de sua moeda.

Diante deste contexto, os Estados Unidos decidiram de forma unilateral desconstruir o sistema de taxas fixas Bretton Woods, conduzindo a economia mundial a ampliar a circulação do capital monetário no mercado internacional. Doravante, começava uma etapa de grande instabilidade financeira e cambial, assim como de estagnação, na qual os Estados Unidos deixaram de ser o provedor da poupança do mundo capitalista. Seus crescentes superávits em

conta de capitais tiveram como contrapartida crescentes déficits comerciais, que determinaram um novo padrão de demanda efetiva para seus parceiros comerciais a partir de então.

Por outro lado, nesta “desorganização” do sistema internacional criada pelo fim da paridade dólar-ouro, começou a ganhar importância o chamado euromercado⁷ que teve uma relação direta com o excesso de déficit do balanço de pagamento americano. Depois do *shock* de petróleo de 1973, o euromercado expandiu consideravelmente seu volume de operações, especialmente do crédito, viabilizado através dos grandes bancos, principalmente os americanos, aprofundando, desta forma, o processo de globalização financeira.

Na segunda metade dos anos 70, grande parte do montante de dinheiro desse mercado passou a financiar as contas correntes deficitárias dos países da periferia por meio de inovações nos empréstimos⁸. Assim, o dólar passava a ter como função principal o financiamento, deixando para trás sua velha função de padrão universal (BELLUZO, 1999). Porém, em 1979, através da política Volker, a qual se consubstanciou num aumento importante da taxa de juros, os Estados Unidos dão uma virada na política internacional tentando reafirmar a supremacia do dólar, provocando uma crise de liquidez para os países devedores e uma recessão que se estendeu por três anos na economia mundial, além da quebra de grandes empresas e alguns bancos americanos. Como assinalaram Tavares e Melin (1997, p.57):

Neste sentido, a concentração do poder político e financeiro existente no mundo contemporâneo não é o resultado espontâneo do aumento da competição e da eficiência dos “mercados globalizados”, mas uma política deliberada de retomada da hegemonia mundial, a partir da década de setenta, quando a potência norte-americana parecia entrar em decadência.

É assim que os Estados Unidos retomaram o caminho, assumindo outra vez uma posição dominante, modificando radicalmente o sistema financeiro e monetário internacional, trazendo como decorrência a valorização do dólar. Doravante, na década de 80, a economia mundial experimentou amplas flutuações nas taxas de câmbio das moedas e o dólar tornou-se o denominador comum das transações financeiras, sendo seu papel diferente do “padrão de

⁷ Este mercado estava constituído por operações de depósitos e empréstimos que estavam fora do controle dos bancos centrais.

⁸ Estes empréstimos relacionam-se com o aumento das operações no mercado interbancário, empréstimos sindicalizados e taxas de juros flutuantes.

valor” que teve anteriormente, agora atuava como moeda financeira num mercado desregulado e no qual não havia paridades fixas⁹.

Como salientaram Medeiros e Serrano (1999), a partir dos anos 80, os americanos passaram a ser o emissor da moeda internacional, principalmente porque o aumento das taxas de juros modificaria a direção dos fluxos de capitais da Europa, do do Japão e dos países subdesenvolvidos, sendo norteados para os Estados Unidos, ajudando a cobrirem seu déficit em balança de pagamento¹⁰.

Na década de 1970, também começou a aprofundar-se o processo de globalização¹¹ que, a partir de uma perspectiva econômica, concretizou-se através dos seguintes fenômenos: expandiram-se extraordinariamente os fluxos internacionais, os investimentos diretos e os fluxos do comércio exterior. Desta forma, iniciou-se um processo de conformação e organização do capitalismo mundial diferente do experimentado nos anos dourados (SALLUM JUNIOR, 2000).

Não se pode negar que a internacionalização dos mercados financeiros é o fato mais notório nos países associados ao fenômeno da globalização. Para Chesnais (2001), o adjetivo "global" emergiu no começo dos anos 80 nas grandes escolas americanas de administração de empresas. Ele procura mostrar que, apesar da estreita inter-relação entre as atividades produtivas, que criam valor, e as atividades financeiras, em que capitais se valorizam, há, desde os anos 80, um notável aumento da importância das operações puramente financeiras de grupos industriais. Para o autor, a globalização está mais centrada na esfera do capital financeiro.

No período anterior à desregulamentação iniciada nos anos 70, só uma pequena parte dos bancos operava de forma ampla no plano internacional. Como decorrência dos avanços da tecnologia de comunicação e da desregulamentação financeira internacional, esta situação mudou radicalmente e áreas inteiras das atividades financeiras transferiram sua atuação do âmbito nacional para o internacional.

⁹ Esta ausência de conversibilidade do dólar com o ouro eliminou a restrição externa para este país, ou seja, permite incorrer em déficit de conta corrente permanente, tanto é assim que isto se transformou numa constante para os Estados Unidos a partir de 1971.

¹⁰ O baixo desempenho dos países industrializados e o “ajustamento” dos países em desenvolvimento fizeram com que as exportações americanas experimentassem uma queda, estas caíram de 8% do PIB para 5% do PIB entre 1980-1985.

¹¹ Neste capítulo só nos referiremos às questões econômicas do processo de globalização, devido este conceito poder ser interpretado a partir de distintos âmbitos do conhecimento – políticos e sociais -, porém escapa aos alcances deste trabalho.

Os outros dois fenômenos, a expansão dos investimentos diretos estrangeiros e a do comércio internacional, estão ligadas especialmente ao crescimento do número de empresas de corporações transnacionais¹² e ao volume de suas operações, bem como à mudança de suas estratégias. Os investimentos diretos das corporações transnacionais no exterior entre 1984 e 1989 foram de US\$ 121 bilhões - média anual – contra US\$ 240 bilhões em 1989. Entre 1991 e 1992, os investimentos diretos tiveram uma leve queda em relação a 1989, voltando a crescer e alcançado o montante de US\$ 318 bilhões em 1995 (SALLUM JUNIOR, 2000). No entanto, o mais notório deste processo não foi só o seu aumento, mas também a forma rápida com que o fizeram.

Entre 1980 e 1994, os fluxos de investimento direto estrangeiro aumentaram duas vezes mais do que a formação bruta de capital fixo ou do que o PIB do conjunto dos países do mundo (1996 UNCTAD apud SALLUM JUNIOR, 2000). É importante frisar que a distribuição desses investimentos diretos não é equitativa para todas as regiões. Em geral, a direção desses investimentos responde às boas oportunidades de lucro a médio e longo prazo. Qualquer região do mundo em desenvolvimento que vivencie estas condições tenderá a receber investimentos das transnacionais. No entanto, o mais importante é o crescente número de empresas estrangeiras e de seus investimentos no conjunto da economia, como também as mudanças que se produziram a partir da inserção externa diferente e das estratégias de investimento. As grandes empresas têm aproveitado este contexto para aumentar sua competitividade, organizando e reorganizando suas atividades produtivas além das fronteiras de seus países, de modo que qualquer parte da cadeia de produção pode ser localizada naqueles mercados que obtenham melhor produtividade e lucros. O novo contexto mundial proporcionou às corporações a facilidade de estabelecer sistemas de produção internacionais integrados.

Sumariando, observa-se que neste período, o capitalismo apresentou um regime de acumulação totalmente desarticulado, no qual a economia não conseguia sustentar um ciclo expansivo devido à ruptura dos supostos que sustentaram a demanda efetiva. Este regime desarticulado se caracterizou pelo aumento do preço do petróleo por parte dos países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que sendo uma matéria prima

¹² Para retomar os ganhos de produtividade que as empresas vinham perdendo no começo dos anos 70, as empresas multinacionais espalharam seus aparatos produtivos pelos continentes, como também subcontrataram a produção em países do terceiro mundo (LIPIETZ, 1989).

fundamental, ocasionou pânico em nível mundial; a grande instabilidade das taxas de câmbio e dos juros; o incremento na internacionalização das empresas; a desaceleração da taxa de crescimento da produtividade mundial; e o gradual abandono das políticas de tipo keynesiano, que não conseguiram solucionar o problema da crise da acumulação, já que ele se encontrava numa taxa de investimento desfavorável ocasionada por anos de crescimento dos salários monetários e reais. Além disso, teve início um processo de desregulamentação financeira que impulsionou o surgimento de um novo regime de acumulação sob a égide das finanças.

O novo regime, sustentado pela hegemonia do capital financeiro, proporcionou profundas transformações na dinâmica dos mercados financeiros internacionais, o que alterou significativamente as relações entre os setores privado (formas de arbitragem) e público (bancos centrais) e, ainda, as interações entre os países centrais e periféricos. Isto vem ao encontro do que sustentavam Tavares e Melin (1997, p. 71):

As assimetrias nas taxas de crescimento internacional a partir da década de 80 são visíveis quando se toma como parâmetro a expansão quase ininterrupta dos Estados Unidos a partir de 1983 com uma taxa média semelhante à de sua trajetória no pós-guerra, configurando – em frontal contradição às expectativas da virtual unanimidade dos analistas econômicos, acadêmicos e do mercado – um dos mais longos ciclos de crescimento da economia americana.

Na verdade, o aumento da taxa de juros que restabeleceu a supremacia do dólar provocou uma recessão de três anos nos Estados Unidos, levando os outros países capitalistas a aumentarem também suas taxas, para evitar a fuga de capitais, o que os levou a um processo recessivo conjunto. A partir de 1982, o país entrou numa nova fase expansionista liderada pela administração de Reagan, que passou a incorrer em déficits públicos para reaquecer a economia. Quer dizer, os Estados Unidos na década de 80, tentando superar a crise e retomar a trajetória de crescimento, realizaram uma política de gasto público expansiva contemplando o aumento dos gastos militares – uma espécie de retorno à corrida armamentista. Desta forma, procurou-se através do aumento do gasto público reativar a economia. Isto trouxe como decorrência o incremento do déficit público que se tornou uma característica da década. Embora, este mecanismo tivesse surtido efeito no curto prazo, no longo prazo questionava-se a durabilidade dessa política que junto com o déficit existente no balanço de pagamento tornariam a economia totalmente instável. Assim os demais países desenvolvidos, como por exemplo, Alemanha e Japão, foram puxados pela expansão americana, porém cresceram a taxas bem mais baixas do que aquelas experimentadas durante os “Anos Dourados”.

O processo de globalização financeira tendeu a aprofundar o crescimento assimétrico dos países, revertendo a direção dos fluxos de capitais e como decorrência secaram-se as fontes de financiamento internacional, isso provocou a adoção de políticas deflacionistas que restringiram o crescimento – medida fundamental do ideário neoliberal. Por exemplo, observou-se que para América Latina, a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto regional passou de 5,6%, nos anos 70, para 1,2%, na década de 80, na média anual (CEPAL, 2002).

Diz-se que a partir dos anos 80, a composição da riqueza social apresentou uma importante mudança (BELLUZO, 1999), como decorrência, a acumulação de ativos financeiros passou a ser a fonte de expansão da riqueza capitalista. Desta forma, este processo do aumento da riqueza financeira substituiu o baixo desempenho experimentado no lado da economia real.

Para poder expandir o regime de acumulação sob a égide das finanças, era necessário implementar medidas como desregulamentação ou liberalização dos mercados financeiros, abertura dos mercados comerciais, eliminação dos controles cambiais e liberalização das taxas de juros. Com essas medidas foi concretizado o ideário neoliberal que vinha espalhando seu receituário desde o começo da crise. As correntes de pensamento que se baseavam no neoliberalismo também atribuíam as causas da crise a uma pressão por aumento dos salários, adicionando-se a isto um suposto gasto social excessivo por parte do Estado, de forma a condicionar negativamente a acumulação capitalista. Portanto, a “solução” sugerida a este diagnóstico foi modificar o papel do Estado, deixando nas “mãos” do mercado a alocação dos recursos, e atacar os direitos dos trabalhadores. A partir de então, o Estado deveria ter como meta fundamental a estabilidade monetária¹³.

No final da década de 1980 e começo da de 1990, a recessão que experimentou o capitalismo expandiu-se para a Europa e para os Estados Unidos, crise que foi regulada através do afrouxamento da política monetária e da queda na taxa de juros. Assim, os Estados Unidos alavancaram outra fase expansiva com aumento do crédito interno e a diversificação

¹³ Para os países da periferia, as políticas consubstanciaram-se no que se denominou “Consenso de Washington”, cujas propostas fundamentais foram as seguintes: combate à inflação mediante planos de estabilização, liberalização e desregulamentação dos mercados de produtos e financeiros, reforma do estado – privatizações e austeridade orçamentária.

de seus empréstimos para as economias emergentes. Observa-se, então, uma mudança nos fluxos de capitais mundiais, já que a partir de 1992 existiu um aumento dos mesmos para mercados com maior risco, inclusive para aqueles que sofreram a crise da dívida, os latino-americanos.

É assim que começa uma segunda etapa de expansão dos mercados globalizados, como decorrência da abundante liquidez nos países centrais e da queda da taxa de juros nos mesmos (BELLUZO, 1999). Estabeleceu-se um novo regime de acumulação sustentado nas finanças, no qual “os rendimentos sobre os títulos da dívida pública” e “os dividendos tornaram-se um mecanismo determinante da apropriação do valor e mais-valia” (CHESNAIS, 2001, p.60). Este processo foi ajudado pela crescente desregulamentação e liberalização dos mercados financeiros, medidas propaladas sob o ideário do neoliberalismo.

Os Estados Unidos, desta maneira, conseguiram impor o domínio de sua moeda no sistema financeiro, apesar de apresentar um déficit elevado e persistente na conta corrente, assumiu uma posição de grande devedor no mundo. Os movimentos de capitais engendraram a valorização das ações e o poder de senhoriação deste país, logrando um crescimento prolongado sem incorrer em inflação.

Em suma, notou-se que a economia mundial apresentou uma mudança no regime de acumulação, deixando para trás os mecanismos que davam sustento ao princípio da demanda efetiva e à economia articulada. A partir da década de 1970, a economia mundial experimentou taxas de crescimento global decrescentes, que tentariam ser compensadas na esfera financeira, consolidando o predomínio do capital financeiro sobre o produtivo. Com isso o capitalismo entrou no período de crise que se estendeu no último quarto do século XX. Entre os de 1980 e 1990, engendrou-se um regime de acumulação assimétrico, no qual os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos apresentaram taxas de crescimento mínimas, enquanto os Estados Unidos tiveram taxas médias de crescimento mais elevadas. Como forma de reverter o ciclo recessivo do capitalismo, produziram-se uma série de reformas que vieram aprofundar, ainda mais, a predominância do capital financeiro através dos mercados globalizados.

Entretanto, esta nova reconfiguração da economia mundial teve efeitos deletérios tanto nos países centrais como nos periféricos, tais como aumento do desemprego e queda dos

salários, que fizeram com que a economia se desarticulasse. Ou seja, o aumento da produtividade superou a taxa de crescimento dos salários produzindo queda na demanda efetiva e conseqüentemente desarticulação social e setorial. Isso se traduziu no desencontro da trajetória de crescimento contínuo do capitalismo.

2.2. BRASIL: CONTEXTO INTERNO

Enquanto o mundo experimentava grandes mudanças trazidas pelo contexto que envolvia a globalização e o neoliberalismo, o Brasil fazia um enorme esforço de se modernizar. Para tanto, adotou uma série de medidas com vistas a renovar sua economia, implantando diferentes planos, que serão adiante sintetizados e avaliados. Dessa forma, será feito um empenho com o intuito de entender as causas que levaram a implementação do plano de ajuste estrutural, o qual é objeto de estudo deste trabalho.

Numa conjuntura mundial de ruptura do sistema de Bretton Woods que envolvia o aumento do preço do petróleo, o aprofundamento da globalização financeira e a reestruturação produtiva como decorrência da crise do paradigma fordista, os administradores militares conduziram o país a um ciclo de grande crescimento, denominado de “milagre econômico”. Este começou a declinar a partir de 1973, mas obteve fôlego adicional com o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), que se estendeu até o fim da década. Este tinha importantes elementos estratégicos, mas padecia de um aumento do endividamento externo para sua implementação.

Esse plano constituiu-se através de um grande programa de investimentos que tinha como objetivo modificar a estrutura produtiva, para daí, resolver os desequilíbrios externos. Ou seja, a partir do aumento do investimento provocar-se-ia o incremento da demanda efetiva da economia, levando-a a um ciclo expansivo. A estratégia era fazer uma reestruturação produtiva, ampliando a participação dos bens de capital na produção, assim como a empresa privada e, finalmente, uma melhora na distribuição de renda. Esse programa econômico foi uma opção pelo crescimento com mudança da estrutura econômica, num contexto internacional recessivo. Na verdade, o plano propunha-se a transformar os desequilíbrios regionais existentes no Brasil que se conseguiria com a desconcentração industrial e, para isso, era necessário fortalecer o setor de bens de capital.

Conforme a visão de Carneiro (2002, p. 55), três pontos de abordagens ou linhas de interpretações podem ser apreendidas com o II PND, que são:

- a) Uma visão ortodoxa que interpreta a política econômica como uma evasão ao ajustamento, principalmente porque as medidas implementadas retardaram o ajuste da economia ao contexto internacional. A manutenção das taxas de crescimento com a mesma tendência dos anos anteriores, só foi possível com um importante endividamento externo. Este fato junto com a deterioração dos termos de troca, a elevação do preço do petróleo e o aumento dos serviços da dívida aprofundaram o déficit de conta corrente;
- b) Uma linha estruturalista que caracteriza o período como de ajuste estrutural, no qual o crescimento com financiamento externo permitiu valorizar a taxa de câmbio, que permitiu economizar o preço das matérias-primas; evitando, desta maneira, a elevação da inflação. Por outro lado, setores prioritários – bens de capital e insumos básicos - beneficiaram-se com aumento do investimento fixo, alterando a formação de capital;
- c) Por último, uma corrente crítica que salientava o fracasso do ajustamento estrutural, principalmente porque o regime de acumulação estabelecido gerava conflitos de interesses entre os setores beneficiados e os dos bens duráveis. O governo tentou conciliar a crise; produziu, contudo, a desaceleração dos investimentos.

Pode-se dizer que o plano se enquadrou no modelo de desenvolvimento de substituição de importações, como observavam Tavares e Lessa (1983 apud CARNEIRO, 2002, p.58), principalmente porque a economia não apresentou mudanças significativas na participação do mercado, mostrando uma continuidade no perfil de seus coeficientes. Ou seja, os coeficientes de exportação elevaram-se e os de importação mostraram uma queda, no

entanto, isto se deveu a desaceleração do crescimento e não a uma mudança importante da estrutura econômica. No entanto, encontraram certas limitações para realizar o objetivo de ampliar e fortalecer o setor de bens de capital, tais como, a elevada concentração, as barreiras à entrada de tecnologia e a falta de financiamento.

Distingui-se a década de 1970 em dois períodos, os quais correspondem a duas etapas: 1974-1976, na qual o investimento cresce a uma taxa maior que a da produção, e 1977-1980, em que o processo inverso se faz presente. Concomitantemente, nos respectivos períodos, experimentou-se uma desarticulação entre os setores na economia, provocando-se uma progressiva substituição do investimento privado pelo público. Este fenômeno evidencia a falha no padrão de crescimento do plano, que precisava da intervenção do Estado para impulsionar o investimento. Na verdade, anteriormente existia uma complementaridade entre o setor público e o privado e, a partir de então, começa-se a experimentar desarticulações que influenciaram negativamente¹⁴. Como é bem sabido, o *boom* de investimento foi liderado pelas empresas estatais, aproveitando a grande liquidez nos mercados internacionais decorrentes do euro-mercado, que teve como contrapartida uma expansão da dívida.

A situação da balança comercial manifestou desequilíbrios recorrentes no período de 1974 a 1980, os choques externos, a manutenção da taxa de câmbio apreciada, provocaram um aguçamento da mesma (CARNEIRO, 2002). Neste ambiente, tomaram-se medidas paliativas que não conseguiram dar um fim a este fenômeno recorrente, as quais estavam baseadas, principalmente, em subsídios às exportações.

Portanto, o II PND não foi capaz de reduzir a vulnerabilidade externa que condicionava a situação do balanço de pagamentos, sem contar que o financiamento externo agravaria mais esta situação. Como se tem assinalado, o crescimento foi alavancado por financiamento externo devido o pouco desenvolvimento do mercado financeiro doméstico e o excesso de liquidez internacional. A partir de então, começou o processo da formação da dívida brasileira que foi essencialmente privada. Este fato pode ser visualizado porque paralelamente o acúmulo de reservas aumentou acentuadamente. Portanto, não foram destinadas para cobrir o déficit em transações reais. Por outro lado, a participação do Estado

¹⁴ Nos países em desenvolvimento o setor público assume um papel decisivo na formação bruta de capital fixo. No entanto, a interação entre investimento público e privado é complexa, na qual os investimentos em infra-estrutura incentivam o setor privado, enquanto, pela ótica do financiamento o aumento de gasto público pode resultar em incremento da taxa de juros e influenciar negativamente a iniciativa privada.

na dívida pública começa a crescer a partir de 1974 até chegar a estatização da mesma no final da década.

A partir desse mesmo ano, a economia apresentou uma expansão inflacionária e uma política de ajuste monetário de balanço de pagamentos que produziram o aumento da taxa de juros. Esta política de ajuste tentava reduzir a absorção doméstica e aumentar a demanda de financiamento externo, dado o incremento da taxa de juros. Assim, a partir dessa política que contrai a demanda interna, condicionam-se os níveis de investimentos e, conseqüentemente, a demanda efetiva¹⁵.

A elevação da inflação, por sua vez, gerou um ambiente de instabilidade que teve efeitos no padrão monetário, comprometendo de certa forma sua função de reserva de valor; as correções monetárias e cambiais, dessa maneira, passaram a ser as principais moedas da economia¹⁶. Por outro lado, o aumento da taxa de juros, a situação fiscal ficou comprometida, como disse Carneiro (2002, p.102):

[...] combinou-se uma política expansiva de gasto com uma política restritiva do ponto de vista monetário, o resultado teria de ser uma expansão da dívida pública. Dito de outra maneira, o crescimento da dívida pública resultou de uma conformação particular de política econômica, na qual a expansão dos gastos era financiada por dívida pública, rodada a uma taxa de juros elevada em razão de uma estratégia específica de ajuste de balanço de pagamento.

O que se observou foi que a meta de ajustar o desequilíbrio externo estaria condicionada tanto pela restrição interna – déficit público - quanto pelo cenário externo, haja vista o aumento da taxa de juros dos Estados Unidos ter secado a fonte de liquidez internacional, e o segundo choque de petróleo ter modificado os preços relativos da economia. Isso se refletiu na redução de reservas internacionais e na crise cambial que se instalou no Brasil. Assim, comprometeram-se as possibilidades de financiamento externo e, portanto, o modelo expansivo de crescimento nele sustentado.

¹⁵ Pode-se observar que no Brasil a partir da década de 70, as políticas de ajuste monetário de balanço de pagamento tornaram-se constante, restringindo o crescimento pela repercussão negativa na taxa de investimento e na demanda efetiva.

¹⁶ Cabe destacar que, em geral, diante de um cenário como o descrito, é comum a substituição da moeda local por outra estrangeira que garanta essa função. No caso brasileiro, surgiu uma moeda indexada como forma de preservar o valor da mesma.

Este ambiente levou os países latino-americanos a experimentar a crise da dívida em 1982, a qual foi renegociada com o Fundo Monetário Internacional (FMI),¹⁷ através de acordos e cartas de intenções¹⁸ que garantissem a aplicação de políticas de ajuste monetário do balanço de pagamentos. O ajuste sustentava-se na redução da demanda interna – principalmente dos gastos públicos –, o que acarretou na queda da atividade econômica, tendo como contrapartida a diminuição das importações¹⁹. As políticas aplicadas restringiam a demanda interna, especialmente os gastos do governo, os quais repercutiram de forma negativa nas taxas de investimento, e conseqüentemente, na demanda efetiva.

No Brasil, além dos elevados déficits comerciais, o aumento no montante de juros correspondentes aos empréstimos aguçou a situação do balanço de pagamento. Então, a geração de superávit na balança comercial passou ser o objetivo principal da política econômica. Como decorrência imediata, o país apresentou uma mudança na sua inserção internacional: a absorção de recursos que caracterizou a década de 70 passou para uma situação de transferências de recursos. Ou seja, o Brasil passou de uma posição de importador para exportador de capitais. Para conseguir o superávit na conta corrente, dois eram os principais requisitos: diminuir o déficit público e ao mesmo tempo mudar a estrutura de preços relativos para ampliar o coeficiente de exportação²⁰ e diminuir o de importação (CARNEIRO, 2002).

Estas medidas tiveram conseqüências deletérias na economia, afetando o crescimento e as finanças públicas. Como assinalou Filgueiras (2000, p. 75):

O resultado desse processo, para o Brasil em particular, foi um período de estagnação que durou quase toda a primeira metade de década de 1980 – com queda de 4,3% do PIB, em 1981, e de 2,9% em 1983, e redução das taxas de investimento principalmente entre 1981 e 1985.

Os anos 80 são conhecidos como a “década perdida”, em virtude do baixo desempenho da economia. As medidas praticadas nesse período não possibilitaram encontrar

¹⁷ No Brasil, esse financiamento foi a partir de 1984, quando o país apresentava superávits comerciais elevados e sistemáticos.

¹⁸ Estas materializavam-se em um conjunto de metas referentes às taxas de inflação, déficit público, exportações e importações, taxas de juros e de câmbio.

¹⁹ Isto demonstra o problema destes países, o pagamento da dívida, pois deveriam conseguir um excedente líquido no balanço de pagamentos, ou seja, um saldo comercial que excedesse os serviços da dívida.

²⁰ Isto foi realizado através de maxidesvalorizações de 1979 e 1983 e a indexação do câmbio, que fez com que os preços relativos alterassem-se. Desta maneira, os preços internos dos bens comercializáveis aumentariam em moeda doméstica, reduzindo sua demanda e tornando mais cara as importações.

um novo padrão de crescimento. Pode-se observar esse fenômeno na Tabela 1. Ela mostra que o desempenho da economia brasileira foi mediano e instável durante esse período.

Tabela 1- Crescimento Real do PIB
Preços constantes – ano 1995

Ano	
1980	9,2
1981	-4,2
1982	0,7
1983	-2,9
1984	5,4
1985	7,8
1986	7,5
1987	3,6
1988	-0,1
1989	3,1
1990	-4,6

Fonte: CEPAL (2005)

Em geral, todas as variáveis da economia apresentaram uma grande instabilidade, com ciclos de expansão e retração muito curtos, principalmente no investimento e no consumo. Assim, nota-se na Tabela 2 que a taxa de crescimento do investimento apresentou um comportamento também instável e com tendência decrescente.

Tabela 2- Brasil: Taxa de crescimento FBKF*

Ano	FBKF
1980	13,46
1981	-12,15
1982	-6,8
1983	-16,33
1984	-0,18
1985	8,76
1986	22,59
1987	-1,36
1988	-4,93
1989	1,2

Fonte: Ipeadata (2009a).

* Variação real anual (% a. a.)

O país defrontava-se com a necessidade de gerar saldos exportáveis, para cobrir os déficits do balanço de pagamento, e de encontrar uma trajetória de crescimento sustentado. No entanto, à primeira vista, a perseguição conjunta desses objetivos apresenta-se difícil de alcançar-se; esta combinação se mostra contraditória devido ao fato de que a realização de um deles implicava comprometer a execução do outro. Como exemplo, tem-se que a geração de saldos exportáveis, em geral, obriga uma restrição da demanda interna.

Contudo, esta foi uma época caracterizada pelos superávits na balança comercial, como mostra a Tabela 3, principalmente a partir de 1983. A questão que ficou no ar, porém, foi de que maneira se deu tais superávits, uma vez que se questionou o “bom” desempenho da balança comercial. Muitos autores observaram que a superação das exportações sobre as importações, não decorreu do crescimento da primeira sobre a segunda, mas sim da redução das compras do exterior, demonstrando mais uma falta de dinamismo da economia do que um desempenho excepcional do setor externo. Somado a isso, também sustentavam que a instabilidade do investimento e o declínio das taxas de crescimento, eram a causa desse superávit. Portanto, o saldo comercial positivo tinha sua origem no decréscimo das importações, negando a premissa de que as exportações representaram o motor da economia.

Tabela 3 - Brasil: Saldo da Balança Comercial (US\$ bi)

Ano	Saldo da Balança Comercial
1983	6,5
1984	13,1
1985	12,5
1986	8,3
1987	11,2
1988	19,2
1989	16,1

Fonte: Carneiro (2002)

Carneiro (2002) salientou também, entre outras características que marcaram os anos 80, a estagnação na indústria de transformação e a manutenção do crescimento no setor agropecuário. Este ramo setorial conseguiu adaptar-se melhor à crise do que o industrial, o qual revelou um aumento inexpressivo nesse período. Enfim, notou-se, portanto, que a orientação exportadora foi insuficiente para dinamizar a economia e reproduzir um padrão de crescimento articulado setorialmente.

Quanto à situação fiscal, o contexto externo restringia o financiamento para os países subdesenvolvidos e a situação de suas dívidas que se arrastava da década anterior, tornava-se aguda, forçando o Estado a intervir com o fim de gerar superávits comerciais – principalmente através de subsídios ao setor exportador. Outra questão que comprometia ainda mais para o desequilíbrio das contas públicas, era o aumento dos juros da dívida do país.

Por outro lado, o objetivo de obter superávit no balanço de pagamentos exigia, entre outras coisas, uma modificação constante da taxa de câmbio. Esta mudança, além de produzir aumentos nos preços internos, principalmente pelo encarecimento das importações, também provocava uma espiral inflacionária, resultante da flexibilização das margens de lucro dos empresários e da grande substituição da moeda corrente pela moeda indexada. Na primeira metade da década de 1980, no âmbito monetário, surgiu esse tipo de moeda, que a partir da aceleração da inflação, impeliu os agentes econômicos a deter depósitos bancários parecidos a depósitos à vista, e que eram corrigidos monetariamente, como uma forma de defesa contra a corrosão inflacionária. Tal fato levou a acelerar a inflação, como se pode observar no Gráfico 1.

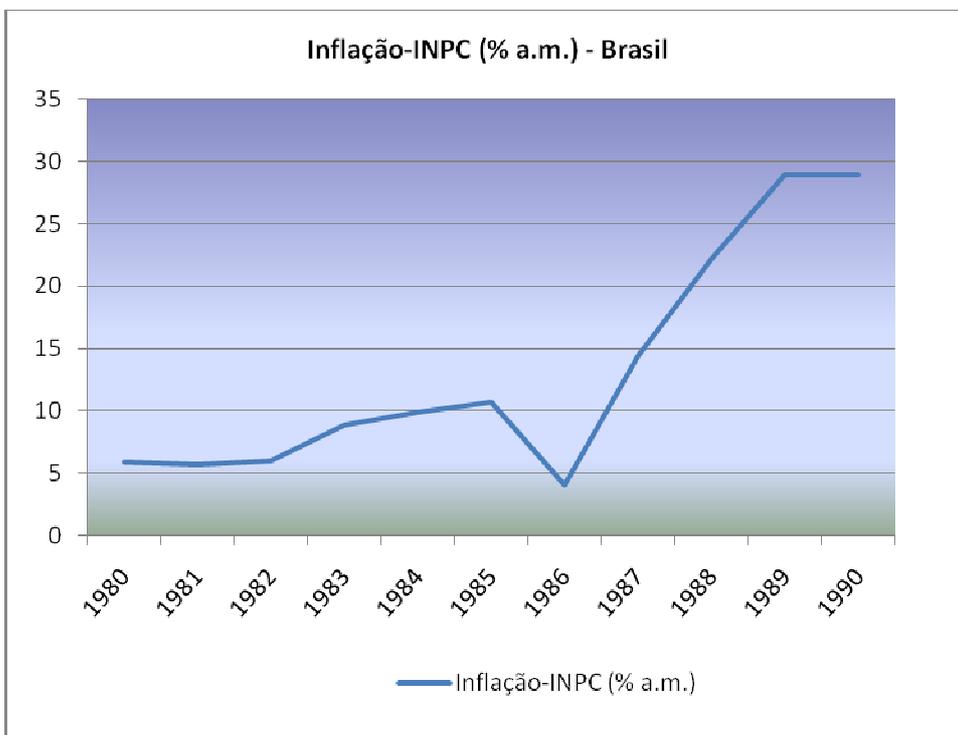


Gráfico 1- Brasil: Inflação nos anos 80 INPC (% a.m.)

Fonte: elaboração própria, fonte Ipeadata, 2010.

Várias correntes teóricas procuraram explicar a aceleração da inflação que se manifestava no começo da década de 1980. De acordo Filgueiras (2000), o diagnóstico encontrado permeava-se entre três distintos pensamentos: a) a visão ortodoxo-monetarista que relacionava à inflação com pressões da demanda, principalmente, o déficit público e a indexação da economia. Ela propunha a aplicação de choques ortodoxos – austeridade monetária e redução do gasto público, como forma de combatê-la; b) a concepção inercialista, a qual sustentava que as causas da inflação deviam-se à “memória do passado”, porque a inflação presente estaria determinada pela passada, e a solução recomendada era a implementação de choques heterodoxos que modificassem “a memória” dos agentes econômicos; e c) a corrente estruturalista/pós-keynesiana. Para esta, as causas da inflação assentavam-se na instabilidade dos contratos de produção e na dívida, as quais levavam a modificação na formação dos preços, ocasionando aumento das margens de lucro, que por sua vez, refletia no crescimento da inflação.

O diagnóstico da aceleração da inflação revelou, na verdade, que ela era fruto da combinação das visões b e c acima referida, ainda que alguns autores chamassem-na de teoria da inflação inercial²¹. Esta, enfim, salientava o conflito distributivo e as expectativas como fatores principais. Neles encontravam-se elementos aceleradores, mantenedores e sancionadores do processo inflacionário.

Havia autores como Bastos (2001) que tinha uma visão diferente. Para ele, a alta inflação que atingiu a América Latina nos anos 80 e 90 decorria diretamente da mudança dramática das condições externas dessas economias. Entendia que a análise de subida dos preços devia partir da economia aberta, quer dizer, dos impactos dos principais custos, os quais não estão isolados da economia mundial. Pois bem, o autor tenta enfatizar a importância da inserção internacional na formação dos preços. Diz que este aspecto é deixado de lado nas análises da inflação de demanda, e reforça também que pelo lado dos custos não se consideram fatores externos, tais como os preços das *commodities*, a taxa de câmbio e os juros nominais.

²¹ Como assinalou Pereira (1988): é uma teoria que tenta explicar os fatores aceleradores da inflação, os choques de oferta e de demanda, que podem ser endógenos ou exógenos, mas que são certamente fatores de aceleração inflacionária muito mais poderosos quando esta se encontra relativamente estabilizada em níveis elevados, (p.51).

Para Bastos (2001), enfim, as visões ortodoxas e estruturalistas são irrelevantes teoricamente, principalmente, porque enfatizam o excesso de demanda. Por outro lado, de acordo com a sua visão, o avanço experimentado pelas abordagens heterodoxas só tornaram-nas mais próximas de uma análise de inflação de custos.

Na América Latina, salientou-se o aporte realizado pela escola cepalina, entretanto, não se pode dizer que existisse uma corrente homogênea dentro dela. Um dos principais pressupostos dessa corrente é que a inflação gera-se nos desequilíbrios da estrutura produtiva, isto é, nos gargalos setoriais – uma demanda maior que oferta setorial. Assim, os modelos de preços fixos – mercados oligopolizados – e preços flexíveis – mercados concorrenciais -, são de grande importância para explicar a inflação. Segundo Bastos (2001), essa abordagem aproxima-se da teoria de inflação de custo ao relacionar os desajustes com as dificuldades dos países latino-americanos em superar as restrições externas, ou a pressão sobre o balanço de pagamentos devido à falta de dinamismo das exportações. A restrição externa, por outro lado, levaria a uma pressão cambial permanente e, sendo esta um custo importante, produziria um processo de espiral inflacionária e mecanismos de conflito distributivos. Ou seja, esta abordagem da inflação é incompatível com aquelas visões que tão somente definem o funcionamento da economia limitado ao lado da demanda.

Na década de 1980, os economistas da PUC-RJ inspirados nas ideias de Felipe Pazos desenvolveram uma nova visão, que fora conhecida como inflação inercial, a qual consistia nos seguintes tópicos: a) criticava os modelos tradicionais baseados na restrição de demanda, b) uma estrutura analítica, considerando o comportamento dos custos que resultavam em conflitos distributivos, c) identificava a inflação brasileira como inercial, e d) proposta de estabilização baseada nos item b e c, criticando as políticas que envolviam restrição da demanda. Enfim, esses economistas fizeram uma forte crítica à Curva de Phillips, frisando a ineficácia das medidas inspiradas neste pressuposto teórico.

A partir de então, a corrente triunfante foi a inercialista e em 1986 tentou-se atacar a inflação através da implementação do plano de estabilização sustentado no “choque heterodoxo”²²: o Cruzado. As principais propostas do plano consistiram na criação de uma nova moeda, o cruzado, no congelamento total de preços e rendimentos e na desindexação

²² Francisco Lopes foi o principal autor dentro desta contribuição teórica, propôs formalmente o congelamento de preços (apud PERREIRA, 1988).

geral da economia (FILGUEIRAS, 2002). Nos primeiros meses, o plano foi bem sucedido no controle da inflação, ocorrera o aumento da demanda, da produção e do emprego.

No entanto, passado algum tempo, o plano foi-se desfiando, não só porque não conseguiu erradicar a inflação, mas também porque provocou grandes distorções e uma profunda crise financeira. Para Carneiro (2002, p. 214), o plano não vingou porque não aprofundou nas reformas, conforme observou:

[...] podemos dizer que o insucesso do programa se explica por sua incapacidade de levar adiante reformas de profundidade, restabelecendo novos eixos de expansão para a economia. Em sua essência, o programa reverteu a tendência à modificação dos preços entre *tradables* e *não-tradables*, introduzida pelo ajustamento externo, mais foi incapaz de assegurar a estabilidade dessa nova configuração de preços.

Vários foram os fatores que levaram o plano ao fracasso, tanto no âmbito interno quanto no externo. No cenário doméstico, embora o governo percebesse os problemas de déficit público existente e de dívida externa, subestimaram-nos, e o aumento de 8% nos salários²³ no dia do congelamento, fez com que economia sofresse desarticulações entre a demanda – aquecimento - e a oferta – redução de lucros -, resultando, em muitos casos, no desabastecimento e no surgimento do “ágio”.

O aumento dos salários foi muitas vezes visto como uma medida populista do governo. Para Bastos (2001), não era bem assim, entendia que se tratava de uma recomposição salarial, uma vez que a economia encontrava-se em processo aceleracionista de preços. Isto não teria influência alguma se a economia não apresentasse resíduos inflacionários. No entanto, a medida de reposição mostrava-se incoerente com a proposta de congelamento do plano. Por outro lado, como a inflação começou acelerar-se com rapidez, de modo que sua memória passada já deixava de ser uma referência fiel para realização dos ajustes. Assim, gerou-se um processo que Belluzo e Almeida (1990 apud CARNEIRO, 2002, p.217) denominaram de “financeirização dos preços”, vez que os ajustes fizeram-se através da taxa de juros de curtíssimo prazo. Este fato junto com a moeda indexada ajudaram a acelerar outra vez a inflação.

²³. Incorpora-se desta forma um elemento aceleracionista.

No âmbito internacional, a queda das exportações, devido à sobrevalorização do câmbio, e a recessão que experimentaram os países centrais resultaram na redução das reservas do país, o que por sua vez, comprometeu o pagamento da dívida.

Na tentativa de resolver a instabilidade monetária pela qual passava a economia brasileira, o governo Sarney lançou mão de mais dois planos de corte heterodoxo e que não foram bem sucedidos: o plano Bresser (1987) e o plano Verão (1989). O primeiro assim como o segundo, estavam baseado no mesmo arcabouço teórico da inflação inercial, mas com algumas diferenças. O plano Bresser, por exemplo, objetivava no curto prazo, restabelecer o equilíbrio global da economia. Para isto, era necessário conter a inflação, interromper a queda dos salários e recuperá-los, evitar a recessão, reverter a crise financeira e reequilibrar o balanço de pagamentos (PERREIRA, 1988). O insucesso no combate à inflação pôs em xeque a eficácia das políticas heterodoxas aplicadas no Brasil.

Até o final da década de 1980, tanto as medidas ortodoxas quanto as heterodoxas não conseguiram dar uma solução à inflação que se arrastava a anos. A dificuldade de conter a subida dos preços na economia brasileira obstava o país de gerar um ciclo expansivo do investimento e do PIB. Estes, enfim, apresentaram um comportamento mediano e refletiram um padrão de produção desarticulado. Conclui-se, portanto, que o baixo desempenho dessas variáveis, comprometeu o desenvolvimento da demanda efetiva.

No início da década de 1990, ganharam legitimidade na sociedade as Ideias neoliberais. A aceitação delas fez com que o Estado implementassem as medidas de ajuste estrutural que objetivam o controle monetário e a austeridade fiscal, a liberalização comercial e financeira e a reforma do Estado (BALANCO; PINTO; MILANI, 2003). Esse período foi marcado pela abundância de liquidez internacional e pela globalização financeira. Esta foi engendrada através do processo de liberalização e/ou desregulamentação financeira, consubstanciada pela securitização das dívidas dos Estados nacionais e pela nova proliferação de instrumentos financeiros. Isto provocou uma mudança na forma de financiamento da dívida. A estratégia seguida no continente, diferente dos anos 80, foi voltada à obtenção de crescentes fluxos de capitais forâneos, de forma a deslocar a restrição externa, controlar a inflação e integrar os mercados financeiros domésticos aos circuitos internacionais.

Enfim, a administração Collor inaugurou uma nova etapa no país. No plano político, ela foi animada pelo retorno do processo de democratização em curso, na esfera econômica, a economia foi levada a reboque da nova conformação internacional que se impunha ao país, determinando a sua forma de inserção externa. Em relação aos planos anteriores, houve avanços nas reformas estruturais, quebrando com o modelo que até então vigia, embora não conseguisse a derrocada da inflação. Foi, portanto, com o Plano Real, que se deu um ponto final ao modelo econômico anterior e ao processo inflacionário brasileiro. Todavia, a herança de maus sucedidos planos durante tanto tempo, pareceu ter gerado desequilíbrios na estrutura econômica do país, capaz de não possibilitar, ao que tudo indica, mesmo com o sucesso sobre a inflação e das reformas estruturais do Real, a retomada do crescimento econômico, como será visto nos próximos capítulos, especificamente no capítulo 4, que trata dos planos econômicos aplicados nos anos 90.

3 MARCO TEÓRICO

Nossa análise demonstra que o desenvolvimento a longo prazo não é inerente à economia capitalista. Dessa forma, torna-se necessária a presença de “fatores de desenvolvimento” específicos para sustentar um movimento ascendente a longo prazo.

M. Kalecki. *Teoria da dinâmica econômica*.

Durante a década de 1990 foram implementadas diferentes medidas de políticas econômicas no Brasil, que levou o país a experimentar uma forma de produção em que se acentuou um problema estrutural que há anos se perpetua na economia brasileira.

Os ajustamentos sugeridos pelos modelos heterodoxos visavam solucionar os desequilíbrios da economia brasileira. A resposta a esses desequilíbrios, na década de 1980, se deu através das políticas restritivas da demanda interna – ajuste monetário de balanço de pagamentos – e, na década de 1990, ocorreu com as reformas neoliberais, através de medidas que procuravam desenvolver o lado da oferta, numa tentativa de atingir aumentos de produtividade e competitividade. Em ambos os períodos, a implementação das reformas mostraram-se incapaz de fazer a economia brasileira encontrar uma trajetória de crescimento contínuo. Pelo contrário, tais medidas provocaram expansões e contrações do PIB e do investimento que levaram a acentuar a desarticulação setorial e social do país.

Diante desse ambiente, o Plano Real aplicado na economia brasileira, ao conseguir concretizar e aprofundar as mudanças estruturais em curso acabou provocando também o aguçamento da desarticulação setorial e social. Isto, por sua vez, jogou contra o próprio plano já que comprometeu sua sustentação mais duradoura.

Em virtude dessas considerações iniciais, cabe indagar a partir da perspectiva do conceito de demanda efetiva de Kalecki, como se configurou o regime de acumulação na década de 1990 na economia brasileira e qual foi o comportamento dos investidores no referido período?

Nas últimas décadas do século XX, os países latino-americanos implementaram um conjunto de políticas que frequentemente foram denominadas de “ajuste estrutural”. Este conceito evoluiu ao longo do tempo, de modo que, inicialmente, o termo *ajustar* era compreendido a partir de diferentes definições, alguma delas é “adaptar”, “regularizar”, “acomodar-se”. Sua etimologia faz referência ao justo: conformar alguma coisa com a norma justa. Em economia, especialmente conforme a visão da escola neoclássica, essa norma representa o equilíbrio dos mercados ou dos grandes agregados macroeconômicos. Como salientou Calcagno (2001), na América Latina o sentido da palavra “ajuste” tem variado substancialmente de acordo com os diferentes períodos. Na crise da dívida dos anos 1980, as economias deviam adaptar-se a uma situação internacional com altas taxas de juros e pouca liquidez. Portanto, “ajustar” significava aplicar medidas recessivas que restringissem as importações – ajuste do balanço de pagamento – para, dessa forma, gerar divisas e, assim, cumprir com o pagamento da dívida. Esse esforço de ajuste veio acompanhado, contudo, de desajuste no mercado de trabalho, desequilíbrios nas contas fiscais, inflação e crises financeiras.

No final da década de 1980 e começo década seguinte, o conceito de ajuste sofreu mudanças. Agora o termo enfatizava a noção de “ajuste estrutural”, entendido como um processo de reformas que visava consubstanciar condições básicas para impulsionar um novo modelo de desenvolvimento. Os modelos de ajuste estrutural inspirados no ideário neoliberal contemplavam as privatizações, desregulamentações, diminuição da participação do Estado na economia, controle monetário e austeridade fiscal, abertura comercial e financeira, entre outras. A combinação dessas medidas de política econômica tinha como principal objetivo estabilizar a economia dos países latino-americanos, porém na maioria dos casos, produziram um regime de acumulação desarticulado social e setorialmente.

Depois dessas breves considerações a respeito de como evoluiu o termo “ajustar”, denomina-se ajuste estrutural não só um programa econômico, mas também um ajuste institucional do mercado de trabalho que produz, geralmente, transferências de renda, bem-estar e poder de uma parte da sociedade para outra. Frequentemente, os modelos de ajuste estrutural implicam aumento da exploração do trabalho, que se materializa através de redução de salário real e aumento do desemprego (TEUBAL, 2001).

Os modelos de ajuste estrutural, consubstanciados em reformas que visavam reestruturar a economia, reproduziram um regime mais desarticulado do que aquele apresentado pelo modelo de substituição de importações. Como salientava Teúbal (2001, p.461):

[...] I consider some of the main features of this new regime of accumulation as it emerges in a third world country as a consequence of the application of a structural adjustment program: the fact that it tends to be much more “socially and sectorally disarticulated” than previous regimes of accumulation – for example, import substitution industrialization.

Dessa forma, o objetivo deste capítulo será definir os conceitos de desarticulação e de demanda efetiva na visão kaleckiana. Na primeira parte, abordar-se-á o conceito de desarticulação social e setorial; na segunda seção, far-se-á referência aos principais conceitos da teoria de Kalecki. A partir dela será utilizado o princípio da demanda efetiva como variável instrumental de trabalho nesta tese.

3.1. CONCEITOS DE DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL

O conceito de desarticulação setorial e social vem sendo elaborado desde a década de 1960 por diferentes autores. Alguns deles tiveram grande influência no pensamento cepalino, como Celso Furtado e Aníbal Pinto; outros foram estudiosos do desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, como Samir Amin, Ruy Marini, Alain de Janvry, e Miguel Teubal. Em linhas gerais, pode-se dizer que esse conceito tem como objetivo mostrar como se estabelecem as estruturas setoriais e sociais a partir da relação da taxa de exploração e da relevância dos salários na demanda agregada.

O conceito de desarticulação social e setorial visa explicar as diferenças estruturais entre países centrais e periféricos, no que diz respeito à maior exploração do trabalho, à pobreza e à exclusão social dos países periféricos. Apesar de ter sido desenvolvido por diferentes autores e até por correntes de pensamento distintas, ele ainda não se encontra totalmente delimitado: ainda é um conceito em construção. Neste trabalho abordar-se-á o conceito a partir da perspectiva dos modelos de ajuste estrutural, os quais aprofundaram a

desarticulação do regime de acumulação, tentando mostrar, a partir daí, como variaram a participação dos salários e do emprego nos setores-chaves da economia, e como se modificou a estrutura da economia nos diferentes setores de produção. Nesse sentido, tentar-se-á entender a forma que assumiu o crescimento nos setores industriais da economia, tomando como referência o conceito de heterogeneidade estrutural elaborado por Celso Furtado e Aníbal Pinto.

Pois bem, a desarticulação pode ser definida a partir de duas perspectivas: socialmente relaciona-se com a desorganização associada com a queda de salários e aumento do desemprego em todas suas formas; e do ponto de vista setorial, refere-se à ausência de equilíbrio entre os departamentos de produção no país. Desta forma, o conceito de desarticulação advém do descompasso entre o aumento das atividades setoriais da economia e a demanda dos recebedores de salários.

Ao contrário de uma economia desarticulada, Janvry (1981) sustentava que uma economia articulada apresentava uma relação proporcional entre o desenvolvimento da produção e a capacidade de consumo, sendo esta última determinada pela remuneração do trabalho: os salários. Assim o autor (1981, p.28) frisava:

Social articulation thus implies the existence of a objective relationship between the rate of profit and real wages, between development of the forces of production and de rate of surplus value, and between the rate of growth and the distribution of income.

A relação entre o desenvolvimento da produção e a capacidade de consumo leva a analisar outra, a que se estabelece na economia entre crescimento e distribuição da renda. Pode-se dizer, como frisava Janvry (1981), que ambos são determinados endogenamente no sistema capitalista, o qual possui uma natureza não planejada²⁴, e estão intrinsecamente correlacionados. No processo de crescimento, a relação entre produção e capacidade de consumo apresenta desequilíbrios que se traduzem em ciclos de negócios e crises estruturais.

²⁴ Na visão de Janvry (1981), o capitalismo é um sistema não planejado na medida em que possui como característica a determinação endógena do crescimento e da distribuição da renda. Nesse particular, o raciocínio do autor assemelha-se ao de Keynes e de Kalecki, que possuem uma visão do mundo capitalista de “não planejamento”. Para Keynes isto se relaciona com a existência de incerteza do comportamento futuro dos investidores que faz com que o crescimento não seja uma variável determinada dentro do sistema. Para Kalecki, essa ideia relaciona-se ao comportamento dos investidores que não se comportam como classe e suas decisões são independentes desta categoria. Assim, Janvry argumentava que a acumulação do capital é a força que guia o desenvolvimento histórico do capitalismo, e a exploração da força de trabalho pelo capital é o mecanismo pela qual a acumulação se apresenta.

As economias articuladas apresentam duas características que podem ser derivadas da lei de acumulação do capital.²⁵ São elas: a) os salários são considerados como um custo – pois são subtraídos do lucro - e um benefício porque criam a demanda efetiva necessária para os bens serem vendidos e o capital retornar em forma de moeda; b) o dualismo que se produz entre a necessidade de reduzir os custos do trabalho (objetivo para a maximização do lucro dos capitalistas) e a de expandir a capacidade de consumo (necessário para o desenvolvimento do consumo) conduz à proletarianização da força de trabalho e, desta forma, os salários se transformam num custo fixo para o capitalista.

Uma economia articulada pode ser construída através do regime de acumulação²⁶ como aquele que se estabeleceu no capitalismo dos países centrais depois da Segunda Guerra Mundial - os “Anos Dourados”. Nesse período, o regime de acumulação sustentou-se num aumento dos salários reais mais ou menos iguais ao incremento da produtividade. No entanto, a participação dos salários no PIB dos países do primeiro mundo é mais alta que nos países do terceiro mundo. Desta forma, a taxa de valor excedente é menor. Entretanto, o nível de produtividade em países de primeiro mundo é mais alto que nos países de terceiro, isto compensando a menor taxa de valor excedente (TEUBAL, 2001). A partir desse regime de acumulação, as economias centrais adentraram num círculo virtuoso gerado pelo aumento dos salários e da demanda efetiva.

A relação necessária entre produção e capacidade de consumo para a existência de articulação, contudo, nem sempre se apresenta, e reflete na relação entre os retornos do capital e os do trabalho. A desarticulação dos setores econômicos e da sociedade ocorre quando o

²⁵ De acordo com Marx (2006), pode-se dizer que a lei geral da acumulação capitalista diz respeito à polarização existente entre miséria e riqueza social. Para Marx, o principal fator na investigação do impacto da acumulação sobre a classe trabalhadora está na composição do capital. Existe uma interação recíproca entre aspectos técnicos e de valor da composição do capital: composição orgânica do capital. Assim, aumentos na composição orgânica do capital fazem com que frações adicionais de capital acumulado absorvam menos quantidade de trabalhadores. Se isso é uma característica do processo produtivo verifica-se uma tendência à absorção declinante da força de trabalho. Não significa que acumulação implica a queda do volume de emprego, mas resulta na formação de uma população restante (exército de reserva). A criação de uma população sobrando em relação às necessidades da acumulação é uma tendência a tal ponto que se converte segundo Marx, em: “lei populacional peculiar ao modo de produção capitalista”. Assim, a lei geral da acumulação representa uma reposição da temática da subordinação no âmbito da reprodução. Ou seja, Marx tenta mostrar que enquanto a acumulação e o crescimento da composição orgânica do capital estimulam-se no processo de produção, a situação do trabalhador tende a piorar.

²⁶ Pode-se apreender o conceito de regime de acumulação através da escola da regulação francesa, sendo seus principais autores Aglietta (1998), Lipietz (1988) e Boyer (1990). A teoria da regulação ao tentar explicar como se apresentam os regimes de crescimentos nos diferentes países, cria algumas categorias como, por exemplo, regime de acumulação e modo de regulação. Um regime de acumulação relaciona-se com a forma de produção, de consumo e de investimento de uma sociedade. Um modo de regulação está associado às características institucionais de uma sociedade, como por exemplo: moeda, relação salarial, concorrência política econômica, restrição ecológica, etc. O capitalismo vivenciou diferentes regimes de acumulação que determinaram os padrões de crescimentos em diferentes épocas. Assim, os “Anos Dourados” do capitalismo apresentaram um regime de acumulação específico, que fez com que esse período representasse a sua melhor *performance*, considerando as taxas de crescimento, que teve esse modo de produção.

volume de demanda dos grupos de alta renda é o mesmo que os setores produtivos fornecem a esse grupo de renda, que em geral são caracterizados como bens de luxo, deixando de fora a maioria da população do consumo desses bens. Nesse tipo de economia, os encadeamentos para frente e para trás na indústria se interrompem, transformando-a em dependente da importação de bens de capital e tecnologia. Nos países centrais, suas economias apresentam como característica uma maior articulação, devido ao fato de a renda salarial ser responsável, em certa medida, pela expansão da demanda de setores-chave da economia, fenômeno que não se apresenta nas economias periféricas. Essa característica dos países centrais contribui para uma maior homogeneidade da estrutura produtiva, principalmente na variação da produtividade entre os diferentes setores.

Segundo Janvry (1981), a industrialização sob condições de desarticulação provoca dependência externa de importação de bens de capital e tecnologia. Isso tem efeito sobre o equilíbrio do balanço de pagamento e se transforma na restrição necessária da capacidade de produção. Assim, a *performance* do setor exportador e a natureza dos termos de intercâmbio no mercado internacional ficam condicionados à acumulação fornecida pelo setor moderno.

O autor continua seu raciocínio argumentando que a desarticulação sofrida pela sociedade e pelos setores da economia pode ser interpretada através de dois tipos de características estruturais e econômicas²⁷: (a) a economia com “enclaves” exportador – setor moderno; e (b) a economia com modelo industrial de substituição de importações. No primeiro tipo, a economia apresenta dois setores: moderno e tradicional – produtor de bens de consumo. O setor moderno produz bens exportáveis e o consumo deles é determinado externamente pela demanda das exportações. Aí, a retribuição do capital cria a demanda de bens de capital para continuar o crescimento da produção e, dessa forma, viabilizar a importação de bens de luxo. No segundo, existem também dois setores – moderno e tradicional –, porém o setor moderno divide-se em setor industrial produtor de bens de luxo e setor exportador. A capacidade para produzir do setor moderno deriva do retorno do capital e da demanda externa que determina a produção do setor exportador. Nesta economia cria-se um mercado doméstico para a indústria de bens de luxo que se dá através do consumo e de parte do valor excedente.

²⁷ É importante frisar que este tipo de caracterização é uma simplificação e uma abstração teórica que o autor faz. Não descreve as especificações da formação social e histórica vivenciadas por cada país, em particular. Assim, desenvolve-se um conceito específico de desarticulação, em virtude da experiência de cada país.

Enfim, Janvry (1981) conclui que a chave da diferenciação entre uma economia articulada e uma desarticulada se origina na esfera da circulação. Ou seja, na localização geográfica e social do mercado, o qual é o destino dos produtos oriundos do setor moderno. Numa economia articulada, a expansão do mercado interno acontece em decorrência, principalmente, do aumento dos salários nacionais, ao passo que numa economia desarticulada, a expansão se origina em consequência do consumo realizado dos mercados externos.

Em geral, as economias articuladas sustentam-se em modelos de crescimento e de acumulação, nos quais parte do ganho de produtividade é transformada em aumento de salários. Nas economias desarticuladas, os aumentos de produtividade não se transformam em incrementos de salários, e isso tem reflexo no baixo poder de consumo no mercado interno, fazendo com que os investidores orientem sua produção para bens de luxo – necessidades das classes mais altas – ou para a exportação tradicional, fenômeno que em parte compensaria o saldo do balanço de pagamentos devido ao aumento de suas importações.

Celso Furtado e Raul Prebisch, na década de 1960, ao explicarem como se apresentou o desenvolvimento nas economias subdesenvolvidas, criaram uma concepção próxima ao de desarticulação social e setorial ao frisar a diferença estrutural entre o primeiro e terceiro mundo, tanto no nível de exploração que estas economias experimentaram quanto na diferente adaptação desses países aos processos de inovação tecnológica.

Furtado (1983) analisou o processo da produção capitalista. Para ele, o processo produtivo é formado por diferentes estágios que contemplam a geração, a distribuição e a apropriação do excedente por um pequeno setor da sociedade e a acumulação, a qual será transformada em capacidade produtiva. Na visão de Furtado (1983), o desenvolvimento econômico deve ser compreendido tanto no âmbito do processo de aumento da produtividade como também no comportamento dos agentes que utilizam a renda e a forma como ela se expande na economia. O autor afirma que o aumento da produtividade se traduz em aumento do fluxo de renda real; no entanto, acaba salientando também que há situações em que a expansão da renda pode ser frustrada, principalmente por características específicas da

economia industrial que podem dar lugar à desocupação periódica²⁸. Assim, Furtado descreve o processo no qual o desenvolvimento é impulsionado por fatores externos e o aumento de renda que se gera nesse processo assumirá a forma de maiores lucros, permitindo o ciclo de re-investimento da economia. É de se esperar que o impulso externo provoque uma série de mudanças estruturais na economia e uma vez que se expanda a massa de renda disponível para o consumo, o aumento da demanda fará pressão em vários setores da economia, modificando a alocação de recursos para ampliação da capacidade produtiva. Em virtude disso, Furtado (1983, p. 95) frisava que: “a forma como evolui a procura é, portanto, fator fundamental na orientação das novas inversões. Por seu turno, a forma como envolve a procura em função do crescimento da renda é, em boa parte, determinada por fatores institucionais”. Furtado (1983) argumenta que a diversificação da procura, da mesma forma que o aumento da produtividade, constitui elemento motor do desenvolvimento.

Para Celso Furtado e Raul Prebisch, as inovações tecnológicas nos países subdesenvolvidos produzem importantes desorganizações da estrutura da economia, e em muitos casos, conseqüências deletérias para o emprego, criando um tipo de reprodução que perpetua esta problemática. Ou seja, para a corrente estruturalista, os processos de industrialização não se apresentam da mesma forma na periferia e nos países centrais. Este fenômeno, resultante da estrutura econômica, reflete-se na desigualdade da distribuição da renda e na falta de demanda que restringe a formação de um mercado doméstico. Por conseguinte, o excedente criado no processo de reprodução é utilizado no consumo de bens de luxo. Como assinalou Furtado (1965 apud TEUBAL, 2001, p. 462), no processo de industrialização dos países da periferia, as massas não têm acesso aos frutos do incremento da produtividade.

Para Furtado (1974), existe uma relação de interdependência entre o consumo dos trabalhadores e os investimentos que se transforma na base para sustentar o crescimento e a democracia industrial nas economias avançadas; porém, na periferia esta relação não se apresenta porque o consumo em massa não constitui um mercado importante para a indústria local. O pensamento de Celso Furtado assemelha-se ao de Aníbal Pinto (2000), quanto à

²⁸ Cabe observar que Celso Furtado não define o conceito de desarticulação social e setorial, todavia a importância que dá ao consumo no processo de desenvolvimento permite que se trace um paralelismo do consumo com o conceito de desarticulação social.

problemática que este último levanta sobre a heterogeneidade estrutural nas economias subdesenvolvidas latino-americanas.

Aníbal Pinto (2000) analisa as mudanças trazidas pela industrialização na América Latina, fazendo uma divisão da estrutura produtiva em três camadas segundo os níveis de produtividade. A primeira camada corresponde a níveis de produtividade e renda *per capita* semelhantes aos da economia colonial; a segunda camada “intermédia” corresponde à produtividade média do sistema nacional; e por último, um “pólo moderno” composto por atividades exportadoras, industriais e de serviços que funcionam com níveis de produtividade parecida com a dos países desenvolvidos. A partir daí, evidenciam-se vários problemas, como a heterogeneidade de produtividade entre os setores produtivos na América Latina. Assim o autor salientava:

Para ir à essência do assunto, poderíamos afirmar o seguinte: que, enquanto as atividades, as populações e as áreas “atrasadas”, “marginalizadas”, ou como quer que se queira chamá-las, representam frações pequenas e insignificantes na estrutura global dos países “centrais”, verifica-se o contrário no âmbito latino-americano (e no subdesenvolvido em geral) (2000, p.573).

Acreditava-se que a industrialização na América Latina levaria os países a transitar pelos mesmos caminhos que os países desenvolvidos, em que a tendência no longo prazo seria a homogeneização da estrutura econômica, especialmente nas primeiras fases da “industrialização substitutiva”. No entanto, quando Aníbal Pinto analisa a dinâmica do desenvolvimento percebe vários pontos que não foram superados e, em alguns dos casos até aprofundados, que são os seguintes: o ritmo de desenvolvimento está longe de se acelerar; mudou a dependência com o exterior, no entanto, tornou-se tão ou mais influente que no passado, grandes segmentos da população foram marginalizados do avanço que se registrou no “pólo moderno”²⁹. Em resumo, Pinto (2000, p.575) conclui afirmando que: “mais do que um progresso para a “homogeneização” da estrutura global perfila-se um aprofundamento de sua heterogeneidade”.

²⁹ Nas economias subdesenvolvidas, os setores modernos conseguem uma autonomia interna, crescendo sustentado na sua própria dinâmica, tendendo a uma concentração maior de seus ganhos de produtividade, sem irradiar essas melhoras para o resto da economia.

Com relação aos aspectos sociais, o autor salientava que apesar dos diferentes modelos de crescimento “para fora” e “para dentro” aplicados na América Latina, 40 ou 50% da população continuava marginalizada dos benefícios do desenvolvimento. Pinto (2000) destaca que se apresenta nas economias latino-americanas uma espécie de “exploração” por parte do setor moderno, porque este setor não contribui para partilhar os lucros derivados do aumento de sua produtividade. Os setores modernos têm a característica de gerar uma autonomia própria que ajuda a gerar uma reprodução que tende a concentração da produtividade, sem irradiar essas vantagens para o resto da economia.

Enfim, Aníbal Pinto (2000) argumentava que os frutos do progresso técnico tendiam a concentrar-se tanto no que toca à distribuição de renda entre classes, quanto no que diz respeito à distribuição entre setores e entre regiões do país. Para o autor, a industrialização não eliminava a heterogeneidade estrutural, apenas modificava seu formato. Nessa perspectiva, o subdesenvolvimento era um processo que dava sinais de se perpetuar apesar do crescimento econômico.

Segundo Teubal (2001), um dos conceitos importantes a ser considerado na desarticulação setorial é o comportamento dos investidores e sua influencia na demanda efetiva. Estes acabam determinando o regime de acumulação e as modificações dos salários, um dos fatores influentes na estrutura industrial da economia. Diante da exposição dos problemas colocados e como forma de compreendê-los, usaremos como referência de análise teórica a abordagem kaleckiana na próxima subseção deste capítulo.

3.2. O MODELO DE KALECKI

Nesta subseção abordar-se-á a teoria de distribuição de Kalecki, considerando a relação entre a renda, o consumo e as classes sociais. A importância da teoria da distribuição da renda desenvolvida por Kalecki foi amplamente reconhecida por diferentes autores. Ele fez uma formulação simples e extremamente clara do princípio de demanda efetiva. Este último conceito levou à formulação da seguinte proposição kaleckiana: *os trabalhadores gastam o que ganham, os capitalistas ganham o que gastam*. Nas subseções seguintes será explicada a sua teoria.

3.2.1 Determinação da renda nacional

Kalecki em seu artigo “As equações marxista de reprodução da economia moderna” (1983), formula uma síntese, a partir de certos supostos, sobre como há a determinação da renda em uma economia capitalista. Baseando-se nos esquemas de reprodução marxista constrói um “*tableau économique*” da renda nacional com os seguintes departamentos:

- ❖ Departamento I: bens de investimento incluindo as matérias primas respectivas, assim este representa a produção de bens finais não utilizados para o consumo;
- ❖ Departamento II: bens de consumo dos capitalistas;
- ❖ Departamento III: bens de consumo dos assalariados.

No entanto, esse esquema se diferencia daquele criado por Marx porque no Departamento I Marx inclui os “bens de produção” e Kalecki considera que esse departamento supre o valor total do investimento bruto, ou seja, os bens que não são utilizados para consumo.

Assim, obtém-se o esquema de produto nacional, no qual o lucro para cada departamento (P) será alocado entre salários e investimentos no departamento I, entre salários e consumo dos capitalistas no departamento II e salários e consumo dos trabalhadores no departamento III, como se ilustra na Tabela 4.

Tabela 4 - Esquema de produção de Kalecki

<i>Departamento I</i>	<i>Departamento II</i>	<i>Departamento III</i>	<i>TOTAL</i>
P_1	P_2	P_3	P
W_1	W_2	W_3	W
I	C_k	C_w	Y

Fonte: Kalecki (1980).

Neste esquema de reprodução, P_1 , P_2 e P_3 são os respectivos lucros brutos em cada departamento; W_1 , W_2 e W_3 são os respectivos montantes de salários pagos em cada departamento; P e W são os lucros brutos totais e os salários totais, respectivamente; I são os

investimentos brutos totais; C_k o consumo dos capitalistas; C_w o consumo dos trabalhadores; e Y a renda nacional bruta.

Conforme esse esquema de reprodução econômica, a renda é obtida através da expressão:

$$Y = I + C_k + C_w \quad (1)$$

Kalecki (1970), de acordo com Marx, supõe que os trabalhadores não poupam. Ainda, de acordo com o seu pensamento, não existe a possibilidade de acumulação de estoques de bens não vendidos. Assim, pode-se chegar a “equação de intercâmbio” marxista entre os departamentos I e II e o departamento III. Os lucros obtidos neste último departamento (P_3) são o resultado do gasto que os restantes dos departamentos fazem em consumo de bens salários, que equivale ao valor de P_3 , desta forma, tem-se a expressão:

$$P_3 = W_1 + W_2 \quad (2)$$

Então, somando em (2) o lucro dos outros departamentos restantes a ambos os lados da equação, deduz-se que:

$$\begin{aligned} P_1 + P_2 + P_3 &= P_1 + W_1 + P_2 + W_2 \\ P &= I + C_k \end{aligned} \quad (3)$$

Ou seja, o lucro total é igual à soma do investimento mais o consumo dos capitalistas, como assinalado anteriormente. A partir de então, pode-se indagar como esse conceito relaciona-se com os salários no modelo. Assim, estabelece-se as seguintes relações:

$$w_1 = W_1 / I \quad w_2 = W_2 / C_k \quad w_3 = W_3 / C_w$$

$$\text{Se } P_3 = W_1 + W_2 \quad \text{então}$$

$$P_3 = w_1 I + w_2 C_k$$

$$C_w - W_3 = w_1 I + w_2 C_k$$

$$C_w - w_3 C_w = w_1 I + w_2 C_k$$

$$C_w (1 - w_3) = w_1 I + w_2 C_k$$

$$C_w = [w_1 I + w_2 C_k] / (1 - w_3) \quad \text{consumo de bens salários} \quad (4)$$

A partir da equação (1) e desta última fórmula (4) deduz-se que o nível de produto em Kalecki está dado por:

$$Y = C_k + I + \{ [w_1 I + w_2 C_k] / (1 - w_3) \} \quad (5)$$

Assim, a renda nacional está determinada pelo nível de investimento, o consumo dos capitalistas e os fatores de distribuição. Ou seja, o produto da economia pode ser expresso em função da distribuição da renda. Deve-se observar também que o princípio da demanda efetiva é explicado através da relação positiva entre a renda nacional e os gastos autônomos dos capitalistas. A influência do consumo dos assalariados é marginal. Isto é, os salários apesar de formar parte dos componentes da renda transformam-se em demanda apenas para o departamento III.

Para Kalecki, se o consumo dos capitalistas e/ou o investimento aumentar, ocorrerá uma expansão do departamento III, C_{w3} . Desta forma, produz-se um excedente suficiente para satisfazer a maior demanda gerada pelo incremento dos salários nos departamentos I e II. Aliás, este processo é válido na medida em que exista capacidade ociosa no departamento III. Enfim, por causa disso, Kalecki deixa de lado o suposto de concorrência perfeita para trabalhar com mercados imperfeitos³⁰.

A partir de então, conclui-se que sob a condição de concorrência perfeita não haverá capacidade ociosa em qualquer um dos três departamentos, ou seja, o nível de produto manter-se-ia constante. Nesse sentido, um aumento nominal dos salários seria acompanhado por um respectivo aumento dos preços e um aumento proporcional dos lucros brutos nominais. Em outras palavras, se o departamento III funciona a plena capacidade e os capitalistas decidem aumentar os gastos, produzirão um incremento nos departamentos I e II, em vez de ocorrer uma expansão da produção no departamento III.

³⁰ Na teoria da distribuição de Kalecki, os empresários determinam os preços a partir de um *mark-up* sobre os custos, tendo como base o “grau de monopólio” das firmas.

Portanto, haverá um aumento dos preços que provocará uma diminuição dos salários reais. Enquanto, a massa de salários permanece constante, os lucros aumentarão provocando uma queda na participação dos salários na renda. Como assinalava Jobim (1984, p. 32):

Um crescimento a plena ocupação da capacidade produtiva e sem alterações na distribuição de renda só é possível quando demanda e capacidade produtiva cresçam proporcionalmente em cada setor e à mesma taxa da economia como um todo. Nesse caso D3 e os demais setores, embora a plena capacidade, podem expandir a produção já que a capacidade produtiva cresce à mesma taxa de demanda adicional.

Fica clara, então, a importância do suposto de concorrência imperfeita no modelo de Kalecki. Este conceito está relacionado a outro suposto relevante de sua teoria, o “grau de monopólio” e implicitamente à formação dos preços através do “*mark-up*”, os quais serão explicados nas seções seguintes.

3.2.2 Grau de monopólio e distribuição de renda

Uma das características fundamentais do capitalismo moderno é que a estrutura de mercado que se apresenta nas diferentes economias estão relacionadas a situações de monopólios ou oligopólios, estando longe de ser uma estrutura de concorrência perfeita como aquela sustentada pela análise neoclássica. Cabe salientar, que o desenvolvimento capitalista cria condições para a existência de reduzido número de empresas que respondem por fatias importantes da produção, caracterizando o processo de concentração industrial que não é mais do que uma decorrência da acumulação do capital. No entanto, a concentração industrial não deve ser confundida com o poder de monopólio, e a existência do primeiro não necessariamente implica a do segundo³¹.

Considerando-se que o padrão de acumulação é oligopólico, pode-se afirmar que a taxa de acumulação é mais alta que em condições de concorrência perfeita, principalmente provocada por inserções e mudanças tecnológicas que aumentam a produtividade do trabalho. Se, por outro lado, considerar-se o processo de concentração definido como acumulação mais intensa de capital, ter-se-á um aumento da capacidade produtiva sem que necessariamente a demanda efetiva acompanhe esse crescimento. O desequilíbrio entre a capacidade produtiva e

³¹ Quando a economia apresenta mudança estrutural como decorrência de seu processo dinâmico não se pode assegurar que a concentração industrial leve a um aumento do grau de monopólio.

o crescimento mais lento da demanda é fundamental para entender a contradição existente entre o crescimento dos salários e a produtividade, ponto central no objeto de estudo desta tese.

Argumenta-se que a influência do poder de monopólio sobre os salários reais e a parcela de salários é negativa, de modo que esta relação afeta a demanda efetiva da economia. Segundo Kalecki (1983), as modificações do grau de monopólio são relevantes para a distribuição da renda entre trabalhadores e capitalistas. Um aumento do grau de monopólio, no curto prazo, tem como decorrência uma queda nos salários, acompanhada de um aumento nos gastos de propaganda, ou um aumento da capacidade ociosa, supondo que as empresas tendam a maximizar suas taxas de crescimento. Outro fator que Kalecki (1983, p.86) salienta é a importância do progresso tecnológico na determinação do custo trabalho:

A técnica, porém, apresenta uma tendência ao constante aperfeiçoamento, se consideramos um longo período de tempo.... Em função do progresso técnico, o custo do trabalho, a dado nível de salário, se reduz, e daí resulta tendência à queda dos preços em relação aos salários, ou seja, ao aumento dos salários reais. Portanto, o movimento dos salários reais é resultante tanto da ação das mudanças conjunturais dos salários reais como de seu crescimento constante decorrente do progresso técnico.

Na análise de Kalecki é fundamental entender a relação salários e produtividade, porque para que o sistema se mantenha no mesmo nível de acumulação é necessário que os ganhos de produtividade sejam incorporados aos salários, mas numa proporção menor que o crescimento experimentado pela produtividade, fenômeno que reduz a parcela salarial. Portanto concluí-se que, em condições de monopólio, tanto as variações dos salários reais quanto a parcela de salários e do emprego dependem das modificações do grau de monopólio. Assim, Kalecki (1983, p.88) dizia:

Em geral, a diminuição dos salários nominais leva, devido à rigidez dos preços, ao aumento do “grau de monopólio” e igualmente à redução dos salários reais. A diminuição dos salários, porém, nesse sistema de relações, liga-se não o crescimento, mas a queda do emprego, que ocorre no setor produtor de bens de consumo dos trabalhadores. A renda real dos capitalistas não aumenta, mas a renda real dos trabalhadores declina.

Em concorrência imperfeita a queda dos salários nominais leva a reduzir os salários reais por meio da queda do emprego. Para o pensamento neoclássico, o raciocínio era diferente sob o argumento de que quando os salários caem o emprego aumenta. Para Kalecki,

modificações na distribuição da renda numa economia monopólica consubstanciam-se através do movimento dos salários. O autor considera relevante para determinar a demanda efetiva os gastos dos capitalistas, os quais determinam o nível de salários – estando dada a distribuição. Para ele, os trabalhadores gastam toda sua renda, apresentando um papel passivo na variação da demanda. Nesse particular, não se pode deixar de se referir ao nível de salários sem antes relacioná-lo com o emprego. No que diz respeito a essa relação salário-emprego, os contemporâneos Keynes e Kalecki fizeram uma grande crítica à visão da teoria neoclássica. Para eles, o desemprego estaria relacionado com a insuficiência da demanda efetiva e não, como sustentavam os economistas neoclássicos, por uma inflexibilidade da taxa de salários ou de preços num mercado de concorrência perfeita. No entanto, Kalecki diferencia-se de Keynes³² ao introduzir no seu modelo os supostos de grau de monopólio e custos marginais constantes.

Tendo em vista essas considerações, analisa-se o que acontece com o desemprego quando varia a taxa de salários nominais. Supondo-se, por exemplo, uma redução dos salários, que representa uma diminuição dos custos e da demanda, duas situações podem acontecer: a) a de que os preços se reduzam na mesma proporção que os custos, sem que isso implique modificação da produção e do emprego – semelhante à concorrência perfeita -, e b) que os preços permaneçam inalterados ou que a queda seja menor que a redução de custos, elevando o grau de monopólio e diminuindo a participação dos assalariados na renda. Como o investimento e o consumo dos capitalistas não aumentaram, os lucros permaneceram os mesmos. Pode-se dizer que uma queda dos salários afeta os departamentos da seguinte forma: nos departamentos I e II o nível de emprego não é modificado, porém a massa de salários cai ao mesmo tempo em que os lucros incrementam-se. Os salários destes departamentos determinam o lucro do departamento III, a queda do lucro será igual à diminuição dos salários. No entanto, o lucro total da economia permanece constante, ou seja, produz-se uma distribuição interna dos lucros da economia. Desta forma, demonstra-se que modificações na distribuição da renda não têm uma relação direta com os lucros, uma vez que estes últimos dependem dos gastos dos capitalistas. Esse fato levou Jobim (1984, p.76) a afirmar: “Desta forma as modificações na distribuição da renda numa economia monopólica se dão através dos movimentos dos salários”.

³² Keynes na sua obra continua aceitando o suposto de custos marginais crescentes e concorrência perfeita.

Com relação ao grau de monopólio, o nível de produção do setor industrial numa economia concentrada não se encontra no ponto em que o preço é igual ao custo marginal, e sim no ponto em que sua posição monopolista lhe garante um lucro máximo – preço acima do custo marginal. Então, a fixação de preços das empresas considera: os custos diretos (u) e os preços das demais empresas do mercado³³ (p), conforme a equação de preço:

$$p = m u + n p \quad (11)$$

Sendo:

m e n : os coeficientes que determinam o grau de monopólio da firma.

O grau de monopólio ou poder de mercado das empresas pode ser considerado através da seguinte relação $k = p / u$, sendo (p) o preço unitário e (u) os custos unitários diretos³⁴. Desta forma, qualquer alteração nesta relação produzirá uma modificação no grau de monopólio do setor, por exemplo:

- a) A formação de grandes empresas, elevando o grau de concentração que produz poder de fixação de preços;
- b) Desenvolvimento da publicidade;
- c) Alterações nos custos indiretos com relação aos custos diretos que podem reduzir os lucros;
- d) Os sindicatos através da negociação de maiores salários. Por exemplo, dada uma relação lucros/salários alta, os sindicatos reclamam aumentos de salários e se as empresas decidirem manter o grau de monopólio, os preços aumentarão, levando a realizar novas negociações devido à queda do salário real. Porém, se os preços continuam a aumentar, podem afastar-se do nível médio do mercado, tornando a empresa menos competitiva. Assim, as empresas estão obrigadas a reduzir seu lucro, diminuindo o grau de monopólio (JOBIM, 1984).

³³ As empresas não podem fixar seus preços muito acima dos preços médios do setor, em virtude de que poderiam perder competitividade, nem muito abaixo porque reduziriam sua margem de lucro.

³⁴ O grau de monopólio deve ocorrer no setor horizontal da curva de custo marginal.

Na verdade, quando Kalecki estuda a distribuição da renda se afasta da teoria tradicional que a interpreta como uma relação inversa entre lucros e salários. Ao supor a existência de capacidade ociosa, a economia pode apresentar uma situação na qual o investimento e o consumo dos capitalistas não mudaram, mas o consumo dos trabalhadores aumentou fazendo com que a produção total e o emprego aumentem. Se o poder sindical cai, a situação se apresenta de forma diferente e o emprego e a produção nos departamentos I e II permaneceriam inalterados, mas no departamento III o emprego se reduziria. Quer dizer, os investimentos e o consumo dos capitalistas continuam iguais, mas o consumo dos trabalhadores caiu. Assim, Kalecki (1983, p.99) salientava:

... Um aumento salarial, refletindo um aumento do poder sindical, leva – contrariamente aos preceitos da economia clássica - a um acréscimo do emprego. E inversamente, uma queda dos salários, refletindo um enfraquecimento do poder sindical, leva a um declínio do emprego. A fraqueza dos sindicatos numa depressão econômica, representada pela permissão de cortes de salários, contribui mais para ampliar o desemprego do que para suavizá-lo.

Resumindo, as lutas de classe se concretizam através das reivindicações sindicais que podem afetar à distribuição de renda de forma dinâmica e não como supunha a teoria tradicional. Segundo Kalecki, as mudanças na distribuição de renda são determinadas por (a) a relação com a concorrência imperfeita e (b) pelos seus estreitos limites.

Outro fator determinante da distribuição da renda é a relação matéria – primas/salários, que mostra como os custos diretos estão conformados, de modo que se a relação permanece constante, um incremento do grau de monopólio leva a um aumento dos lucros, provocando uma queda da participação dos salários no valor produzido. Se, pelo contrário, permanece constante o grau de monopólio e aumenta a relação matéria – primas/salários tem-se aumento nos lucros, reduzindo a participação dos salários na renda.

3.2.3 Determinação do lucro

Uma das grandes inovações introduzidas por Kalecki no seu modelo foi separar trabalhadores e capitalistas no que diz respeito ao consumo, diferentemente de Keynes, que

estabeleceu o consumidor como uma pessoa física indeterminada, trabalhando com o consumo das famílias. Pode-se dizer que a principal contribuição de Kalecki foi utilizar os agregados econômicos inspirado nas Ideias de Marx, uma vez que introduziu as classes sociais como categoria de análise na determinação da demanda agregada.

Supondo-se que os capitalistas e os trabalhadores disponham de um dado nível de consumo e que na economia se produz uma variação do investimento autônomo que leva a um aumento do emprego e da massa de salários no Departamento I, o acréscimo na massa de salários, por sua vez, provoca uma imediata elevação no consumo dos trabalhadores e nas receitas do Departamento III, então a variação do consumo dos trabalhadores (C_w) produz um efeito multiplicador que dependerá das decisões dos capitalistas do Departamento III quanto do seu próprio consumo e do nível de emprego. Se o consumo dos capitalistas vier a aumentar, o mesmo acontecerá com as suas receitas e os seus lucros do Departamento II. A continuidade deste processo multiplicador de expansão da economia está nas mãos dos capitalistas. Para o total da economia tem-se que:

$$C_w = W_1 + W_2 + W_3 = W \quad (6)$$

Esta equação mostra que os trabalhadores gastam toda sua renda e de forma imediata. Na equação de determinação da renda numa economia fechada e sem Estado tem-se a seguinte equação.

$$I + C_k + C_w = Y = W + P \quad (7)$$

Sendo:

I : os investimentos brutos capitalistas (antes de deduzir a depreciação);

C_k : o total de consumo dos capitalistas ;

C_w : o total de consumo dos trabalhadores ;

P : os lucros.

Como Kalecki supõe que os trabalhadores não poupam, pode-se escrever que o lucro será igual à soma do investimento e o consumo dos capitalistas, como na equação (3).

$$P = I + C_k \quad (3)$$

Este resultado demonstra que os lucros dos capitalistas são determinados por suas próprias decisões de gastos. No entanto, é necessário ter cautela na sua interpretação. E o próprio Kalecki esclarece qual deve ser a interpretação que se deve fazer dessa equação, conforme o seu questionamento.

O que significa essa equação? Quer dizer que os lucros em um dado período determinam o consumo e o investimento dos capitalistas? Ou o contrário? A resposta depende de qual dos itens estiver diretamente sujeito às decisões dos capitalistas. Ora, é claro que os capitalistas podem decidir consumir e investir mais num dado período que no precedente, mas não podem decidir ganhar mais. Portanto, são suas decisões quanto a investimento e consumo que determinam os lucros e não vice-versa. (KALECKI, 1978, p.86).

Ou seja, o princípio da demanda efetiva oferece a resposta, investimento e consumo dos capitalistas decorrem de suas decisões de gasto, são os gastos dos capitalistas que determinam o montante de suas receitas³⁵. Assim, respondendo a primeira proposição, chega-se ao conhecido aforismo kaleckiano: *os capitalistas ganham o que gastam, ao passo que os trabalhadores gastam o que ganham*.

É importante explicar como são determinados os lucros num Departamento, ou seja, como os gastos dos capitalistas são transformados em lucro. Se se considerar, por exemplo, que os capitalistas do Departamento III decidem aumentar a produção e dão emprego a um número determinado de trabalhadores - que são pagos por W_3 -, e estes como consumidores gastam o que ganham, os custos salariais voltam em forma de receita total. Assim, os salários pagos nos departamentos I e II são gastos no Departamento III. Ou seja, as decisões de gasto de um departamento têm uma influência direta nos outros dois departamentos e indireta no próprio departamento. Como assinalou Macedo (1999), uma decisão de gasto tomada por um capitalista qualquer elevará os lucros alheios (e não os próprios). Cabe salientar que as decisões de gasto são tomadas isoladamente por cada empresário, segundo as avaliações que realizam sobre o quanto venderá a um determinado preço.

Até aqui, supôs-se que os trabalhadores gastam tudo o que ganham, mas se pode pensar que eles consomem uma parte - propensão marginal e média a consumir (v) - dos salários, portanto, a equação de consumo se modifica da seguinte maneira:

³⁵ Como assinalou Macedo (1999), as decisões de consumir e investir dos capitalistas são determinadas pelos lucros do período imediato anterior, porém existem outras variáveis além dos lucros do período anterior que podem exercer um papel importante.

$$C_w = v W = v (W_1 + W_2 + W_3) \quad \text{sendo} \quad 0 < v < 1 \quad (8)$$

Desta forma, os lucros no departamento III ficarão redefinidos da seguinte maneira:

$$P_3 = v W - W_3 \quad (9)$$

Se v adota um valor entre $0 < v < 1$, os lucros no departamento III serão menores a $(W_1 + W_2)$, se $v > 1$ – caso os trabalhadores possuam estoques ou riqueza – os lucros serão maiores que $W_1 + W_2$.

A determinação da massa de lucros também sofre modificações, considerando a equação (7), tem-se:

$$I + C_k + C_w = Y = P + W \quad (7)$$

$$P = I + C_k + (C_w - W) = I + C_k - S_w \quad (10)$$

Desta forma, observa-se que a propensão marginal a consumir “ v ” – ou a poupança dos trabalhadores - provoca uma queda na massa de lucros, influenciando no processo de acumulação capitalista.

3.2.4 O modelo de Kalecki para uma economia aberta

Até o presente momento, trabalhou-se com uma economia na sua forma mais simples e rudimentar, um modelo econômico fechado, que não mantém intercâmbio comercial com o exterior, e no qual está ausente a figura do ente estatal. Agora, abrir-se-á a economia com a presença do Estado e se incorporará o setor externo e o gasto do governo, de modo que se possam analisar quais as implicações dessas duas últimas variáveis no modelo. A propósito, é importante frisar que os gastos governamentais, as exportações e importações foram variáveis fundamentais para a compreensão do que ocorreu na economia brasileira, como decorrência da aplicação do modelo de ajuste estrutural. Pois a política de abertura comercial, as mudanças no padrão de comércio e o novo papel do Estado, tiveram uma forte repercussão no processo acomodação da economia.

O modelo completo inclui as variáveis do saldo de comércio exterior e da demanda do governo de bens e serviços, as quais são adicionadas como componente do gasto final na determinação da renda. Assim, pode-se representar o mesmo da seguinte maneira:

$$Y = I + C_k + C_w + G + (X - M) = P_L + W_L + T \quad (12)$$

Sendo:

G: gasto do governo,

(X - M): exportações líquidas de bens e serviços (saldo comercial),

P_L e W : lucros e salários, deduzidos os impostos diretos,

T: impostos diretos e indiretos.

Parte da receita do governo é repassada ao setor privado em forma de gastos sociais, subsídios aos capitalistas e pagamentos de juros da dívida, sendo:

J: juros da dívida pública,

Tg: transferências do governo ao setor privado

Seguindo a análise de Macedo (1999), subtraí-se de cada lado da equação anterior a seguinte expressão ($T - Tg - J$), que corresponde à arrecadação líquida de impostos:

$$I + C_k + C_w + (G - T + Tg + J) + (X - M) = P_L + W_L + Tg + J \quad (13)$$

($G - T + Tg$) corresponde ao conceito déficit primário e ($G - T + Tg + J$) ao déficit operacional. O lado direito da equação representa a renda do setor privado. Ao se subtrair de ambos os lados os juros J e ($W_L + Tg$) - renda dos assalariados -, obtém-se a seguinte expressão:

$$I + C_k + (C_w - W_L - Tg) + (G - T) + (X - M) = P_L \quad (14)$$

Como ($W_L + Tg - C_w$) é a poupança dos trabalhadores, substituí-se na expressão (14) e chega-se a uma nova determinação dos lucros:

$$I + C_k - S_w + (G - T) + (X - M) = P_L \quad (15)$$

Desta maneira, o lucro é determinado pelas decisões de investimento e de consumo dos capitalistas, a poupança dos trabalhadores³⁶, o déficit público e o saldo comercial do balanço de pagamentos.

Cabe, então, analisar como a massa de lucro afeta o déficit público e o saldo comercial, dado que a poupança dos trabalhadores já tem sido estudada anteriormente. Podemos adiantar que Kalecki sugeriu que tanto o déficit público quanto o saldo comercial podem ser tratados como setores externos. O excedente de exportações sobre as importações permite aumentar os lucros acima do gasto autônomo dos capitais, já que representa uma adição da demanda global. Porém, um incremento das exportações provoca um aumento das importações, portanto, só uma parte do excedente contribui para aumentar os lucros. Por outro lado, o déficit orçamentário provoca o mesmo efeito que um saldo positivo de balança comercial, ou seja, um aumento nos lucros. Este último, só incrementa-se se os gastos excedem os impostos; se o orçamento estiver equilibrado, os lucros globais não se modificarão, no entanto, acontece uma redistribuição da renda no interior dos lucros.

3.2.5 A determinação do investimento

Observa-se que na visão de Kalecki o que determina o nível de produto ou renda nacional é o nível de investimento e o consumo dos capitalistas. Em outras palavras, o produto pode ser expressado em função da distribuição da renda. Assim, o princípio da demanda efetiva se explica através da relação positiva da renda nacional com os gastos autônomos dos capitalistas. Então, para apreender como se consubstancia o princípio da demanda efetiva deve-se analisar o comportamento dos investidores, agentes que determinam o nível de renda. Kalecki ao analisar o desenvolvimento do capitalismo salienta a existência de uma dificuldade de auto-sustentação do crescimento. Para o autor, era fundamental entender os determinantes das decisões de investimentos³⁷ para, dessa forma, compreender as

³⁶ Neste caso, deixa-se de lado o suposto de que os trabalhadores gastam tudo o que ganham.

³⁷ Não só Kalecki traz à luz da teoria a importância do investimento na determinação da produção, foi também Keynes que salientou o seu papel fundamental. Para este autor, as variações no nível de investimento refletem-se no mercado de trabalho, modificando o nível de emprego. Por causa disso, é tão importante entender porque se produzem flutuações no investimento.

causas das crises de realização que o capitalismo experimenta. No capítulo 9 de sua obra “Teoria da dinâmica econômica”, explica quais são os fatores determinantes do investimento, dividindo sua análise em (a) investimentos em capital fixo e (b) investimento em estoque. Para o autor, entender o comportamento do investimento era o caminho para explicar as flutuações da renda.

Paralelamente, outro autor que salientou a importância dos investimentos no conceito de demanda efetiva foi Keynes. Pode-se dizer que as conclusões de ambos os autores com relação ao conceito de demanda efetiva são bem próximas, até o ponto que muitos autores, entre eles Joan Robinson, comparam distintos pontos de sua obra, como se tratasse de lados opostos de uma moeda, ou de abordagens de uma mesma teoria desenvolvida por autores distintos. Isto pode levar a considerações errôneas das teorias dos autores, embora se aceite as origens metodológicas distintas dos autores, acaba-se incorrendo num reducionismo metodológico. Na verdade, existem pontos comuns nos temas abordados, embora partam de diferentes ‘visões de mundo’.

Na verdade, a principal indagação resultante de suas investigações era: se o investimento determina o nível de renda, o que determina as decisões de investir? Para Keynes, afastando-se do pensamento neoclássico em que o determinante dos investimentos é a taxa de juros - ela é o preço do capital-, introduz a Ideia de lucro esperado através do que veio denominar de eficiência marginal do capital (EMC). Na sua visão a taxa de juros é um fenômeno eminentemente monetário, sendo determinada no mercado de moeda.

Resumindo o pensamento keynesiano, considerando certo nível de expectativas no longo prazo favoráveis para a realização do investimento, a EMC é comparada com a taxa de juros até o ponto que ambas se igualam. É a partir da relação entre EMC e taxa de juros que se pode enunciar que o investimento é uma função inversa da taxa de juros. Portanto, para Keynes as decisões de investimento dependiam do caráter incerto e flutuante dos acontecimentos – das expectativas -, da rentabilidade prevista do novo bem de capital, do preço de oferta deste e da taxa de juros de curto prazo³⁸.

³⁸ Keynes deu relevância à taxa de juros de curto prazo, diferenciando-se da análise de Kalecki que a considerou taxa de juros como um aspecto secundário e só salientou a influência da taxa de longo prazo.

Esta relação entre os investimentos e a taxa de juros inspirou a posterior interpretação da síntese neoclássica na formulação do modelo IS-LM de Hicks. Dessa forma, a taxa de juros volta outra vez a ocupar o lugar de determinante dos investimentos.

Para Kalecki, a taxa de juros também é um fenômeno monetário, que oscila no curto prazo. Porém, é uma variável secundária dado que no longo prazo é estável não sendo relacionada ao investimento. Nos capítulos 6 e 7 de seu livro distingue entre taxa de juros de curto e longo prazo. Enfim, sustentava que o investimento se auto-financia uma vez que realizado, produz uma poupança do mesmo montante, independentemente de qual seja a taxa de juros. Para o autor, a taxa de juros não se determina pela procura e oferta de capital e sim pela interação de outros fatores.

Assim, a taxa de juros de curto prazo é determinada pela interação entre o valor das transações correntes e a oferta monetária do sistema bancário. A taxa de juros de longo prazo é determinada por fatores complexos que relacionam previsões de taxa de juros de curto prazo e estimativas de risco na possível depreciação do ativo realizável, no longo prazo.

Como a taxa de juros de longo prazo é relativamente estável, não teria muita influência no ciclo econômico. Assim, o autor frisava a importância ao acesso de financiamento para que as decisões de investimentos se realizassem. A esse respeito Jobim (1984, p. 83) dizia:

O volume de recursos que uma empresa pode obter é determinado basicamente pelo seu capital próprio. Este é o principal fator que explica o tamanho e as possibilidades de expansão de cada empresa.

Ou seja, o capital próprio determina um limite para o financiamento, sendo os lucros retidos e os investimentos diretos dos proprietários a garantia para obter o mesmo, pois do contrário a empresa mostraria sinais de insolvência, impossibilitando o mesmo.

Para Kalecki, as decisões de investimento em capital fixo vão depender das alterações econômicas, tais como, a poupança interna das empresas no período, o aumento dos lucros e o crescimento líquido do equipamento no período. O autor salienta a existência de três fases no processo de investimento: a) as decisões de investir num determinado equipamento, b) a

produção do mesmo, e c) a entrega desse equipamento, sendo este último período interpretado como expansão da capacidade produtiva ou aumento do estoque de capital. Este processo que consiste em diferentes etapas está transcorrendo no período de tempo e encontram-se afastados. Como assinalava Jobim (1984, p.93):

Kalecki nos mostra como o investimento afeta os lucros e a capacidade produtiva, com uma defasagem de tempo entre eles, e ao mesmo tempo como ambos os efeitos novamente influem nas decisões posteriores de investimento. Desta forma, as variáveis que influem nas alterações da eficiência marginal do capital foram destacadas, mostrando o caráter necessariamente dinâmico que apresenta o investimento.

O autor introduz características dinâmicas no seu modelo, as quais serão um dos elementos fundamentais de sua teoria dos ciclos, principalmente, porque a defasagem existente entre o gasto de investimento, o aumento do estoque e a variação dos lucros tem uma direção oposta o que imprime um ritmo oscilante ao crescimento.

Enfim, observa-se nesta seção as principais diferenças entre os pensamentos kaleckiano e keynesiano no que se relaciona com as decisões dos capitalistas de investir e como os investimentos oriundos dessas decisões influenciam na demanda efetiva, bem como, nos níveis de produção e de emprego.

3.2.6 Fatores do desenvolvimento

3.2.6.1 Ciclo e tendência

Quando Kalecki estuda a possibilidade de se fazer uma junção entre a tendência de longo prazo e o ciclo econômico, estava abrindo caminho para uma análise dinâmica do desenvolvimento. Ou seja, para a teoria kaleckiana, não se pode pensar separadamente a dinâmica da demanda efetiva (análise de ciclo) no capitalismo do progresso técnico, porque isso significa não considerar um elemento fundamental da concorrência do gasto que opera tanto nas flutuações quanto na tendência. É fundamental assinalar o que o autor considera na sua metodologia como suposto, não só no seu modelo de investimento, mas de toda sua teoria da dinâmica capitalista. Esse suposto é o de uma estrutura econômica estável, entendida esta

estabilidade como ausência de mudança tecnológica das estruturas produtivas e da política econômica. A princípio, como será visto adiante, o que parece ser uma limitação da visão do autor, mostra um alcance maior de sua teoria.

Existe na obra de Kalecki uma preocupação com o progresso técnico que muitas vezes foi interpretada erroneamente como sendo dois campos diferentes, a saber: o da demanda efetiva e o da tendência. Se as relações no plano da demanda efetiva teriam como decorrência a “exteriorização” do progresso técnico, caberia indagar por que Kalecki teria se preocupado em endogeneizá-lo através da teoria do investimento com inovações. Na verdade, Kalecki (1983, p.125) reconhece esse fato na seguinte passagem:

Em meu entender, o problema do crescimento econômico a longo prazo numa economia capitalista de *laissez-faire* deveria ser abordado precisamente do mesmo modo como o de ciclo econômico. O ciclo econômico é um caso especial do fenômeno geral da tendência econômica junta com o ciclo, onde a taxa de crescimento é igual a zero, isto é, onde a economia é estacionária. ... Assim, é necessário tratar desta limitação – que amarra a teoria do ciclo a uma economia estacionária – e chegar a um movimento do sistema que compreenda tanto a tendência como as flutuações cíclicas.

Kalecki salienta a importância de se juntar na análise econômica o ciclo (análise de curto prazo) e a tendência (análise de longo prazo), embora essa apreensão da realidade seja dificultosa. Ele tenta se afastar dos resultados mecanicistas adentrando-se numa análise dinâmica. Assim, trata de dar o “pulo do gato”, argumentando que a tendência a longo prazo não é mais do que um componente variável de uma cadeia de situações de curto prazo. O ciclo e a tendência não têm uma existência independente, pelo contrário, ambas podem ser relacionadas e consideradas como formando parte do mesmo processo. E fica claro o avanço do autor nesse sentido quando argumenta (1983, p. 105) que:

Eu mesmo abordei esse problema em minha Teoria da Dinâmica Econômica e minhas “Observações sobre a Teoria do Crescimento” de um modo que agora não considero inteiramente satisfatório: comecei desenvolvendo uma teoria do “ciclo econômico puro” numa economia estacionária e depois modifiquei as respectivas equações para introduzir a tendência.

Até aqui se apresentou um conjunto de relações entre investimento, lucros e produção, considerando que algumas constantes dessas relações se acham sujeitas a modificações no

longo prazo. As mudanças sofridas por essas constantes no longo prazo favorecem a continuação do desenvolvimento, e produz alterações nessas mesmas constantes.

Para explicar como se apresenta o processo de desenvolvimento no longo prazo, utilizar-se-ão as mesmas equações usadas com relação ao ciclo econômico, sendo que algumas das constantes utilizadas vão ser escritas com o sub-índice “t”, denotando a passagem do tempo³⁹. Partindo da igualdade entre poupança e investimento, tem-se a equação da determinação do investimento:

$$I_{t+\theta} = \frac{a}{1+c} S_t + b' \frac{\Delta P_t}{\Delta t} + e \frac{\Delta O_t}{\Delta t} + d_t.$$

Sendo P_t lucros;

O_t relação entre produto e lucro;

S_t poupança.

Assim, o autor deduz da equação acima a descrição do ciclo econômico que se expressa na seguinte equação:

$$I_{t+\theta} = \frac{a}{1+c} I_t + \mu \frac{\Delta I_{t-\omega}}{\Delta t} + L_t + d'_t$$

Kalecki salienta que nesta última equação as variáveis $L + d$ estão sujeitas a modificações que resultam da tendência de longo prazo da variável investimento, modificações que por sua vez retroalimentam a tendência da modificação do investimento. Isto é, a mudança de I (investimento) no longo prazo provoca uma modificação no longo prazo de $L + d$, que por sua vez promove uma nova mudança de “ I ” no longo prazo e assim por diante, levando a uma sistemática das variáveis que se perpetua no longo prazo. Assim obtém-se a seguinte equação:

$$y_{t+\theta} = \frac{a}{1+c} y_t + \mu \frac{\Delta y_{t-\omega}}{\Delta t} + L_t + d'_t.$$

³⁹ Na sua edição de 1954 da obra revisada Teoria da dinâmica Econômica, Kalecki reconsidera o conceito de tendência, e a variável de inovações técnicas aparece como garantidora do crescimento.

Essa equação mostra como o investimento flutua em torno de uma linha de tendência de longo prazo. Dessa forma, Kalecki estaria analisando o investimento no que diz respeito à tendência e seus comportamentos cíclicos. Portanto, as modificações de L e d no longo prazo afetam o nível de investimento e a amplitude das flutuações. Assim,

$$I = y + i$$

As alterações no longo prazo de L são determinadas pela seguinte equação:

$$L_t = \mu \frac{\Delta A_t}{\Delta t} + \frac{e}{1 - \alpha'} \frac{\Delta B'_t}{\Delta t} + e \frac{\Delta E_t}{\Delta t}$$

Essa equação traz implícitos os supostos que A , B e E variam proporcionalmente com o nível de investimento de longo prazo. Isso significa que o investimento, os lucros e o montante da produção variam também proporcionalmente.

Com relação às alterações de d , Kalecki supõe que na “posição de equilíbrio” do sistema estático, o nível de investimento de longo prazo y é estável e igual à depreciação. Assim, o autor supõe que novos fatores, como por exemplo, as inovações, elevem o nível de d que corresponde ao estado estático e o efeito desses fatores será maior quanto mais elevado for o nível de estoque de capital. Assim, tem-se a seguinte equação:

$$d'_t = (1 - n) \beta K_t + \gamma K_t$$

Esta última equação o fator γ é um valor positivo e mede a intensidade dos fatores de desenvolvimento do modelo. Essa equação mostra um sistema dinâmico e não estático, porque o investimento não pode ser mantido no nível da depreciação. Como decorrência desse fenômeno, o estoque de capital aumenta dando um impulso maior ao investimento. Como o investimento está aumentando isto reflete sobre os lucros, ampliando a influência dos fatores de desenvolvimento, e assim por diante. Em outras palavras, os fatores de desenvolvimento, especificamente as inovações, não permitem que o sistema permaneça numa posição estática, gerando uma tendência ascendente no longo prazo, ou seja, uma taxa de crescimento mais elevada.

É fundamental assinalar, como também salientou Possas (2001), uma primeira conclusão teórica central do modelo de Kalecki que se relaciona à dinâmica associada à demanda efetiva da economia capitalista que pode ser caracterizada pela ocorrência de flutuações. Isto significa dizer que: a) em primeiro lugar, é possível explicar o ciclo econômico apenas com um processo econômico “normal” ou “rotineiro” do nível de atividade; sem ter que considerar mudanças da estrutura nem progresso técnico, como supunha Schumpeter; e b) e mesmo sob condições de estrutura estável, a economia não tende a um equilíbrio, e menos ainda a um estado estacionário⁴⁰. Uma segunda conclusão teórica importante no modelo de Kalecki é que a dinâmica da economia capitalista pode ser concebida por dois componentes distintos: a demanda efetiva como comportamento do nível de atividade da economia que tem a capacidade de produzir flutuações e o componente de tendência relacionado com a mudança estrutural, como decorrência dos “fatores do desenvolvimento”, em especial as inovações que produzem trajetórias potencialmente instáveis. Ambos os componentes têm um princípio causal distinto embora gerem a mesma trajetória de tendência. A combinação desses componentes produz uma trajetória dinâmica integrada, embora as causas específicas de suas atuações não tenham uma origem comum.

Pode-se observar que no pensamento de Kalecki as explicações de ciclo e de tendência formam parte de uma totalidade, sendo que a tendência não é mais pensada como uma variável separada do ciclo. Nesse sentido, não se deve considerar como variáveis integradas, pelo contrário, ambas variáveis se determinam simultaneamente, e dessa forma o problema não é uma questão de integração.

O processo de ajuste de uma situação estática para a da tendência ascendente relaciona-se com a modificação da intensidade dos “fatores de desenvolvimento”, sendo que na ausência desses fatores o sistema permanece no estado estacionário. Portanto, esses fatores seriam fundamentais para o crescimento na visão do autor, tendo nas inovações um dos aspectos do motor do processo de crescimento das economias capitalistas. Para Kalecki, o conceito de inovações refere-se as novas tecnologias como também novos produtos, abertura de novas fontes de matérias-primas que precisam de novos investimentos em instalações e transporte, etc. Quer dizer, as mudanças no ciclo modificam os valores dos

⁴⁰ Nesse sentido, pode-se observar a diferença entre a metodologia ortodoxa que tem como premissa essencial o equilíbrio, sendo que a visão de Kalecki propõe uma economia do desequilíbrio, devido ao sistema possuir uma propriedade dinâmica da economia capitalista associada a uma estrutura estável.

parâmetros de comportamento tendencial do investimento. A tendência aparece produzida pelo ciclo, mas aquilo que garante a tendência é o progresso técnico que é considerado uma característica de longo prazo.

Kalecki nessa abordagem deu um salto qualitativo importantíssimo ao incorporar o progresso técnico na sua teoria. Contudo, convém questionar: esse progresso técnico, associado ao movimento cíclico da demanda efetiva, faz com que ela deixe de operar? Evidentemente que não, mas agora deve-se levar em conta as determinações tecnológicas que permanentemente condicionam a interação do investimento com os lucros e o estoque de capital. Diante disso, Braga (1983) argumentava:

A mudança no conceito de ciclo corresponde a uma transformação conceitual sobre tendência. A introdução do progresso técnico nas decisões de investimento corresponde a um movimento estratégico para a determinação simultânea das flutuações e da tendência.

Portanto, para o autor o desenvolvimento no longo prazo não é intrínseco ao sistema capitalista, sendo a presença dos “fatores de desenvolvimento” fundamentais para manter uma tendência ascendente de crescimento de longo prazo. Mesmo que o autor tenha dedicado só dois capítulos do livro “Teoria da Dinâmica Econômica” (14 e 15) ao desenvolvimento ou à tendência no longo prazo e que os tenha tratado como exógenos, não modifica a conclusão essencial de que a teoria do ciclo mostra: a de que na ausência dos fatores do desenvolvimento, a economia capitalista não apresentaria tendência positiva, mostrando uma série de flutuações em torno do estado estacionário. E como salienta Possas (2001): “difícilmente se encontraria maior elogio à importância crucial do progresso técnico em um autor que dele praticamente não tratou e não raro foi acusado de tê-lo negligenciado completamente ... Schumpeter não teria feito melhor”.

3.3 ALGUMAS CONSIDERAÇÕES DE KALECKI SOBRE AS ECONOMIAS SUBDESENVOLVIDAS E O SETOR EXTERNO

Feitas estas considerações sobre um dos principais elementos da teoria de Kalecki, qual seja a demanda efetiva, tratar-se-á de alguns dos seus trabalhos relacionados com as

diferenças que se apresentam entre as economias desenvolvidas e subdesenvolvidas. Serão expostas também as restrições que podem ser encontradas nas economias abertas.

O autor assinalou como principal problema das economias desenvolvidas a adequação da demanda efetiva. Para ele, há nessas economias uma relação proporcional entre equipamento e força de trabalho, fato que pode gerar uma renda per capita mais alta (KALECKI, 1983). Em acontecendo esse fenômeno, as economias encontrariam uma trajetória para manter o pleno emprego e no caso de existirem oscilações no nível de emprego, essas variações seriam momentâneas. Porém, esta situação é pouco plausível, principalmente pela tendência para o subemprego de recursos das economias capitalistas que se materializa através da insuficiência da demanda efetiva. No sistema capitalista esta situação é superada através do que Kalecki denominou de artificialidade do truque financeiro, que consiste em despesas governamentais financiadas por empréstimos. No entanto, segundo ele, esses gastos podem ser bancados pela tributação dos lucros, mas o impacto dos impostos será diferente, caso os gastos fossem financiados por empréstimos. Se a despesa fosse financiada por impostos sobre os lucros, provocar-se-á um efeito neutro e, portanto, o consumo dos capitalistas, tanto como o investimento privado, não aumenta.

Por outro lado, as economias subdesenvolvidas apresentam um problema de demanda efetiva até certo ponto “crônico”, porque mesmo que todo o equipamento seja plenamente utilizado, não será capaz de absorver toda a força de trabalho disponível, o que resulta num padrão de vida de baixo nível para a maioria da massa da população. O problema crônico da demanda efetiva está relacionado com a insuficiência de capacidade produtiva que apresentam as economias subdesenvolvidas e com a incapacidade das mesmas de responder com rapidez a uma expansão econômica.

Além disso, segundo Kalecki (1983), existem três importantes limitações para acelerar o processo de investimento nos países subdesenvolvidos, que são a falta de uma taxa de expansão alta dos investimentos, a deficiência de recursos físicos e a falta de resposta a uma expansão do investimento, que implica pressões inflacionárias sobre os bens de consumo essenciais, especialmente, aqueles de oferta inelástica. Quanto a este último elemento, o problema poderia ser superado com o planejamento da oferta de bens e, implicitamente, da economia. Pois bem, sendo essa a solução à limitação do investimento, o problema deixa de ser da esfera econômica, passando para o plano político.

Kalecki (1983), também, analisou como se dá a relação entre a conjuntura interna de um país e a situação de sua balança comercial. Salientou o efeito negativo sobre a balança comercial de uma expansão econômica, tanto por uma diminuição do superávit quanto por um aumento do déficit. Do ponto de vista dos preços dos bens e serviços, o processo de expansão da economia com possível aumento dos preços, tem-se como consequência um agravamento da balança comercial pela diminuição da competitividade das mercadorias internas. Nesse particular, a entrada de capitais passa a ter um papel fundamental para o equilíbrio do balanço de pagamento⁴¹.

Pode-se dizer que a expansão econômica torna o setor externo da economia mais vulnerável. Diante desse inconveniente, portanto, cabe perguntar quais os possíveis mecanismos que podem eliminar ou diminuir essa vulnerabilidade. Supondo-se que a economia não apresenta restrições à entrada de capitais, então o déficit da balança comercial pode ser compensado com a entrada dos mesmos. No entanto, esta seria uma situação ideal ou ótima que nem sempre acontece. No caso em que a entrada de capitais não compense o déficit da balança comercial, a ocorrência da recuperação econômica pode provocar um agravamento da situação externa – aumentando as importações - e, por conseguinte, há uma tendência de saída de capitais, resultando na perda de reservas do país. Diante deste contexto, as autoridades econômicas podem aumentar as taxas de juros para evitar a saída de capitais; todavia, poderá produzir uma restrição ao investimento interno com possíveis repercussões negativas sobre o produto.

Outra situação seria a de uma expansão econômica sem, contudo, entrar capitais no país que compensem o saldo negativo da balança comercial. Diante dessa situação, quais as medidas que poderiam solucionar o desequilíbrio? A resposta das autoridades econômicas à saída de capitais da economia pode ser o aumento da taxa de juros pelo Banco Central na tentativa de reverter o processo de fuga de capitais. Contudo, se nenhuma medida for tomada para reverter esse processo, o resultado será a ocorrência de instabilidade e fragilidade financeira. Uma das soluções seria a desvalorização monetária, como meio de frear a saída dos capitais, além de tornar as exportações mais competitivas. No entanto, deve-se observar que as exportações não são uma variável da qual as autoridades tenham controle. Além disso,

⁴¹ A entrada de capitais vem a financiar os desequilíbrios experimentados pelo balanço de pagamentos, transformando-se numa variável fundamental.

muitos produtos têm uma demanda inelástica, ou seja, não respondem a variações dos preços. Por causa disso, uma desvalorização seria um caminho viável na medida em que a demanda das exportações se comportasse de maneira elástica.

Em síntese, tanto as economias desenvolvidas quanto as subdesenvolvidas apresentam problemas de demanda efetiva. Entretanto nas subdesenvolvidas o problema tende a tomar uma natureza crônica, de modo a dificultar a sua reversão.

4 O MODELO DE AJUSTE ESTRUTURAL

A Inflação constituiu-se um empecilho à retomada do crescimento das principais economias do continente latino americano na década de 1980. A crise da moeda desse período também era uma crise de soberania nacional, na medida em que a capacidade dos Estados de administrá-la se via comprometida pelo comportamento altista e descontrolado dos preços. O estabelecimento em sua confiança pelo Estado era a possibilidade de restaurar as suas funções clássicas frente aos agentes econômicos e viabilizar o crescimento da economia.

No Brasil, o problema foi atacado inicialmente, embora sem sucesso, com medidas de natureza heterodoxas inspiradas na Teoria inercialista da inflação. Em linhas gerais, tratava-se da aplicação de modelos de estabilização de preços baseados nos pressupostos do “Consenso de Washington”, sob a alegação de que essas economias deveriam fazer os seus preços convergirem aos preços internacionais como forma de combater a inflação. É claro, que estabilização não vinha sozinha, estava muito bem acompanhada de medidas de ajuste.

O “Consenso” diagnosticou que as economias latino-americanas sofriam problemas sintomáticos e semelhantes, tais como déficit fiscal, instabilidade monetária, falta de competitividade do setor industrial e das exportações, rigidez no mercado de trabalho e excessiva regulamentação no mercado de bens. Tendo em vista tais problemas, os governos dessas economias deveriam adotar, como o fizeram, um amplo conjunto de medidas proposta pelo “Consenso”. Medidas essas que foram aplicadas em maior ou menor grau pelos diferentes países - disciplina orçamentária, regime cambial centrado no dólar, liberalização comercial e financeira, desregulamentação e privatizações. A adoção delas era, também, condição necessária para a obtenção de apoio financeiro dos organismos internacionais, e assim esses países poderiam refinar suas dívidas. “Rezar” na “cartilha” de Washington era a garantia de promessa de financiamento externo, o que, aliás, era favorecida por um contexto de abundante liquidez internacional⁴².

⁴² No começo da década de noventa, o problema da dívida agravou-se e os países da região entraram numa nova negociação com os organismos internacionais, dando origem à reestruturação da mesma através do Plano *Brady*.

O ambiente externo favorável era uma possibilidade clara de o Brasil trocar uma dívida de curto prazo por de longo prazo – Plano Brady - dando mais fôlego ao governo no seu pagamento, com a contrapartida de se tornar austero do ponto de vista fiscal. O Plano Brady se constituiu, portanto, no caminho inevitável para a adoção dos planos de estabilização.

Na evolução da economia brasileira da década de 1990 está presente um grande processo de reformas estruturais, de natureza macroeconômica e institucional. O novo ambiente em que as reformas foram implementadas coadunavam-se com a mudança na relação do Estado com a economia, tendo agora um papel mais regulador que interventor.

Na visão dos economistas mais ortodoxos, a partir dessas reformas, a economia brasileira teria um futuro “promissor”, seria uma economia mais moderna, de modo a alcançar um novo modelo de desenvolvimento sustentado na competitividade. O modelo enfatizava principalmente as políticas econômicas cujo objetivo consistia em modificar o “lado da oferta” da economia, de forma a tornar o país mais produtivo e competitivo no mercado internacional. Para alcançar tal objetivo e garantir a estabilidade econômica na região, a sugestão era que o país deveria adotar os modelos padronizados em cuja base estava o controle de câmbio, maior abertura econômica e elevada taxa de juros, pontos fundamentais do novo modelo de estabilização.

Os planos, Collor e Real, foram responsáveis por darem esse novo formato ao Estado brasileiro. As reformas estruturais iniciaram-se com o primeiro, aprofundando e se consolidando com o segundo. Ambos tiveram como objetivo erradicar a inflação e inserir o Brasil nas diretrizes sugeridas pelo Consenso de Washington. Todavia, os dois planos encamparam as reformas, no que tange ao controle de preços, por vias diferentes, elemento que foi muito importante para o insucesso do primeiro e sucesso do segundo no combate à inflação.

Neste capítulo será dedicada atenção especial aos supostos bases de sustentação dos planos econômicos de estabilização, Collor e Real, efetivados na economia brasileira durante a década de 1990. Far-se-á uma síntese e avaliação geral dos mesmos, e, em seguida, será analisado como a instrumentalização e realização dos planos, particularmente o Real, afetou a produtividade e a competitividade da economia brasileira.

4.1 OS PRINCIPAIS PRESSUPOSTOS DOS PLANOS ECONÔMICOS NA DÉCADA DE 1990

4.1.1 O Plano Collor: síntese e avaliação

No final do governo do presidente Sarney, em 1989, as expectativas e as esperanças renovadas voltavam-se para o novo presidente eleito, depois de uma polarizada eleição presidencial e a primeira diretamente votada pelo povo, após o período militar. Nesse novo ambiente democrático⁴³ é que se deu a posse do presidente Fernando Collor de Melo. No plano econômico, contudo, o país vivenciou a possibilidade de entrar no processo de hiperinflação no começo da década de 1990.

No dia 15 de março de 1990, ao presidente eleito Fernando Collor de Mello foi passada, pelo seu antecessor, a faixa presidencial, com ela, a administração do país e a herança de maus sucedidos planos de estabilização, também, foram transferidas. Os diversos planos de combate à inflação dos anos 80 tão somente conseguiram represar⁴⁴ a alta descontrolada e elevada dos preços que alcançaram patamares antes nunca visto na história econômica brasileira.

O Índice de Preço ao Consumidor – IPC – do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE –, que mede a taxa de inflação oficial do país, registrou os seguintes níveis, antes e depois da posse: inflação de 53% em dezembro, 56% em janeiro, 73% em fevereiro e 84% em março. Observa-se, portanto, que o plano de estabilização foi implantado, depois que a inflação registrou o seu mais alto valor, 84%, conforme salientou Bresser Pereira e Nakano (1991, p. 94).

⁴³ Muitos autores atribuem ao Plano Collor um caráter autoritário, compartilham dessa ideia Bresser Pereira, Nakano, Belluzo e Gomes de Almeida. A intervenção, e a falta de acordo ou de pacto social, contrariava o processo recém recomeçado de democratização. E a própria Medida Provisória – MP – lançada mão pelo governo para instituir a reforma monetária, com “confisco” da riqueza financeira, levando a escassez monetária, foi uma intervenção arbitrária, e que se revelou mais tarde ineficiente para debelar a inflação.

⁴⁴ Para Bresser Pereira e Nakano (1991, p.92) a chegada da hiperinflação era esperada, pois “A indexação da economia postergou a hiperinflação, mas não conseguiu evitá-la. A inflação tendia a uma aceleração permanente, mas esta se dava na forma de platôs e era interrompida por congelamentos de preços, começando em 1986 com o Plano Cruzado”.

Os elevados índices de inflação revelaram um dos piores quadros econômico a que o país havia chegado, e a forma que o governo encontrou para enfrentá-lo foi por meio do bloqueio de liquidez dos ativos financeiros. A proposta de bloquear a liquidez achava guarida no debate econômico que vigorou na década anterior, conforme salientou Carvalho (2000). A cena do debate foi dominada pela discussão da tendência de volta da monetização acentuada após a desinflação; a problemática da indexação da moeda, constituindo esta um obstáculo ao controle da oferta monetária da economia brasileira; e finalmente, o crescimento acelerado da dívida mobiliária interna, alimentada pelo financiamento diário no mercado monetário. (CARVALHO, 2000). Essas discussões oscilavam entre as correntes de economistas monetaristas, neo-estruturalistas e pós-keynesianos. Discutiam as formas de implementação das medidas corretivas, especulavam sobre a utilização do gradualismo como mecanismo de desindexação da economia e a sua eficiência em barrar a inflação, a possibilidade e necessidade de o país decretar uma moratória da dívida interna, em razão do seu tamanho e prazo e o impacto dos juros sobre a mesma, entre outros temas.

Diante desse cenário, o Governo Collor anunciou seu amplo e ambicioso plano econômico, em cuja base se incluía medidas de curto prazo como: a) uma profunda reforma monetária⁴⁵, tendo como proposta central o bloqueio de liquidez de 70% dos ativos financeiros⁴⁶ do setor privado; b) uma política fiscal; c) política de renda, baseada no congelamento de preços; d) mudança na política cambial, com a introdução de uma taxa de câmbio flutuante e e) uma política de comércio exterior e a reforma no setor público, com enxugamento da máquina estatal, estas últimas medidas deveriam ser posta em prática num horizonte de médio e longo prazo, segundo Bresser Pereira (1991).

Em que pese a ênfase dispensada pelo governo à reforma monetária⁴⁷, tendo em vista a urgência que demandava o controle da inflação, as medidas de curto, médio e longo prazo, programadas pela equipe econômica tinham, igualmente, importância fundamental para a estabilização da economia.

⁴⁵ A reforma monetária não se resumiu ao bloqueio dos ativos financeiros.

⁴⁶ Segundo Carvalho (1996), entende-se por bloqueio de liquidez a impossibilidade de convertê-los em moeda pelas regras vigentes, através de restrições na forma de desvalorização nominal, alongamento compulsório e prazo de vencimento, repúdio ou anulação, retenção temporária ou confisco.

⁴⁷ A reforma foi recebida com muita rejeição e crítica, particularmente, pela classe média, a qual apoiara a candidatura de Fernando Collor, devido ao caráter autoritário e intervencionista das medidas na economia e o “confisco” da poupança, em sua maioria da própria classe média.

4.1.1.1 A reforma monetária: seus alcances e seus limites.

A reforma monetária do Plano Collor foi instaurada através da Medida Provisória⁴⁸ 168 (MP) de 15 de março de 1990, e em seguida complementada pela Lei nº 8.024 de 12 de abril do mesmo ano. A MP trouxe uma exposição de motivos e a descrição sucinta de como seria a operacionalização da reforma. A sua questão principal foi o seu poder legal de mandar bloquear a liquidez de uma parte significativa dos ativos financeiros, salvo o papel moeda em poder da população. Através dela foi criada a nova moeda nacional, o cruzeiro, que substituiu o cruzado novo, através da conversão da segunda na primeira. A conversão se deu em aproximadamente 30%. Os 70% restante de cruzados novos foram bloqueados pelo governo, contudo o governo admitiu que dos 70%, o público e as empresas poderiam usar a parte bloqueada para pagar suas dívidas passadas, anterior à data de implantação do plano.

A troca do padrão monetário serviu para impor condições à conversão de ativos denominados em moeda antiga. A reforma monetária⁴⁹ se transformou em mecanismo legal para bloquear a disponibilidade financeira em quase-moedas, porque a reforma só autorizou a conversão automática para um único ativo, qual seja, o papel-moeda. A medida consistiu na seguinte operação: o valor das aplicações financeiras em cruzados novos seria convertido em cruzeiros após um ano e meio. No mês seguinte, após este período, o Banco Central liberaria o valor bloqueado mediante 12 parcelas mensais (BELLUZO e ALMEIDA, 2004). No entanto, admitiu-se a conversão ao par, de cruzados novos para cruzeiros, no momento da liberação dos valores retidos, para saldos em poupança e para depósitos à vista, cujo valor não ultrapassasse Cr\$ 50.000. Para aplicações de *open market*, *overnight* e contas remuneradas, a liberação imediata era de Cr\$ 25.000 ou de 20% do total da aplicação, valendo o mesmo para fundos e depósitos a prazo.

A aplicação dessas medidas resultou num excessivo aperto de liquidez, com fortes impactos nocivos à economia brasileira. A adoção de uma reforma monetária tão profunda

⁴⁸ Essa medida provisória trazia dois problemas curiosos a serem administrados: um de ordem política e outro de ordem legal, cujos resultados convergiam para o mesmo lugar, ou melhor, para um mesmo problema. Ela “não” permitia a sua negativa pelo Congresso Nacional, porque isso implicaria uma redefinição de uma nova moeda no curto prazo, tornando a ação do governo mais demorada, além do que, a rejeição teria uma péssima conotação política para um governo que recém iniciava a sua gestão, tendo o seu plano de estabilidade reprovado

⁴⁹ A reforma monetária do governo Collor guardava certa semelhança a outras implementadas após a Segunda Guerra Mundial, como a que se realizou no Japão, Alemanha e Bélgica, entre as de outros países.

trouxe uma série de complicações para a população⁵⁰ como para a organização produtiva. Para Bresser-Pereira (1991), assim como para muitos economistas, é natural que os programas de estabilização, que visam ao controle fiscal e da moeda, tenham em certa medida, um caráter recessivo, portanto uma recessão moderada fora encarada como uma conseqüência necessária do plano. Porém, a medida de redução da liquidez foi tão drástica que provocou tal desorganização da produção⁵¹, a ponto de levar a economia a uma recessão maior que necessária, com queda na produção, nos investimentos e no consumo, além da elevação dos juros da economia, encarecendo os empréstimos.

Assim, além de o Plano Collor não conseguir equacionar o controle de preços da economia, estava deixando-a enveredar pelo caminho da recessão, ou seja, o pior dos mundos que poderia acontecer, inflação e recessão, e isso porque a inflação apesar de ter caído nos primeiros meses, dava sinais de retorno, e mais forte do que antes. Diante desse ambiente deletério que ameaçava as chances reais de sobrevivência do plano, e que colocava em “xeque” a capacidade da equipe econômica de debelar a inflação, as pressões aumentaram para o relaxamento das restrições. As críticas e as argumentações eram por uma redução do bloqueio de liquidez. Dessa forma, o governo desacreditado, não tinha outra saída que não afrouxar a reforma monetária, a qual Belluzo e Almeida (2004) denominaram de afrouxamento das “torneiras da liquidez”. O governo, então, liberou pagamentos a aposentados e pensionistas, sociedades beneficentes, pagamentos de folha de pequenas empresas, hospitais, desempregados, etc. Esse afrouxamento foi responsável por 10% da reconstituição da liquidez. Após a reforma, existiu um aumento da preferência pela liquidez por parte do público que levou a uma forma peculiar de remonetização⁵² da economia, que teve sua origem na desconfiança por parte dos agentes depois do bloqueio, como também a falta de credibilidade da solvência do sistema financeiro.

Depois do anúncio da Reforma, nos meses de março e abril, teve início um aumento do consumo com conseqüências imediatas na demanda agregada. Segundo Bresser-Pereira

⁵⁰ Depois do anúncio da reforma monetária, uma desconfiança generalizada tomou conta do público, todos estavam preocupados com o que poderia acontecer com o dinheiro em poder dos bancos, a tal ponto de se formarem grandes filas nos bancos na volta do seu funcionamento depois do feriado.

⁵¹ A produção apresentou um corte diante da incerteza que passou a existir quando da reforma implantada. Nos primeiros dias depois da aplicação das medidas, a economia viveu um problema de grande iliquidez que fez com que as empresas tivessem que recorrer a uma ampliação do crédito intra-empresarial ou a uma moratória geral, diante dos pagamentos de dívidas, créditos e mesmo a folha de salários do mês de março. Quanto à produção industrial, os meses de abril, maio e junho registraram, respectivamente, quedas de 29%, 11,5% e 16,5% (BELUZZO & ALMEIDA, 2004).

⁵² Como salientava Carvalho (2003), o nível de liquidez contraiu-se logo após o plano, mas recuperou-se com rapidez nas três semanas seguintes, fenômeno que se verifica pelo crescimento do agregado monetário M1. Dessa forma, a queda do M4 por causa do bloqueio seria atenuada pelo aumento de M1.

(1991) havia três explicações para dito aumento no Plano Collor: a primeira relacionava-se com a perda de credibilidade dos ativos financeiros que levou as pessoas a consumir mais; a segunda relacionava-se com a queda da inflação que facilitou o consumo de bens duráveis, e por último o aumento dos salários em 23%.

Para Bresser Pereira isso representava uma contradição do plano, porque era razoável que a economia em processo de estabilização dos preços vivesse inicialmente uma maior oferta e o arrefecimento da demanda. Contudo, como ele próprio corrigiu, o aumento de 23% dos salários tratava-se de correção de perdas passadas, o que contribuiu para a formação de “bolha de consumo”. Esta situação passageira, portanto, não representou uma elevação da demanda, tanto é que em maio de 1990, dois meses depois da implantação do plano, as vendas no varejo já recuaram, fechando o mês em níveis inferior ao do mesmo período de 1989. A queda da oferta, por outro lado, resultado da redução na produção, dava sinais que a recessão estava mais próximo do que o controle da inflação. Esta com seu forte componente inercial, outra vez, não seria vencida, começava a se elevar, sem perspectiva de retroceder, conforme Bresser Pereira e Nakano (1991) salientaram.

A inflação beira agora os 10% ao mês e provavelmente continuará a subir. As políticas ortodoxas de estabilização são custosas e ineficazes quando a inflação é alta e tem forte componente inercial, como já é o caso da inflação brasileira em junho de 1990.

4.1.1.2 Ajuste fiscal

A equipe econômica do governo, responsável pela execução do Plano Collor, sabia que a reforma monetária unicamente não teria poder para barrar o processo inflacionário e ao mesmo tempo manter estabilizado o índice de preços em baixos níveis. Além de quebrar o processo de subida dos preços, dever-se-ia, como foi feito, cortar as próprias fontes que o alimentava, evitando assim o seu retorno.

O objetivo da política fiscal sob esse prisma era o de recompor as fontes de financiamento do setor público, alcançado com certo sucesso a custa de um ônus social relevante, por meio do equilíbrio das contas públicas e do esvaziamento do setor público da esfera produtiva. Para Belluzzo e Almeida (2002), a reforma monetária não era capaz de

reverter as expectativas dos agentes sem uma ação fiscal forte. E vão além, afirmavam que a redução do déficit público era pré-condição do sucesso da estabilidade, sob o regime de um novo padrão monetário. Para eles, o financiamento do setor público em novas bases deveria, e foi assim feito, atacar dois problemas: um era o déficit como explicitado, o outro era a dívida acumulada do setor público, concentrada em dívida de curto prazo. Enfim, o ajuste do governo surtiu efeito, já em 1990, reverteu-se o quadro fiscal conforme observou Belluzo e Almeida (2002).

Até setembro – quando a equipe econômica ainda nutria as esperanças de resultados positivos da austeridade da política econômica -, o governo obteve o pleno êxito em sua meta fiscal, registrando superávit do setor público consolidado (conceito operacional) de 3,1% do PIB. Esse terá sido, seguramente, o mais radical ajuste fiscal da história econômica do país.

A sistemática do esforço fiscal tinha como base três pontos fundamentais assim destacados por Filgueiras (2001). São eles: a) a reforma tributária que ampliava a base tributária e suspendia os incentivos regionais – exceto os da Zona Franca de Manaus-, modificando o recolhimento dos impostos e a cobrança do IOF em um leque de operações financeiras; b) a reforma administrativa com o objetivo de reorganizar o Estado, cortando gastos da máquina estatal através do programa de demissão de funcionários, previu afastar 320 mil servidores; e c) uma reforma patrimonial que se concretizaria através de fechamento de órgãos público como também através de um plano de privatizações, Plano Nacional de Desestatização⁵³ (PND), cuja intenção era arrecadar US\$ 1 bilhão ainda em 1990.

As medidas do governo objetivaram, ainda, ampliar a incidência do imposto de renda sobre os setores agrícolas e exportadores e reduzir os investimentos do setor público. A meta fiscal projetava um ajuste gigantesco para 1990: 10% do PIB, pretendendo encerrar o ano com superávit fiscal. Até setembro tinha conseguido um superávit operacional de 3,1%, como citado. Além disso, a receita fiscal foi também reforçada pela moratória interna decretada pelo governo no esforço amplo de ajuste no menor tempo possível, dado que era impraticável

⁵³ O PND estava originalmente ligado ao plano de estabilização da economia, com a decisão política de ser implementado apesar do instável quadro econômico. Esse plano previa duas questões: por um lado aumentar-se-ia a receita fiscal com certificado de privatização, do outro se esperava evitar a devolução ao setor privado de poupança do Banco Central com a aceitação da moeda cruzado novo, tentando atender ao déficit público e a dívida interna. No entanto, esse plano teve uma série de problemas, só no final de 1991 seria vendida a primeira empresa, e como nessa época os cruzados novos já começavam a circular, os efeitos da privatização acabaram sendo nulos. Logo depois, diante do insucesso do plano de estabilização, as bases do PND foram mudando, no entanto, as altas taxas de inflação, o baixo crescimento e a grande instabilidade limitaram as possibilidades de expansão do PND.

realizá-lo no curto prazo, por questões legais. Pelo lado dos tributos, o ajuste fiscal conseguiu através do aumento de impostos elevar a carga tributária de 23% para 29% do PIB. A ideia que estava embutida no plano é que a obtenção de um superávit orçamentário era necessária para que o governo dispusesse de um grau de liberdade suficientemente capaz de conduzir a economia brasileira do período de transição para a estabilidade.

A pesar do ajuste fiscal, o governo não conseguiu dar um basta no processo inflacionário que persistia em não retroceder no final de 1990 e início de 1991, quando, então, foi lançado em 31 de janeiro o novo programa econômico, o Plano Collor 2, que tentou conter o ímpeto inflacionário dos preços dos bens e serviços através de um congelamento de preços. O conjunto de medidas do novo programa econômico veio reforçada por outras de natureza estrutural. Entre as de caráter fiscal destinadas a garantir a meta estabelecida para 1991, Belluzzo e Almeida (2002) destacaram: a) os recursos do orçamento foram concentrados no Ministério da Economia; b) em comparação com 1990, foram reduzidos 10% dos dispêndios correntes das empresas estatais e proibiu-se a contratação e promoção de pessoal e c) as tarifas públicas foram reajustadas para compensar a forte desvalorização que haviam sofrido em virtude da aceleração da inflação. Enfim, o congelamento do novo programa econômico não conseguiu debelar a inflação, contudo impediu que se iniciasse um processo mais agudo inflacionário, de modo que impôs uma retração nos níveis de preços, o índice que chegou a registrar 20% de inflação, depois do programa, marcou um índice entre 7 e 9% (BELLUZO E ALMEIDA, 2002).

4.1.1.3 Câmbio, salários, comércio exterior e o fim do Plano Collor

É fato que o mecanismo de indexação era um velho problema que dificultava o combate à inflação no Brasil. Por esse motivo o Plano Collor procurou eliminá-lo, embora os agentes privados resistissem para se defenderem do processo inflacionário. O governo, então, alterou a sistemática de reajuste. Preços, salários e câmbio deveriam ser reajustados, mas não com base na inflação passada, como comumente acontecia.

No que diz respeito à política cambial, por exemplo, a indexação automática e diária da taxa de câmbio com a inflação foi substituída com base na livre flutuação da moeda como meio de eliminá-la. Aliás, cabe esclarecer que a moeda não flutuava ao sabor do mercado, o Banco Central influenciava na determinação do seu valor, isto é, era uma espécie de flutuação

suja. A política cambial procurou, também, restringir o mercado paralelo de divisas para que os agentes não a usassem como mecanismo de referência e conseqüentemente avaliador de defasagem. Tudo isso tinha o objetivo de evitar que os agentes econômicos buscassem na moeda estrangeira, no caso o dólar, um padrão de avaliação de riqueza e dos rendimentos. Apesar dessas medidas, o governo não conseguiu impedir que o mercado de divisas contaminasse os preços no final do ano, 1990, como bem assinalaram Belluzzo e Almeida (2004), ao registrar uma acentuada valorização da moeda americana entre setembro e novembro daquele ano, comprometendo a estabilidade perseguida pelo governo. A fragilidade cambial ficou evidente com a acentuada desvalorização da moeda que se irradiou para a economia, impactando fortemente sobre os preços dos bens e serviços, de modo que o índice de preço que acusava uma média de 12% mensal até setembro, tendeu a subir nos meses seguintes, chegando no final do último trimestre a 20% ao mês.

A debilidade cambial brasileira não era nova. Ela refletia problemas da estrutura econômica, tal como os compromissos da dívida externa concentrada no curto prazo e também a incapacidade do país, naquele momento, de atrair capitais de modo a regularizar no curto prazo, o balanço de pagamentos.

No que tange aos salários, a política de renda do Plano Collor também tentou eliminar sem sucesso a indexação dos salários, a que os trabalhadores recorriam na tentativa de repor as perdas decorrentes do processo inflacionário. Na antiga sistemática, a inflação passada servia para reajustar os salários com base num índice de preço estabelecido pelo governo. Com a nova regra, o índice de preço do mês anterior não serviria mais de base para reajuste dos salários, no seu lugar preestabelecia-se o reajuste num dado mês, e a diferença entre a prefixação estabelecida e a inflação realmente registrada no período, seriam negociadas ao “sabor” das forças de patrões e empregados. Isto implicava que os reajustes que realmente iriam refletir o índice de preço dependeriam agora da força dos sindicatos dos trabalhadores, quando existentes, e dos patrões na mesa de negociação. Contudo, essa nova sistemática não foi à frente, devido a pressões de toda ordem, de sindicatos e políticos e das dificuldades de se levar a diante a proposta no Congresso. O governo resolveu adotar, então, outra orientação para a política salarial, a de que patrões e empregados eram livres para negociar, deixando de lado a prefixação. Embora a economia não conseguisse se livrar da indexação observou-se a compressão salarial de 5,4% nos rendimentos médios das pessoas ocupadas nas principais

regiões metropolitanas do país (BELLUZO E ALMEIDA, 2002). Isso de alguma maneira contribuiu para não pressionar a demanda.

Quanto ao setor externo, o governo promoveu uma reforma de comércio exterior, a que ele mesmo chamou de Política Industrial e de Comércio Exterior, cujo objetivo foi a eliminação das barreiras tarifárias herdadas do período que prevaleceu o Modelo de Substituição de Importação - MSI. Assim, as medidas de médio e longo prazo representaram uma grande mudança e uma nova etapa da economia brasileira em relação ao MSI. Schincariol (2007, p.24) observou que “o discurso oficial falava numa ‘indução’ forçada da economia local a novos patamares de “competição” e de busca por ganhos de produtividade e modernização, em relação aos quais, dizia-se, a economia brasileira havia estado afastada na última década”.

Para a reforma do comércio exterior, o governo definiu um cronograma de redução das tarifas de importação. A diminuição paulatina das tarifas dever-se-ia ser implementada entre 1990 e 1994, no entanto, a partir de 1992 o cronograma foi antecipado e concluído em julho de 1993 (AVERBUG, 1999). Segundo Averbug (1999, p. 46-47) a estrutura de proteção foi definida da seguinte maneira:

- a) Produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa e proteção natural elevada ou *commodities* de baixo valor agregado, tiveram alíquota nula; Alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse mesmo nível tarifário em 1990;
- b) Tarifas entre 10% e 15% foram destinadas aos setores intensivos em insumos com tarifas nulas;
- c) A maioria dos produtos manufaturados recebeu a alíquota de 20%, enquanto a indústria química fina, trigo, massas, vídeo e aparelhos de som, teriam 30%; e
- d) Os setores automobilísticos e de informática teriam proteção nominal de 35% a 40%, respectivamente.

Com a reforma de comércio exterior, através da erradicação de controles administrativos sobre a proteção industrial, o setor exportador foi exposto a uma pressão competitiva que antes ele não estava acostumado.

Quanto ao câmbio, já expôs-se neste capítulo que a aposta do governo no sistema de câmbio flutuante foi errada como meio de controlar a inflação, conforme afirmaram Bresser e Nakano (1991). Para estes autores, o câmbio fixo, seguramente, teria sido um instrumento eficiente para coordenar a queda dos preços e as expectativas dos agentes, e o apoio externo sem dúvida, teria sido um fator relevante, como salientou Carvalho *et al* (p.141):

Por fim, apontam o setor externo como “calcanhar de Aquiles da reforma, que teria uma chance de êxito quase integral se partisse de uma situação mais folgada quanto a reservas cambiais e se fosse viável regular suas variações com os instrumentos convencionais ou mediante o crédito internacional.(...) O pior dos mundos será tentar exercer controle sobre as expectativas cambiais através de desvalorizações do câmbio.(...) O único fator de efetiva estabilização nesta matéria consistiria no apoio externo ao programa.

A política monetária, apesar de ter tido imposto uma redução drástica da oferta de moeda, mostrou-se incapaz de dar fim ao processo inflacionário. E mesmo com todo esforço fiscal, com a reversão do quadro orçamentário, passando de uma situação de déficit para superávit das contas públicas, enxugamento do setor público através das privatizações e das elevadas taxas de juros, o governo não conseguiu efetivamente debelar a inflação.

O problema da indexação da economia não foi solucionado. Para Bresser (1991), o governo poderia ter se saído melhor contra a inflação, com forte componente inercial, se tivesse aplicado um congelamento de preços em conjunto com a política monetária e a fiscal. Embora o governo tivesse aplicado a política de congelamento, ela não constituiu junto com as outras a base de sustentação do plano, mas apenas foi uma política acessória. A viga mestra do plano, como disse, foi a redução drástica da moeda, seguido de um ajuste fiscal, considerado por muitos, ainda, insuficiente. Portanto, a base de sustentação do plano foi a reforma monetária. As outras políticas foram acessórias.

Para Carvalho (2003), o Plano Collor falhou porque, assim como outros programas de estabilização implementados no país, não conseguiu evitar a monetização descontrolada e acelerada da economia. Para os economistas do campo monetarista, houve problema de instrumentalização da política monetária. Na visão deles, as deficiências do ajuste fiscal não possibilitaram o controle da emissão primária da moeda, posto que a base monetária quadruplicou depois dos dois primeiros meses de implementação do plano. Os economistas de inspiração keynesiana, por sua vez, argumentaram que os meios de pagamentos como

conceito de M1 aumentaram significativamente após o estabelecimento do plano, de modo que o insucesso da política residiu na formação das expectativas.

Enfim, o insucesso desse plano econômico abriria espaço para a instrumentalização de outro: o Plano Real. O controle da inflação se apresentava como um processo difícil e demorado de ser resolvido, portanto este seria um dos seus principais objetivos. A seguir serão expostas suas bases e estrutura.

4.1.2 O Plano Real: os pressupostos e sua estrutura

A história econômica brasileira da última década do século XX pode ser dividida em dois períodos, no que tange à inflação: antes e depois do Plano Real. Até 1994, o país vivenciou um processo inflacionário que se arrastou por mais de uma década sem solução definitiva, e que deixou em paralisia a economia, comprometendo a retomada do seu crescimento. A implementação do programa de estabilização denominado de Plano Real representou uma virada na história econômica do país. Embora fosse preanunciado, ainda, em dezembro de 1993, a nova moeda só foi implantada em julho de 1994⁵⁴. O plano consistiu em três etapas seqüenciais, assim, distribuídas:

- e) Em fevereiro de 1994 criou-se o Fundo Social de Emergência (FSE), que permitiu ao governo realocar sem restrições 20% de suas receitas que estavam destinadas às áreas específicas;
- f) Em março do mesmo ano adotou-se uma unidade real de valor (URV), a qual mantinha a paridade com o dólar permitindo, assim, a convergência dos preços relativos;

⁵⁴ A despeito do sucesso do plano, ele foi considerado no primeiro momento como um plano de caráter eleitoral, em virtude de o próprio ministro da economia da época, Fernando Henrique usá-lo como plataforma de governo na campanha presidencial e conseqüentemente eleger-se a presidente, vencendo as eleições contra o seu principal adversário Luis Inácio Lula da Silva.

- g) Em julho de 1994 implantou-se um novo sistema de preço, tendo a URV como referência e se adotou como nova moeda o Real, a qual passou a ser a nova unidade de conta e meio de pagamento da economia.

Em princípio, observou-se uma preocupação na primeira etapa do plano com o problema do desequilíbrio orçamentário do Estado e a vinculação de receitas, que estreitava a capacidade do governo manusear os recursos. O Fundo Social de Emergência, nesse sentido, foi um instrumento que permitiu o governo ampliar sua margem de liberdade de modificar o gasto público, conforme os objetivos do plano de estabilização. Enfim, a ideia que estava embutida no Plano Real era que a estabilização da moeda deveria estar respaldada por um instrumento de “âncora fiscal”, e isso soava para os agentes como um sinal positivo, indicativo de que o governo estava disposto a adotar uma política fiscal austera, afinada com o equilíbrio das contas públicas.

Após a fase de desvinculação de receitas, o governo deu o segundo passo, a criação da URV, esta foi o passo para a implementação da nova moeda, através de um processo pausado todos os preços, salários, câmbio e contratos convergiram para essa unidade de valor, evitando dessa maneira a variação dos preços relativos (FILGUEIRAS, 2000). A URV ajustava-se diariamente com base numa média de três índices de preços. Ela teve um papel importante de coordenar as expectativas dos agentes e, também, de desindexar a economia, conforme observaram Belluzzo e Almeida (2002).

Como o Plano Real fez uso excessivo da “âncora cambial”, o governo via-se obrigado a lastrear a nova moeda com uma quantidade de reservas internacionais suficientemente capazes de garantir a manutenção da ancoragem. Esta ancoragem inicial estava assegurada pela quantidade de reservas acumuladas pelo país durante o governo Collor e ampliada no governo Itamar Franco, triplicando-as em apenas dois anos. Aliás, as reservas que se encontravam em torno de US\$ 8 bilhões entre 1989 e 1991, alcançaram US\$ 19 bilhões em 1992 e superaram os 25 bilhões de dólares no final de 1993. Quando foi implementada a âncora cambial (1US\$ correspondendo a R\$1) as reservas superaram os US\$ 40 bilhões, ou seja, havia divisas suficientes para garantir a fixação do câmbio como instrumento de política de estabilização (BELLUZO; ALMEIDA, 2002). A paridade da nova moeda, o Real, no

começo do plano chegou a se valorizar mais ainda em relação ao dólar⁵⁵, e isso permitiu a desinflação rápida da economia. Contudo, além de desinflacionar a economia, era preciso mantê-la assim, com baixa inflação. Desse modo, o plano de estabilização combinou o instrumento de âncora cambial à política de juros altos, como meio de atração de fluxo de capitais para o país, de modo que foi possível assegurar a ancoragem e manter o nível de moeda estrangeira.

Tanto o Brasil quanto à maioria dos países latino-americanos inserem-se novamente na década de 1990 nos mercados financeiros globalizados adotando o papel de importadores de capitais. Implementaram seus programas de financiamento e de estabilização com base nas condições exigidas pelos mercados financeiros. Belluzo e Almeida (2002, p. 367) diziam que “a regra básica das estabilizações com abertura financeira é a da criação de uma oferta de ativos atraente que possam ser encampados pelo movimento geral da globalização”. Assim, os títulos da dívida pública, as ações de empresas privadas, os bônus e os papéis comerciais de bancos de primeira linha, diante da “fragilidade” na nova moeda recém criada, deviam garantir um retorno coerente com a situação de risco próprio desses recém inseridos mercados. Desse modo, embora os níveis de preços da economia decresçam gradativamente após a estabilização, os juros que remuneram os investidores devem ser reduzidos numa proporção bem inferior aos dos níveis de preços, devido justamente aos riscos inerentes dos novos mercados.

As taxas de juros tiveram papel fundamental para a estabilização da economia de muitos países latino-americanos, principalmente, porque dependiam de financiamento externo via mercados financeiros internacionais. Por conta dessa dependência, a estabilização ficava condicionada a uma política de juros altos e por mais que eles fossem reduzidos à medida que a estabilidade dos preços fosse se maturando a menores patamares, eles não podiam diminuir abaixo de determinados limites exigidos pelos investidores estrangeiros. Isso demonstrava a vulnerabilidade externa a que estavam sujeitas as economias que dependiam de apoio externo para se estabilizar monetariamente, como era o caso do Brasil, razão pela qual sua conversibilidade e estabilidade estavam sempre ameaçadas. A política de estabilização veio acompanhada, também, de outras políticas a nível institucional de médio e longo prazo que

⁵⁵ No começo do plano Real a paridade “um para um” não tinha vigência efetiva, a mesma chegou a atingir um valor de 0,83 centavos de real.

tentavam dar uma nova configuração ao Estado brasileiro, como frisou Sallum Júnior (2000, p.142):

As reformas institucionais promovidas por Cardoso visaram quebrar o arcabouço legal que conformava o velho Estado nacional-desenvolvimentista, reduzindo a participação estatal nas atividades econômicas e dando tratamento igual as empresas de capital nacional e estrangeiro.

A reforma econômica do Estado que abrangeu aspectos tributários, administrativos e previdenciários, juntamente com a concessão de serviços públicos⁵⁶ para a iniciativa privada, definiu um novo marco institucional que outorgaria condições para um novo ciclo de desenvolvimento. Cabe salientar que algumas dessas reformas, no primeiro momento, especialmente as privatizações, tinham compromisso com a política de estabilização, servindo de apoio à sustentação da âncora cambial, na medida em que contribuíram para importantes volumes de entrada de divisas no país.

Quanto à abertura comercial, seu início deu-se no governo Collor através da redução das tarifas e da liberalização financeira. Contudo, a abertura aprofundou-se no governo Fernando Henrique Cardoso, sob a argumentação de que o país deveria inserir-se no processo de globalização e de internacionalização das corporações para, desta forma, conseguir atrair investimentos (BASTOS, 2003). Havia a ideia de que o país devia aumentar o seu grau de abertura e esta, associada às importações, era um fator importante pelas seguintes razões: ajudaria a melhorar a qualidade dos produtos do mercado brasileiro, devido ao aumento da pressão competitiva; contribuiria para a estabilidade dos preços; e, fundamentalmente, permitiria a entrada de novos produtos e tecnologia em setores que antes estavam protegidos. Como assinalou Carneiro (2002, p. 311):

A abertura seria uma via de mão dupla, pois, ao mesmo tempo em que levaria uma maior concorrência nos mercados locais, também permitiria a acesso mais fácil aos mercados externos, isto é, o aumento da produtividade permitiria abrir novos mercados via aumento da competitividade.

Para muitos autores, a abertura afetaria a concorrência, que por sua vez, impactaria a economia do país ao promover a rápida transformação da estrutura produtiva, e conseqüentemente levaria a modernização do parque industrial brasileiro, que havia estado

⁵⁶ Os monopólios estatais que foram vendidos à atividade privada pertenceram às áreas de refino de petróleo, telecomunicações e geração e distribuição de energia.

protegido por muito tempo pelas elevadas tarifas. Portanto, a concorrência doravante seria o elemento principal do novo modelo de crescimento do país, deixando para trás o modelo de desenvolvimento anterior baseado na substituição de importação.

4.1.2.1 A âncora cambial, taxa de juros e política monetária

O Plano Real teve como principal instrumento da política de estabilização a âncora cambial. Para a concepção neoliberal, a ancoragem era condição necessária para diminuir o risco de desvalorizações e, conseqüentemente, proporcionar um ambiente que facilitasse o aumento do grau de substituição de ativos domésticos e estrangeiros. Como assinalava Eichengreen (2000, p. 235), “a flutuação não era atraente para os mercados financeiros imaturos, onde instabilidades poderiam resultar em níveis elevados de volatilidade nas taxas de câmbio”. Com um tipo de câmbio fixo as economias subdesenvolvidas poder-se-iam integrar aos mercados internacionais, vez que a “estabilidade” seria um sinal favorável para as decisões dos investidores estrangeiros.

A adoção de uma taxa de câmbio fixa impõe certas limitações às autoridades econômicas no manejo da condução da política monetária, isto porque a liquidez do sistema passa a ser determinada endogenamente, deixando de ser uma variável controlada pelo Banco Central. A dinâmica resumidamente funciona da seguinte maneira: a entrada de capitais, no primeiro momento, gera o aumento das reservas internas, pois o BACEN retira o excesso da entrada de moeda estrangeira, comprando com moeda doméstica para evitar a valorização, tendo em vista que a autoridade monetária tem que manter a fixação cambial. Em contrapartida, tem-se o aumento do crédito e da liquidez monetária com possibilidade de gerar aumento no nível de preço. Por conta disso, o Banco Central intervém, enxugando a liquidez através da venda de títulos públicos – operação no mercado primário (BALANCO, PINTO, MILANI, 2003). Contudo, a venda dos papéis do governo faz elevar a taxa de juros. As taxas mais altas atraem os capitais e diminuem a liquidez interna. Assim, a liquidez da economia fica atrelada às flutuações das reservas e o Banco Central perde um instrumento de política econômica: o controle da política monetária.

Adotar tal política traz grandes implicações para economia. Ou seja, toda vez que as condições de financiamento externo mudam ou há ocorrência de crises financeiras

internacionais, a economia fica refém das reservas do país que podem exaurirem-se quanto mais longa for a crise, podendo levar o governo até abandonar a fixação cambial, vez que o governo não dispõe de um leque de medidas de contenção nem de reservas suficientes.

A Tabela 5 mostra que o câmbio manteve-se apreciado durante quase toda a década de 1990, sendo usado como recurso de controle dos preços domésticos, assim também como elemento de pressão competitiva (BASTOS, 2003), até o momento que estourou a crise internacional em 1999, quando então o governo foi obrigado a deixar a ancoragem.

Tabela 5 - Índice das taxas de câmbio 1990-2000

1992 = 100

Ano	Real/Dólar	Efetiva
1990	79,6	78,4
1991	91,9	89,0
1992	100,0	100,0
1993	98,3	94,7
1994	85,0	83,0
1995	67,7	69,9
1996	66,0	65,3
1997	68,4	62,9
1998	72,0	65,0
1999	109,8	98,2
2000	107,7	89,6

Fonte: Carneiro (2002) (p. 315)

A valorização do câmbio, somada ao processo de abertura, determinou uma importante transformação na estrutura produtiva do país e na sua inserção interna. Principalmente, porque afetou diretamente os preços internos com a entrada de importados mais baratos e, em segundo lugar, porque impactou sobre a competitividade das exportações.

Segundo Belluzo e Almeida (2002), a valorização cambial ampliou o componente que na formação das taxas de juros corresponde às expectativas de desvalorização. Entendiam que as taxas de juros elevadas, também, serviram para represar a poupança externa e que em

momentos de crises financeiras permaneceram ainda mais alta como uma forma de frear a fuga de capitais. Em relação à saída de capitais Kregel (1999, p.8) dizia que:

Los diferenciales de los tipos de interés [...] no son tasas determinadas por el mercado, sino por lo general son el resultado de decisiones de política económica que influyen en las estructuras de tasas. En la actualidad, es un lugar común afirmar que el flujo de capital en los mercados internacionales libres castiga a las políticas poco sustentables.

Diante de tudo o que foi exposto, a proposição da convergência de preços defendida pelo Consenso de Washington ficava inviabilizada, eis que não corresponde, quando aplicada aos países periféricos ou subdesenvolvidos, em virtude deles precisarem manter os diferenciais de juros como forma de reter o financiamento externo. Os diferenciais de juros resultam de decisões de política em vez de ser um reflexo da arbitragem, por causa disso a convergência dificilmente produz-se. Esse tipo de medida torna as economias mais vulneráveis diante de qualquer sinal negativo que experimente o mercado, pois os investidores externos ao primeiro sinal retiram seus capitais como num comportamento de manada. Dessa maneira, os países estão obrigados a aumentar a taxa de juros para reter os capitais, adentrando-se num processo que se poderia chamar de “ciranda financeira”.

Esse é o “calcanhar de Aquiles” dos modelos de desenvolvimento liberal aplicados na América Latina. O dilema reside em aplicar políticas sustentáveis, como as políticas estabilizadoras, sem deixar o modelo insustentável. Ou seja, a apreciação cambial debilita o balanço de pagamentos, enquanto a esterilização dos fluxos de capitais conduz a aumentos cada vez maiores dos níveis de taxas de juros internas, que por sua vez contribui para o aumento do déficit fiscal.

4.1.2.2 A abertura comercial

A abertura comercial iniciada na década de 90 com o governo Collor e aprofundada e consolidada no governo de Fernando Henrique Cardoso impactou fortemente na estrutura produtiva e no desempenho setorial, afetando em última instância o nível de produto, de emprego e de produtividade da economia brasileira. Ela veio acompanhada de mudanças no marco regulatório nacional, um amplo programa de privatizações e da abertura financeira, cujo objetivo foi facilitar a entrada de fluxos de capitais.

A internacionalização das corporações operando em redes no mercado mundial, por exemplo, era um fenômeno do mundo globalizado, como salientou Bastos (2003). A proteção da economia passou a ser uma ideia descabida nesses novos tempos, constituía-se um empecilho para atrair os investimentos dessas corporações, a abertura, pelo contrário, facilitaria a entrada de novos capitais e, assim, contribuiria para financiar o aumento das importações.

A abertura tinha ao seu favor a defesa das vozes mais “progressistas” do discurso dominante. Elas falavam, entre outras coisas, em redução de custo, aumento da produtividade e modernização do parque industrial. Assim, Barros e Goldesntein (1997, p. 12) sustentavam que “o fechamento da economia eliminava a concorrência, desobrigando as indústrias de novos investimentos e fortalecendo o processo inflacionário uma vez que quaisquer custos podiam ser automaticamente repassados para preços”.

Por outro lado, como assinalaram Moreira e Correa (1997), a defesa do livre comércio já tinha sido defendida pelos economistas clássicos quando se referiram ao argumento das vantagens comparativas, e que de certa forma foram fonte de inspiração de novas interpretações teóricas. Dessa forma, surgiram novas contribuições teóricas a favor do livre comércio as quais, à luz das ideias de Moreira e Correa (1997), podem ser divididas em duas grandes linhas: a primeira que está sustentada em argumentos estáticos – associados à teoria do comércio internacional – e, a segunda com argumentos dinâmicos – relacionados com as novas teorias do crescimento.

Dentro dos argumentos estáticos pode-se mencionar: i) a diversidade de produtos que traria para os consumidores uma gama maior de bens, como no comércio internacional; ii) a eficiência técnica e de escala – dado que em mercados protegidos as empresas não encontram incentivos para elevar a produtividade - e iii) fenômeno *rent-seeking*, o qual se relaciona com incentivos menores para as atividades improdutivas devido, principalmente, a menor intervenção estatal. Em geral, esses argumentos apresentam certas limitações, primeiro por serem estáticos e também por trabalharem com hipóteses de concorrência perfeita.

Por outro lado, os novos modelos de crescimento nos quais o progresso técnico é um fator endógeno, dentro de uma perspectiva neo-schumpeteriana, permitem construir os

argumentos dinâmicos que sustentam que o comércio afeta o crescimento da seguinte maneira: i) o fluxo de ideias associado ao comércio de bens expande a base tecnológica de cada país, ii) a concorrência internacional pressiona os empresários a investirem em inovação iii) a integração comercial aumenta o mercado potencial das empresas, criando possibilidades de economia de escala em P & D e iv) a abertura entre países com dotação de fatores diferentes leva os setores das economias à especialização, porém com impactos diferentes, em especial nos países em desenvolvimento. No caso destes últimos, o resultado mais provável será a especialização em bens intensivos em mão-de-obra de baixa qualificação (MOREIRA; CORREA, 1997). Enfim, na visão de Moreira e Correa (1997), tanto os argumentos estáticos quanto os dinâmicos levariam a um aumento da produtividade dos países e a uma reestruturação da indústria, com reflexos, no caso do Brasil, na redução do seu custo de produzir, o chamado “custo Brasil”.

Franco (1998) salientava que a abertura da economia brasileira ao comércio foi a responsável pela mudança na estrutura produtiva, apresentando uma correlação positiva entre a abertura e a produtividade. Este fenômeno materializa-se em diferentes níveis de análise comparado ao modelo de substituição de importações: a) a indução do crescimento é provocada pelo lado da oferta; b) a indução tem conseqüências redistributivas; e c) a indução tem um viés deflacionista, no sentido que corrobora para a manutenção da concorrência e dificulta a realização lucros extraordinários.

Havia muitas especulações em torno de o país abrir-se comercialmente. A maioria delas enfatizava isso como sendo positivo para a economia, ainda mais se a aliasse à questão da estabilidade econômica. Nesse sentido, Barros e Goldenstein (1997), frisavam que a abertura e a estabilidade, somadas ao sucesso do Mercosul criariam um mercado capaz de reverter as decisões de investimentos das empresas nacionais e estrangeiras de maneira positiva. A abertura realizada num contexto de estabilidade permitiria maximizar os ganhos alocativos, principalmente, pela incorporação das massas mais populares ao mercado e pelo seu impacto no crédito.

Segundo Franco (1998, p. 130), o novo padrão de desenvolvimento no qual o Brasil se incorporava punha em questão as seguintes interrogações: como crescer, distribuir e manter a competitividade ao mesmo tempo? Para o autor, isso só era possível se a produtividade se mantivesse crescendo rapidamente, assim, ele frisou:

A experiência do Real é emblemática: verificaram-se, simultaneamente, uma inequívoca melhoria nos salários e na distribuição de renda, crescimento (que só não foi maior por influência da política monetária restritiva e do desequilíbrio fiscal residual) e manutenção do crescimento das exportações ao tempo que a inflação manteve-se em queda.

Para Franco (1998, p.131), a abertura era a base para a construção de um modelo de crescimento que permitiria ao Brasil dar um salto qualitativo, com conseqüência na melhoria do padrão de vida da população. Esta ideia tinha se transformado numa causa progressista para o país nos anos de 1990, especialmente para os seguidores do *mainstream*; contudo, a forma como foi realizada parece ter contribuído para desarticular a economia brasileira ainda mais do que para articulá-la.

Com a implementação do Plano Real em 1994 e as políticas de integração do Mercosul já em andamento, as importações subordinaram-se ao objetivo de estabilização de preços e proteção de setores mais vulneráveis à abertura. A Tabela 6 mostra a tendência à queda da média da tarifa de importações na primeira metade da década de 1990.

Tabela 6 - Evolução da liberalização tarifária no Brasil 1990-1995

	1990	1991	1993	1994	1995
média simples (%)	32,2	25,3	13,2	11,2	13,9

Fonte: Moreira & Correa (1997)

O comportamento do saldo comercial durante a aplicação da abertura econômica passou de positivo, entre 1990 e 1994, para um saldo negativo crescente a partir de 1995. A Tabela 7 mostra que as exportações passaram de aproximadamente US\$ 31 para US\$ 53 bilhões entre 1990 e 1997, um aumento de aproximadamente 70%; enquanto no mesmo período, as importações passaram de US\$ 20.661 para US\$ 61.351 bilhões, com um crescimento de 197%, superior, portanto, ao das exportações.

Tabela 7- Brasil: Balança Comercial (US\$ Milhões)

Ano	Exportações	Importações	Saldo Comercial
1990	31.414	20.661	10.753
1991	31.620	21.041	10.579
1992	35.793	20.554	15.239
1993	38.597	25.480	13.117
1994	43.544	32.701	10.843
1995	46.506	49.859	(3.353)
1996	47.747	53.303	(5.556)
1997	52.987	61.351	(8.364)
1998	51.120	57.550	(6.430)

Fonte: Banco Central

A acentuada diferença no ritmo de crescimento das importações, em relação às exportações, levou à mudança no sinal do saldo comercial, ou seja, a balança comercial passou a apresentar déficit.

Entre as diferentes interpretações do comportamento expansionista das importações, duas destacam-se, a que considera o fenômeno expansionista como resultado natural de um contexto no qual se combinou abertura, apreciação da moeda e brusca entrada de capitais, muitas vezes, de curto prazo e de caráter especulativo. A outra sustentava que o déficit comercial devia-se ao grande aumento das importações, o qual formava parte das profundas modificações da estrutura econômica. O aumento das importações, e em especial as de bens de capitais, era fundamental para cumprir com o objetivo de incrementar a produtividade. Neste sentido, experimentar um déficit comercial⁵⁷ representou um sinal de dinamismo mais do que de debilidade da economia.

Um dado importante a ser observado é que a composição das exportações permaneceu praticamente inalterada, com os manufaturados representando 55% do total exportado, os básicos com cerca de 25% e os semi-manufaturados em torno de 15% (AVERBUG, 1999). Ou seja, a expansão das exportações como decorrência dos ganhos de produtividade, como sustentavam alguns economistas, não aconteceu, fenômeno que pode ser observado na Tabela 8:

⁵⁷ Em 1998, o déficit da balança comercial teve uma queda devido, principalmente, o fator internacional: a crise asiática e sua repercussão a nível dos mercados internacionais.

Tabela 8- Brasil: Exportações por fator Agregado (US\$ milhões FOB)

Ano	Básicos	Semi-manufaturados	Manufaturados	Outros	Total
1994	11.058	6.893	24.959	635	43.545
1995	10.969	9.146	25.565	826	46.506
1996	11.900	8.613	26.413	821	47.747
1997	14.474	8.478	29.194	844	52.990
1998	12.970	8.111	29.382	657	51.120

Fonte: BNDES.

Ao analisar-se o destino das exportações brasileiras, observa-se que pouca coisa mudou, exceto o aumento da participação da Associação latino-americana de Integração (Aladi)⁵⁸, cuja participação no total das exportações brasileira passou de 10,2% para 26,1%, entre 1993 e 1998. Os números, dessa forma, mostram que as vantagens da abertura não refletem uma mudança qualitativa, nem tampouco, quantitativa, no tocante à estrutura do setor exportador, durante, por exemplo, o primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso. As importações, contudo, deram um salto, neste mesmo período, e provocaram grandes modificações na estrutura produtiva.

Tabela 9- Exportações por Blocos Econômicos (%)

Ano	União Europeia	Aladi	Estados Unidos	Ásia	Europa Oriental	África	Oriente Médio	Outros	Total
1993	25,8	23,7	20,8	15,9	1,4	2,9	3,2	6,3	100
1994	27,1	22,4	20,6	16,2	1,2	3,1	2,5	6,9	100
1995	27,8	21,4	18,9	17,6	2,1	3,4	2,8	6,0	100
1996	26,9	22,9	19,5	16,4	2,2	3,2	2,8	6,1	100
1997	27,4	25,7	17,8	14,6	2,5	2,9	2,7	6,5	100
1998	28,8	26,1	19,3	11,0	2,3	3,2	3,2	6,2	100

Fonte: Averbug (1999).

4.1.2.3. Abertura financeira

A partir do final dos anos 80, os países periféricos enfrentaram uma pressão crescente para a liberalização dos seus sistemas financeiros como parte do processo de globalização financeira. Os próprios organismos internacionais, como Fundo Monetário Internacional e

⁵⁸ Uma das razões que favoreceu o aumento do comércio na região foi a Criação do Mercosul, que entra em vigência em 1995.

Banco Mundial, pressionaram os países a abrirem seus sistemas financeiros domésticos, com a argumentação de que precisavam ser fortalecidos.

Com a abertura financeira, os países da América Latina, por exemplo, poderiam atrair como o fizeram, os capitais em excesso a nível internacional. A entrada desses capitais nos mercados financeiros nos países desse continente aliviou temporariamente as restrições externa e de financiamento (FREITAS; PRATES, 2001).

O retorno dos fluxos de capitais para a região, segundo Prates (1999), estava baseado em duas ideias. A primeira sustenta que os fatores internos eram determinantes para a volta dos capitais, como os programas de ajuste e as reformas neoliberais. A segunda, por sua vez, defendia que os fatores externos é que eram responsáveis para a orientação desses fluxos. Para os autores desta corrente, a queda da taxa de juros e recessão que acometia os países centrais foram os elementos que determinaram a re-inserção dos países latino-americanos no contexto internacional. A combinação dessas duas visões, sem dúvida, constituiu-se fator de atração dos investimentos.

A primeira visão, que dá importância aos fatores internos, encontra sustentação no *mainstream economics*. Para este, tanto os programas de ajuste estrutural sugeridos pelo Consenso de Washington quanto a renegociação da dívida externa, através do Plano Brady, são medidas favoráveis para melhorar os “fundamentos” dos países latino-americanos e, conseqüentemente, atrair capitais externos. A posição dos organismos internacionais apoia-se nessa concepção, a de que os fundamentos orientam os fluxos.

Na visão do *maistream economics*, os problemas experimentados pelos países periféricos estavam relacionados ao modelo de desenvolvimento que perseguiram por muito tempo – industrialização via substituição de importações – em virtude do MSI levar ao funcionamento imperfeito dos mercados. Desta forma, a abertura financeira constituía-se em um elemento fundamental para trazer supostos benefícios para periferia. Ou seja, faria com que os mercados tivessem um comportamento eficiente e um risco diversificado. Prates (1999, p.56) destacou algumas dessas vantagens como:

O aperfeiçoamento da intermediação global de recursos entre poupadores e investidores, a mobilização da poupança externa; a possibilidade de diversificação dos riscos por parte dos investidores domésticos e externos; o aumento da eficiência do sistema financeiro devido ao acirramento da concorrência entre instituições residentes e não-residentes; e a perda de autonomia da política econômica, que limitaria os graus de liberdade para a execução de políticas inadequadas.

A princípio, parece existir uma subordinação da dinâmica financeira à economia real, ou seja, as finanças não seriam independentes do setor real da economia⁵⁹. Além da argumentação favorável à abertura financeira, outra questão debatida pelo pensamento tradicional era se essa mesma abertura deveria ser realizada de uma vez só, isto é, em choque, ou se a economia deveria se abrir de maneira seqüencial, como foi o caso da abertura brasileira nos anos de 1990.

Na década de 1980, consolidou-se, através do processo de globalização, o sistema de finanças liberalizadas e securitizadas com a eliminação de barreiras internas entre os mercados financeiros e a integração de mercados nacionais aos mercados globalizados. A partir do problema da liquidez dos bancos americanos, o qual esteve relacionado com a crise da dívida externa, começou o processo de securitização, que transformava empréstimos bancários em títulos negociáveis. Vale ressaltar que os bancos comerciais tiveram grande importância na expansão dos mercados de capitais, de modo que, durante a década de 1980, ocorrera uma substituição progressiva do crédito bancário pelos ativos do mercado de capitais.

O processo de globalização transformou a natureza dos fluxos de capitais, principalmente, em investimentos de portfólio – ações e títulos de renda fixa, derivativos, fundos mútuos etc. – os quais tinham um comportamento totalmente especulativo, com modificações repentinas, que em geral não se associam aos fundamentos econômicos. Por causa disso, a volatilidade e a especulação foram uma constante nestes mercados, principalmente, devido às operações de curto prazo. Portanto, conceber os fundamentos⁶⁰

⁵⁹ Esta visão ortodoxa apresenta certa limitação devido aos seus próprios supostos. Atualmente assistiu-se ao “regime de acumulação predominantemente financeiro”, entendido como a dominação internacional do capital financeiro, o qual pode ser relacionado à fórmula de Marx D-D’. Neste período os investidores institucionais passaram a ser o pivô das relações macroeconômicas, obtendo lucros do capital fictício. Assim esses rendimentos financeiros, apesar da volatilidade das bolsas de ações, determinam o nível de demanda do ciclo D-M-P-M’-D’.

⁶⁰ Os fundamentos não estão disponíveis para todos os investidores, e, além disso, há um custo a ser considerado na realização do investimento.

como orientador dos fluxos de capitais já não era possível, vez que agora eram guiados pela especulação e pela alta volatilidade. Prates (1999, p.66) dizia que:

O comportamento dos investidores num ambiente de incerteza e informações incompletas é condicionado, como mostrou Keynes (1936), pela busca de ganhos de curto prazo e pela adoção de convenções, que resultam em ações uniformes e efeito “manada”.

Concluí-se, portanto, que a tese dos fundamentos da economia como determinantes dos movimentos de fluxos de capitais fica comprometida ante as evidências dos ataques especulativos recorrentes os quais, muitas vezes, estão relacionados predominantemente a fatos exógenos às economias periféricas.

A abertura financeira na década de 1990 promoveu duas grandes mudanças: a flexibilização da entrada de investidores estrangeiros⁶¹ e a adoção de um marco regulatório doméstico coerente com o modelo de financiamento internacional, baseado na emissão de *securities* - títulos de renda fixa e ações (FREITAS; PRATES, 2001). Essas modificações afetaram a conversibilidade da conta capital do balanço de pagamentos, e isso pode favorecer às entradas e ou às saídas de capitais de residentes e não residentes de um país (CARNEIRO, 2002).

Segundo a análise de Carneiro (2002, p. 267), a conta capital do balanço de pagamentos pode ser interpretada de acordo com a origem do agente – residente ou não residente – e conforme a natureza da operação realizada – passivos/ativos internos/externos. Sob essas perspectivas, observaram-se grandes mudanças na conta capital do país na década de 90, influenciada pelo mercado financeiro. As principais modificações foram:

- d) Os residentes que assumem passivos no exterior, bancos e empresas, passaram a captar empréstimos originados na emissão de títulos nos mercados internacionais, deixando os créditos sindicalizados e, também, o endividamento por títulos de renda fixa diversificaram-se em termos de instrumentos, prazos, moedas, etc., sendo a novidade os

⁶¹ Esta entrada de fluxos era dirigida para investimentos de portfólio e investimento estrangeiro direto.

recibos de depósitos (DRs), os *american deposit receipts* (ADRs) e *global deposit receipts* (GDRs);

- e) Para os residentes que compravam ativos no exterior as mudanças mais importantes introduzidas foram: a criação dos fundos de investimentos estrangeiros – que permitiam investir no exterior em títulos da dívida soberana brasileira (*Bradies e Global bonds*) -, e a Carta Circular nº 5, a chamada conta CC-5, que tornou possível a expatriação legal e ilegal de capitais. Esta conta na década de 90 permitia que instituições não residentes operassem no mercado de câmbio, operações essas, que em geral, não eram fiscalizadas pelo Banco Central. Depois estas instituições começaram a aceitar depósitos em moeda nacional para serem convertidos em moeda estrangeira no exterior;

- f) Para que os investidores estrangeiros realizassem investimentos no mercado brasileiro, fizeram-se mudanças regulatórias, com a finalidade de regular os investimentos estrangeiros diretos e os investimentos de portfólio. Em geral, os investimentos em portfólio tinham as características de ser operações de curto prazo e diante da falta de exigência de um período mínimo de permanência, o governo utilizou a tributação como forma de controle, porém, depois de 1997 este imposto foi reduzido. Em 1994 a equiparação da empresa nacional à estrangeira, permitiu a estas últimas obter créditos públicos e incentivos fiscais;

- g) Para os não residentes, as possibilidades de endividamento interno eram escassas dado à falta de legislação, principalmente, porque para obter crédito era necessário que a firma estivesse radicada no Brasil.

No começo da década de 1990, o Brasil experimentou um aumento dos fluxos de capitais dirigidos para as bolsas de valores. Eles eram atraídos pela valorização potencial da venda das empresas associada ao processo de privatizações e pelos baixos preços das ações brasileiras, em comparação com a de outros países (FREITAS; PRATES, 2001).

Tabela 10- Movimentos de Capitais no Brasil (US\$ milhões)

Movimento Bruto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Port-fólio</i>	3.863	15.352	25.142	24.838	26.078	39.552	31.380	18.293
<i>IDE</i>	1.325	854	2.356	4.778	9.644	17.879	28.480	31.362
<i>Empréstimo de LP</i>	7.004	9.726	9.785	13.292	21.014	23.564	63.502	43.447
<i>Empréstimo de CP⁽¹⁾</i>	18.346	24.358	28.161	29.656	35.773	32.196	23.047	23.291
TOTAL	30.538	50.290	65.444	72.564	92.509	113.191	146.409	116.393

Fonte: Carneiro (2002)

⁽¹⁾ linhas de crédito de curto prazo e obrigações de bancos comerciais.

Observa-se, através da Tabela 10, que desde o começo da década até 1994, os empréstimos de curto prazo foram os mais representativos e os portfólios os que maior crescimento experimentaram. No entanto, como o mercado acionário é uma fonte marginal de financiamento das empresas, os lançamentos de ações tiveram como principal estímulo a captação de recursos nos mercados internacionais através dos ADRs (FREITAS; PRATES, 2001). Contudo, a partir da implementação do plano Real (1994), os investimentos estrangeiros diretos (IDE) apresentaram considerável aumento, como nota-se na Tabela 10.

Os investimentos em *portfólio* beneficiaram-se das reformas de liberalização, principalmente, na primeira metade da década de 1990, em que a sua entrada no país aumentou significativamente, e se reduziram em seguida, com o advento da crise internacional. Na segunda da metade, o IDE apresentou uma trajetória crescente e intensa com a consolidação do plano Real, ou seja, depois de iniciado o processo de estabilidade econômica e de recuperação da demanda doméstica⁶², atingindo o montante de US\$ 28,5 bilhões no final do plano. Dessa forma, ampliou-se a participação das empresas estrangeiras nos setores da economia brasileira, e boa parte dessa ampliação dos fluxos dos investimentos diretos deu-se através do fenômeno de Aquisições & Fusões - A&F.

⁶² Identificar os fatores determinantes do IDE pode tornar-se uma tarefa difícil, devido às grandes transformações acontecidas na economia. No entanto, a expansão do mercado interno teve, sem dúvida, uma influência positiva como fator de atração.

Tabela 11- Fluxos e estoques de IDE* por país de origem do capital.

Em US\$ milhões e em % **

<i>Países</i>	<i>Estoque acumulado até 1995</i>	<i>%</i>	<i>Fluxos acumulados 1996***1999****</i>	<i>%</i>
<i>Estados Unidos</i>	10.852	25,5	19.138	25,9
<i>Alemanha</i>	5.828	13,7	1.302	1,8
<i>Suíça</i>	2.815	6,6	812	1,1
<i>Japão</i>	2.659	6,3	1.086	1,5
<i>França</i>	2.032	4,8	5.993	8,1
<i>Canadá</i>	1.819	4,3	909	1,2
<i>Reino Unido</i>	1.793	4,2	1.671	2,3
<i>Ilhas Virgens</i>	1.736	4,1	873	1,2
<i>Países Baixos</i>	1.535	3,6	7.422	10,1
<i>Itália</i>	1.259	3	1.125	1,5
<i>Ilhas Cayman</i>	892	2,1	7.960	10,8
<i>Uruguai</i>	874	2,1	259	0,4
<i>Bermudas</i>	853	2	571	0,8
<i>Panamá</i>	677	1,6	1.821	2,5
<i>Suécia</i>	567	1,3	949	1,3
<i>Bélgica</i>	558	1,3	1.260	1,7
<i>Ilhas Bahamas</i>	510	1,2	667	0,9
<i>Luxemburgo</i>	408	1	753	1
<i>Argentina</i>	394	0,9	418	0,6
<i>Espanha</i>	251	0,6	11.955	16,2
<i>Portugal</i>	107	0,3	5.048	6,8
<i>Coreia do Sul</i>	4	0	256	0,3
<i>Demais</i>	4.110	9,5	1.564	2
TOTAL	42.533	100	73.812	100

Fonte: Laplane, Sarti, Hiratuka e Sabbatini (2001).

* Inclui conversões para investimentos diretos.

** Conversões em dólares às paridades históricas

*** Para 1996 / 1999, entradas de investimentos acima de US\$ 10 milhões por empresa receptora / ano

**** 1999 Dados preliminares.

Muitos economistas de visão ortodoxa partilham da ideia que as empresas transnacionais podem contribuir para o crescimento das exportações, ao aumentar a competitividade e garantir acesso aos mercados de origem, de forma a ajudar a produzir o *upgrade*⁶³ da pauta exportadora. Argumentam que tal contribuição pode reduzir a

⁶³ Entendido como o aumento da participação de bens manufaturados com maior valor adicionado.

vulnerabilidade externa e fazer crescer a economia. Desta forma, a internacionalização não piora, mas colabora para melhorar a restrição externa, mesmo que a economia doméstica tenha como contrapartida a desnacionalização.

O aumento do grau de internacionalização da economia pode ser notado com o crescimento dos Investimentos Estrangeiros Diretos no país na década de 1990. Neste período, o crescimento do fluxo de IDE com destino ao Brasil foi superior à taxa mundial. Os números mostram que em 1998, o país participou com 4,5% de todo fluxo mundial e de quase 50% dos destinados ao Mercosul. A taxa de crescimento do IDE foi superior à do PIB, sendo que a relação estoque IDE / PIB dobrou nas últimas duas décadas (7,4% em 1980 contra 15,9% em 1997). No Brasil, esta relação é superior à média mundial de 11,7% e dos países avançados 10,5%, e, ainda, é próxima da média dos países em desenvolvimento de 16,6% (LAPLANE *et al.* 2001).

A partir de 1995, o Brasil apresentou uma mudança em relação à origem do capital; os fluxos acumulados entre 1996 e 1999 mostraram que a importância dos Estados Unidos não se modificou, contudo, ocorreu uma redução da contribuição relativa da Alemanha, Suíça e Japão (Tabela 11). Países que tinham pequena presença como Espanha, Portugal e França elevaram sua participação como consequência do processo de privatização. Os países do Mercosul continuaram a ser investidores pouco expressivos, sendo os mais importantes Uruguai e Argentina, que juntos representavam um estoque de 3% de capital estrangeiro acumulado no Brasil, até 1995.

Tabela 12- Estoque e fluxos de IDE por setores de Atividade no Brasil. Em (%)

<i>Setores</i>	<i>Estoque até 1995* (%)</i>	<i>Fluxo acumulado 1995-99 (%)</i>
<i>Agricultura</i>	1,6	1,5
<i>Indústria</i>	55,0	18,4
<i>Serviços</i>	43,4	80,1
<i>Total</i>	100	100

Fonte: Laplane, Sarti, Hiratuka, Sabbatini, 2001.

* Acumulado até 1995.

A participação dos investimentos estrangeiros na indústria diminuiu acentuadamente enquanto a no setor de serviço aumentou na mesma proporção, durante os anos 90. O estoque acumulado da indústria passou de 55% para em 1995 para 18,4% entre 1996-1999. Esse

fenômeno de mudança de participação do IDE na indústria e nos serviços parece estar associado ao processo de privatizações dos serviços públicos, além da abertura do sistema financeiro que se concretizou após o Plano Real (Tabela 12).

Enfim, o processo de abertura comercial e financeira experimentado pelo Brasil provocou mudanças substanciais no padrão de comércio, embora as exportações tivessem variado muito pouco. Fundamentalmente, foi o aumento das importações o elemento responsável pela reestruturação da base produtiva da economia. A entrada de IED também contribuiu para modificar a estrutura produtiva. E isso fica bastante evidente após a implementação do Plano Real, quando ocorreu o crescimento acentuado desse tipo de investimento.

4.1.2.4 Privatizações

O processo de privatizações no Brasil começou no início da década de 1990, ainda no governo Collor, e consolidou-se no plano Real. O plano alcançou setores-chaves da economia. Segundo informe da Cepal (1999), o período de 1995-1998 foi marcado por uma avalanche de privatizações de importantes empresas. Dentre estas foram vendidas as maiores empresas do setor de distribuição de energia, tanto as pertencentes ao governo federal quanto as estaduais, entre elas destacava-se a Light, a maior distribuidora. O setor de mineração foi um dos mais atingidos pela desestatização, praticamente todo ele foi transferido para a iniciativa privada, a empresa carro-chefe fora a mineradora “Vale do Rio Doce”. O setor de telecomunicação foi outro também completamente privatizado, compreendia a rede de telefonia do conjunto Telebrás formada pela Embratel mais as empresas regionais das unidades federativas. No total, foram vendidas 74 empresas, que junto com a venda de participações minoritárias resultou num montante de recursos de aproximadamente 80 bilhões de dólares.

O processo de venda das empresas associou-se a outras medidas que tentavam alterar o modelo de desenvolvimento baseado na substituição de importações. Como assinalava Pinheiro (2000), a principal mudança do modelo foi a substituição de uma estratégia voltada para a acumulação por outra que visava à eficiência e à produtividade. Nessa visão, a

existência de empresas estatais dentro de um contexto de eficiência e produtividade não fazia mais sentido.

Aliás, o processo de desestatização já tinha começado na década de 80, porém com resultados modestos quanto ao número e ao volume de operações. No governo Collor, o processo foi acelerado um pouco com a implementação do Programa Nacional de Desestatização - PND. Em geral, a discussão e a crítica que havia em torno das privatizações estavam relacionadas com o preço de venda das estatais, mais especificamente, os preços mínimos de venda das empresas. Argumentava-se, também, que os riscos eram altos de se transferir essas empresas com grande poder de mercado para o setor privado. Na verdade, não houve uma avaliação mais detalhada por parte do governo a respeito dos reais benefícios que o processo de privatização traria para a economia brasileira.

É sabido que a situação fiscal do Estado no início dos anos 90 comprometia sua capacidade de liderar um processo de acumulação⁶⁴. Para muitos autores a privatização era uma oportunidade de o Estado brasileiro livrar-se das estatais, consideradas ineficientes, mal administradas e uma fonte de endividamento e, portanto, sem capacidade de se financiarem. Além disso, havia a questão da influência política que sofriam. Isso tudo, ajudava justificar que o Estado as passasse para a iniciativa privada. Porém, o fator determinante da privatização foi o fraco desempenho que a economia brasileira experimentou no final da década de 80 e começo dos anos 90, que contribuiu para deteriorar a já difícil situação fiscal do Estado, num momento que as empresas precisavam de grandes investimentos para aumentar a sua capacidade de produção.

Assim, com o lançamento do PND criaram-se os Certificados de Privatização, um título compulsório adquiridos por intermediários financeiros que só podia ser utilizado para a compra de ações das estatais, cujo resultado no primeiro momento foi o aumento da receita do Estado.

Com o fracasso do primeiro plano de estabilização de Collor, tornou-se mais necessário ainda o governo sustentar o PND, como um sinal de seu compromisso com as mudanças estruturais e com a redução do papel do Estado. Dessa forma, no período 1990-

⁶⁴ O crédito de longo prazo na década de 90 era concedido pelos bancos públicos e como estes não conseguiam executar as garantias dadas pelas estatais, foram proibidos de conceder empréstimos às estatais (PINHEIRO, 2000).

1994, foram privatizadas 33 empresas, cujo valor total das vendas foi de US\$ 8,6 bilhões, sendo que desse valor, US\$ 3,3 bilhões foi transferência de dívidas públicas para o setor privado (PINHEIRO, 2000).

Tabela 13-Resultado do Programa de privatização no Brasil 1991-1999

(Em milhões de dólares)

Setor	Número de empresas	Valor da venda	Dívida transferida	Total
<i>Aço</i>	8	5.562	2.625	8.187
<i>Petroquímico</i>	27	2.698	1.003	3.701
<i>Energia</i>	3	3.907	1.670	5.577
<i>Ferrovias</i>	6	1.697	--	1.697
<i>Mineira</i>	2	3.305	3.559	6.864
<i>Telecomunicações</i>	21	26.970	2.125	29.095
<i>Outros</i>	14	2.442	344	2.786
<i>Subtotal Federal</i>	81	46.581	11.326	57.907
<i>Estadual</i>	26	23.724	5.311	29.035
Total	107	70.305	16.637	86.942

Fonte: Cepal (1999).

Em 1995, começo do Plano Real, considerou-se a possibilidade de acabar com os monopólios do setor público em infra-estrutura, tanto a nível nacional quanto no plano das federações. O sucesso do controle da inflação deu ao governo respaldo político para realizar as modificações constitucionais necessárias, e dessa forma, modificar o marco regulatório necessário à privatização dos setores de telecomunicações e gás.

Na Tabela 13, observa-se que entre 1991 e 1999, o processo de privatização contemplou um amplo número de setores. Foi um dos maiores processos de desestatização da história econômica mundial, e teve conseqüências importantes no plano microeconômico das empresas envolvidas, com aumento de suas vendas e de sua produção, bem como no aspecto macro, pelo menos na visão de muitos autores, na medida em que considerava que isso reduziria o chamado “custo Brasil”. Além disso, promoveria a melhora das contas públicas, principalmente, pela possibilidade de transferir dívida pública para o setor privado.

A nova relação Estado-economia determinava uma mudança na antiga base de sustentação do desenvolvimento brasileiro, o tripé capital estatal, capital privado e capital

estrangeiro. O Estado reduziu significativamente sua participação em setores nos quais tinha sido o único produtor por várias décadas, retirando-se em pouco tempo, em menos de uma década, de setores que foram de sua exclusividade. No final de 1998, os investidores privados controlavam todo o setor de telecomunicações e ferrovias, dois terços da distribuição e geração de energia e a maioria dos portos do país. Dessa forma, o Estado brasileiro passou da posição de produtor para talvez ser o indutor do crescimento econômico. Isso porque a sua saída de forma rápida e de tão importantes setores teve como contrapartida, o comprometimento do Estado brasileiro articular a política de gasto, o impulso ao investimento e, conseqüentemente, a demanda.

Tabela 14 - Privatizações – 1991-2000 (Em US\$ mil)

Setor	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Governo Federal	1.988	3.383	4.188	2.314	1.628	4.749	12.558	26.606	554	7.670	65.638
Aço	1.843	1.639	3.788	917	0	0	0	0	0	0	8.187
Petroquímica	0	1.477	174	528	1.226	296	0	0	0	0	3.701
Fertilizantes	0	255	266	13	0	0	0	0	0	0	494
Companhia Vale do Rio Doce	0	0	0	0	0	0	6.858	0	0	0	6.858
Energia Elétrica	0	0	0	0	402	2.943	270	1.882	1	0	5.498
Telecomunicações	0	0	0	0	0	0	4.734	23.948	421	0	29.103
Empresas	0	0	0	0	0	0	0	21.069	293	0	21.362
Concessões	0	0	0	0	0	0	4.734	2.879	128	0	7.741
Bancos	0	0	0	0	0	0	240	0	0	3.604	3.844
Outros	145	12	0	856	0	1.510	456	776	132	4.066	7.953
Estados	0	0	0	0	0	1.770	15.117	10.858	3.887	3.040	34.672
Energia Elétrica	0	0	0	0	0	1.066	13.430	7.817	2.520	1.582	26.415
Telecomunicações	0	0	0	0	0	679	0	1.840	0	0	2.519
Bancos	0	0	0	0	0	0	474	647	148	869	2.138
Outros	0	0	0	0	0	25	1.213	554	1.219	589	3.600
Total	1.988	3.383	4.188	2.314	1.628	6.519	27.675	37.464	4.441	10.710	100.310
Resultados	1.614	2.401	2.627	1.965	1.004	5.485	22.617	30.897	3.203	10.421	82.234
Dívida Transferida	374	982	1.561	349	624	1.034	5.058	6.567	1.238	289	18.076

Fonte: Pinheiro, Giambiagi e Moreira (2001)

Os dados da Tabela 14 ilustram o processo de privatizações levado adiante no país, o qual começa no governo de Collor através do PND (Programa Nacional de Desestatização). Nesse período foram vendidas trinta e três empresas que geraram uma renda de quase US\$ 12 bilhões, destacando-se a privatização do setor siderúrgico. No primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso, o processo de privatizações ganhou novo impulso, sendo vendidas oitenta empresas que geraram US\$ 73,3 bilhões, com destaque nas empresas de telecomunicações, eletricidade e mineração. No segundo governo esse processo se desacelerou. Embora, alguns

setores permaneçam ainda em mãos do Estado, esse processo foi bastante intenso deixando ao Estado sem controle das principais atividades.

4.2 FATOS ESTILIZADOS

Neste tópico serão analisados alguns indicadores da economia brasileira correspondente ao Plano Real que, de algum modo, ficaram ofuscados pelo sucesso da estabilização monetária. Entre eles dar-se-á destaque ao comportamento do Produto Interno Bruto, a evolução dos investimentos nos setores da economia, será demonstrado também que o volume de Investimento Estrangeiro Direto teve uma participação importante no plano. Por fim, mostrar-se-á a nova configuração industrial do país e como ficou o mercado de trabalho brasileiro com as mudanças na economia.

4.2.1 Evolução do PIB

A evolução do PIB e dos investimentos e o comportamento do emprego durante o plano apresentaram desempenhos modestos. O produto interno da economia, por exemplo, teve um crescimento mediano de 2,7% a.a., um pouco maior que 2,3% a.a., correspondente ao dos anos 80 (CARNEIRO, 2002). Pode-se observar no Gráfico 2 esse desempenho fraco da variação real anual do PIB, cujo comportamento a partir de 1994, ano em que foi aplicado o plano de estabilidade, apresentou uma tendência decrescente, com picos de alta e baixa do mesmo.

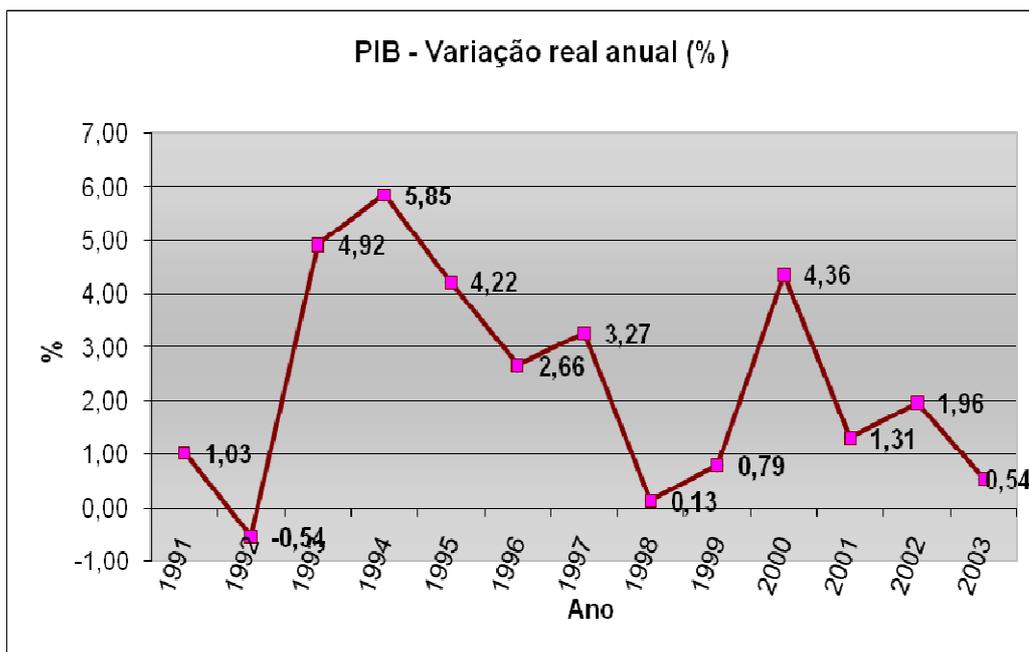


Gráfico 2- Evolução do PIB (variação real anual %)

Fonte: elaboração própria com dados das Contas Nacionais, IBGE, vários anos.

Dessa forma, fica evidente que as políticas implementadas e seus impactos sobre a trajetória do PIB marcam um padrão de desenvolvimento caracterizado como de *stop and go*, especialmente depois da concretização do modelo de ajuste estrutural em 1994, no qual a economia apresenta um crescimento moderado a taxas declinantes.

A sua evolução setorial mostra, conforme a Tabela 15, que os serviços apresentaram uma tendência de crescimento com pouca oscilação, o setor industrial, por sua vez, experimentou ciclos de expansão/contração bastante curtos, com retrações em 1995 e 1998. O setor agrícola teve um crescimento importante entre 1994/1995, que refletiu na produção de uma grande colheita nesse período, de modo a corroborar no processo de queda da inflação. No entanto, a produção agrícola amargou uma redução, posteriormente a esse período, até mesmo porque grande parte do financiamento do crédito rural foi corroída pelo aumento das taxas de juros, que terminou por comprometer o desempenho do setor (CEPAL, 1999).

Tabela 15- Brasil: Variação do PIB Real - %

	PIB	INDÚSTRIA	SERVIÇOS	AGROPEC.
1990	-5,1	-8,7	-1,2	-2,8
1991	1,3	0,3	0,3	1,4
1992	-0,3	-4,2	0,3	4,9
1993	4,9	7	1,8	-0,1
1994	5,6	6,7	1,8	5,5
1995	3,4	1,9	1,3	4,1
1996	2,7	3,3	2,3	3,1
1997	3,4	5,8	2,6	0,2
1998	-0,1	-1,3	0,8	-
1999	0,8	-1,6	1,9	7,4
2000	4,2	4,8	3,6	2,9

Fonte: BELLUZO & ALMEIDA, (2002).

4.2.2 Evolução do investimento

Na década de 1990, a despeito das reformas estruturais realizadas pelos dois planos econômicos, Collor e Real, a taxa de investimento teve um comportamento pífio, crescendo em média aproximadamente 17%, resultando inferior aos níveis atingidos na década de 1980 (MARKWALD, 2010). É preciso lembrar que no Brasil o processo de reformas estruturais foi demorado e se estendeu ao longo de quase toda a década. Na verdade, o quadro de alta inflação herdado dos anos 80 persistiu até meados da década de 1990; a mudança do marco regulador teve início em 1995, mas demorou cerca de três anos para ser concluída; por último, o programa de privatizações só ganhou importância após a aprovação das emendas constitucionais, alcançando seu auge no biênio 1997-98. Por isso, o investimento demora também em reagir às diferentes medidas.

Apesar da retomada do crescimento após a implementação do Real, anos 1994-1995, o investimento apresenta um moderado crescimento que não se sustentou nos anos seguintes. Assim, essa recuperação tem que ser considerada com certas ressalvas porque com uma média anual de quase 17% do PIB só se aproxima a valores do período 1981-1989 e fica longe do valor 23,5% dos anos 70.

Tabela 16- Taxa de investimento, FBKF

Especificação	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Taxa de investimento (preços de 1980) (% do PIB)</i>	15,2	14	14,4	15,2	16,7	16,5	17,9	17,5	16,1	15,7
<i>Taxa de Crescimento da FBKF (em %)</i>	-1,8	-8,6	7,2	12,5	13,7	2,5	12,4	1,8	-7	-8,2

Fonte: Ipea, Boletim industrial vários números.

A evolução do investimento na década de 90 se ajusta adequadamente aos argumentos levantados pelos autores Stallings e Peres (2000) e de Bielschowsky (1999). De fato, a recessão do início dos anos 90 promoveu um declínio da taxa de investimento de quase 2 pontos percentuais em relação à média registrada durante a segunda metade da década de 80. A formação bruta de capital fixo e as taxas de investimento começam a se recuperar a partir de 1993, processo que se estende até o biênio 1997-98, quando ocorre uma nova reversão detonada pela crise externa brasileira. Note-se, ainda, conforme mencionado acima, que a recuperação do investimento no período 1994-98 é acompanhada de forte absorção de bens de capitais de origem importada.

A partir da Tabela 17 pode-se analisar qual foi a comportamento da expansão do PIB com a dos investimentos. Segundo Bielchowsky, verifica-se que os investimentos tiveram períodos de expansão e contração, sendo que nos períodos de crescimento do PIB tiveram um comportamento pró-cíclico e nos período de recessão os investimentos aprofundam essa tendência. No triênio 1993-95, coincidente com a recuperação econômica, os investimentos cresceram mais rapidamente que o PIB. Em 1996, com o efeito Tequila - crise financeira mexicana- os investimentos praticamente estacionaram.

Tabela 17-Taxas de crescimento e Formação Bruta de Capital fixo (médias do período)

	1971/80	1981/83	1984/89	1990/92	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Taxas anuais de crescimento do PIB (%)</i>	8,4	-2,8	4,6	-1,7	4,1	5,8	4,1	3	3,3
<i>Taxas anuais de crescimento da FBKF (%)</i>	9,3	-11,5	4,7	-7,1	7,1	12,4	12,9	2,4	12,7

Fonte: Bielchowsky (2004).

Na Tabela 18 apresenta-se a participação relativa dos componentes que apresentaram variação no período de estudo. Analisando seus componentes pode-se observar uma queda no investimento da Administração Pública, principalmente pelo novo papel estabelecido para o Estado e a sua participação na economia⁶⁵ como também no setor de máquinas e equipamentos.

Tabela 18- Participação percentual dos componentes da formação bruta de capital 1991-1998.

	(Em %)							
Especificação	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Formação bruta de capital</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Formação bruta de capital fixo	91,6	97,3	92,5	93,7	92,2	92,1	91,8	93,6
Construção	60,4	64,8	62,5	60,6	57,4	62,0	63,1	65,8
Administração pública	11,0	15,4	12,6	13,2	9,2	9,2	8,7	8,7
Demais atividades	49,4	49,3	49,9	47,4	48,1	52,8	54,3	57,2
Máquinas e equipamentos	28,7	26,3	24,2	27,2	28,9	25,3	24,4	23,2
Administração pública	3,5	2,8	2,8	3,1	2,1	1,8	1,5	1,7
Demais atividades	25,1	23,4	21,4	24,1	26,8	23,5	22,9	21,5
Outros	2,5	6,3	5,8	5,8	5,8	4,8	4,4	4,5
Variação de estoque	8,4	2,7	7,5	6,3	7,8	7,9	8,2	6,4

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais.

Na Tabela 19, comparando os anos 90 e 70, nota-se que parte da diminuição do investimento deveu-se à queda nos setores de infra-estrutura, governo e indústria, enquanto a recuperação observada no período 1995-1997 concentrou-se na indústria de transformação.

Tabela 19-A FBCF no Brasil, total e setores a preços constantes 1980

	1971-80	1981-89	1990-94	1995-97
<i>Indústria de Transformação</i>	4,5	3,2	2,0	3,3
<i>Mineira</i>	0,2	0,2	0,1	0,1
<i>Petróleo</i>	0,9	1,0	0,4	0,4
<i>Infra-estrutura</i>	5,4	3,7	2,3	2,2
<i>Governo (exceto transporte)</i>	3,1	1,5	1,9	1,7
<i>Habitação</i>	4,8	4,7	4,1	4,1
<i>Outros</i>	4,7	3,5	4,1	5,3
TOTAL	23,6	17,8	14,9	17,1

Fonte: Bielschowsky (2004).

⁶⁵ Este fenômeno está relacionado ao processo de privatizações.

Observa-se, portanto, que os setores que deram dinamismo à economia nos anos 70 – infra-estrutura e “*tradeables*”, ou seja, indústria, mineração e petróleo – tiveram um desempenho baixo na década de 1990, alcançando níveis pouco mais da metade que nos anos 70⁶⁶. Cabe ressaltar, que a recuperação da taxa agregada de investimento depende do comportamento desses setores, ou seja, são eles que farão o investimento aumentar e gerar um círculo expansivo que repercutirá no produto e no emprego. A contração destes setores explica de certa forma a estagnação da taxa de investimento na década de 1990. No período de 1995-97 foi a indústria de transformação que movimentou o setor ficando deprimidos os investimentos do setor público.

Segundo Bielschowsky (1999), no período 1995-97 a economia brasileira experimentava um “mini-ciclo de modernizações”, no qual predominava investimentos de reposição de equipamentos, desobstrução de gargalos e redução de custos. Esses investimentos tiveram como objetivo a modernização do parque industrial, sendo que substituíram investimentos existentes e não geraram aumento da capacidade produtiva. O autor dividiu o período do plano Real em duas etapas que foram denominadas de uma “etapa fácil” e outra de uma “etapa difícil”. A primeira corresponderia à modernização da indústria (1995-97), a qual estava caracterizada por altos rendimentos devido à obsolescência do parque industrial. A etapa “difícil” corresponderia aos investimentos expansivos da capacidade produtiva e em novos produtos. Assim, Bielschowsky (1999, p.26) questionava: “seria esse mini-ciclo de modernização uma fase inicial de um ciclo longo, mais robusto, de expansão”.

Nas palavras de Barros de Castro (1998 apud Cepal, 1999b, p.57) a empresa brasileira típica não é protagonista deste processo, ela está reciclando e modernizando os ativos existentes, enquanto ganha dinheiro na esfera financeira. Na verdade, o ciclo longo de expansão não aconteceu, no entanto, não se pode desconsiderar as importantes modificações produzidas na “malha” produtiva do Brasil. Existiu, sim, uma nova configuração a partir da abertura que está relacionada à maior participação das empresas multinacionais – através do IDE – e das privatizações, que implicou num redesenho do tripé que sustentava o modelo de desenvolvimento até a década de 80 – capital privado, capital estrangeiro e capital estatal.

⁶⁶ Este fenômeno coloca em dúvida a possibilidade de gerar divisas para enfrentar o déficit externo da economia.

Em regra, os IDE, no mercado interno nacional, se orientaram pela mão-de-obra barata e os incentivos fiscais⁶⁷ outorgados pelos Estados que ocorreram neste período. Em geral, este tipo de investimento é exigente em relação aos incentivos, influenciando negativamente na situação fiscal do Estado. Um fator muito importante a ser considerado, é o fato de que tais investimentos não geraram grandes números de novos postos de trabalho, devido ser intensivos em tecnologia. Diante das limitações que se apresentaram na economia, o crescimento ficou obstado; sem o mesmo é difícil a realização da produção no mercado e, conseqüentemente, do lucro. O resultado foi novas reestruturações que comprimiram ainda mais o emprego e a capacidade produtiva. Ratifica essa ideia Barros de Castro (1998 apud CEPAL, 1999b, p. 57) ao dizer: “si la nueva cosecha de inversiones no contribuye a superar las restricciones macroeconómicas al crecimiento, [...] la oferta crecerá, pero no el mercado”.

4.2.2.1 Evolução do investimento direto estrangeiro

Apesar de o Brasil não apresentar um aumento generalizado de taxa de investimento, no período de estudo o país apresentou um grande aumento do ingresso de IDE. A partir da implementação do Plano Real o IDE apresentou uma crescente participação nos investimentos do Brasil, aproximando-se dos níveis dos países avançados, no entanto, deve-se ressaltar que existiram dois períodos nos quais o IDE adotou características diferentes: i) entre 1994-96 o aumento da participação relativa na FBCF dava-se pelo acréscimo de nova capacidade, e ii) entre 1997-1999 a participação estrangeira cresce de forma importante sobre o estoque de capacidade produtiva já existente, através de operações de aquisição de empresas locais e fusões (A&F), produzindo um processo de desnacionalização⁶⁸ (LAPLANE *et al.*, 2001).

Segundo dados da UNCTAD, o Brasil recebeu em 1990 quase US\$ 1 bilhão em IDE e no final da década esses investimentos já chegavam a US\$ 33,3 bilhões. Embora em 2001 tenha ocorrido uma queda no montante de IDE recebido pelo país – cerca de US\$ 22,4 bilhões – a participação do Brasil nos fluxos mundiais de IDE aumentou de 0,5% em 1990 para 2,2% em 2000 e de 2,6% para 13,8% nos investimentos destinados aos países em desenvolvimento nesse período (UNCTAD, 2008). Esses dados podem ser observados na Tabela 20 a seguir:

⁶⁷ Esses incentivos promovidos pelos Estados da Federação geraram o que muitos autores denominaram de “guerra fiscal”.

⁶⁸ As operações de A&F elevaram-se significativamente na década de 90 junto com os investimentos produtivos e em carteira vêm configurando um novo padrão de internacionalização.

Tabela 20- Fluxos de IDE na economia brasileira

	1990-1995*	1996	1997	1998	1999	2000
<i>IDE Brasil (US\$ milhões)</i>	2.000	10.792	18.993	28.856	28.578	32.779

Fonte: Satri & Laplane, 2003.

Na Tabela 21 pode-se observar que a taxa de investimento permaneceu relativamente constante e o IDE tem aumentado em relação à FBCF e ao PIB. Porém, devemos salientar que estes últimos indicadores têm limitações, porque não permitem analisar com precisão a contribuição do IDE à FBCF, sendo que nem todo IDE representa investimento fixo, parte importante foi destinada a aquisições e fusões (A&F). As características que toma o IDE condicionam o investimento e, implicitamente, o crescimento do país.

Tabela 21- Taxa de investimento total no Brasil entre 1993-1999. Em %.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Taxa de investimento**</i>	14,4	15,3	16,6	16,5	17,9	17,4	17,2
<i>IED / FBCF ***</i>	1,2	2,4	3,7	7,8	11,9	19,0	31,1
<i>IED / PIB ***</i>	0,2	0,4	0,6	1,3	2,1	3,4	5,4

Fonte: Ipea.

** Relação entre FBCF e o PIB.

*** Fluxos líquidos de IDE anual.

Quando analisa-se a composição do IDE na década de 1990, observa-se que uma parte considerável foi destinada a aquisição de empresas já existentes, como mostra a Tabela 22. Essa é uma das razões principais pelas quais os IDEs que ingressaram no país pouco contribuíram para o investimento. Muitas dessas A&F tiveram como destino as privatizações. Por exemplo, em 1999 o IDE que teve como destino as privatizações atingiu um 30,7% do valor total, conforme as Tabela 22. Era de se esperar que a expansão do IDE ao tomar a forma de A&F, tivesse uma contribuição quase nula para a FBCF porque estas operações não geraram o círculo virtuoso através do movimento do investimento.

Tabela 22: Relação aquisições e fusões/ IDE 1990-2001 (%)

Aquisições & Fusões /IDE	1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Mundo</i>	52,3	58,8	63,8	76,6	70,4	76,7	80,8
<i>Países desenvolvidos</i>	71,1	85,3	86,6	91,5	81,1	86,0	98,6
<i>Países em desenvolvimento</i>	17,0	21,4	35,1	44,1	32,9	29,7	41,9
<i>Brasil</i>	27,5	60,6	63,5	101,8	32,7	70,2	31,2
<i>Privatizações/IDE</i>	n.d.	24,5	27,6	21,2	30,7	20,4	4,8
<i>Privatizações/A&F</i>	n.d.	40,5	43,5	20,8	93,9	29,0	15,4

Fonte: Sartri e Laplane, 2003.

Pode-se dizer que este processo de crescimento do número de A&F estaria relacionado com as características adotadas pelo capitalismo na década de 90, qual seja, a reconcentração da propriedade sendo redefinida a escala mundial através dos oligopólios globais. Desta maneira, as reformas estruturais implementadas com o plano Real criaram condições propícias para responder a essas novas características e às necessidades das A&F. Estas necessidades estavam relacionadas com a redução e centralização das atividades econômicas e as possibilidades de ganho de mercado, com a absorção de concorrentes ou a aquisição de marcas com tradição local (CARNEIRO, 2002).

4.2.2.2 Nova configuração industrial

A internalização que a economia brasileira experimentou na década de 1990, e as características adotadas pelo IDE determinam uma tendência de uma nova configuração do capitalismo. No entanto, para entender como se apresenta esta nova configuração busca-se compreender a mudança do papel do Estado e o processo de privatizações. A partir do Plano Real, este processo acelerou-se, sendo ampliado para setores-chaves e de grandes dimensões, tais como os de infra-estrutura, o qual vinha apresentado níveis de investimento baixos comparados com a década de 80. Assim, esse processo deve ser compreendido a partir da modificação do papel do Estado em diferentes setores. No período de 1995-1998 foram privatizadas 74 empresas, as quais junto com as vendas de participações minoritárias significaram uma arrecadação de aproximadamente U\$S 80 bilhões (CEPAL, 1999). O processo de privatização foi um fator decisivo para o bom desempenho do IDE a partir do

plano Real. Segundo salientavam Laplane e Sarti (2001) do total de US\$ 71,2 bilhões no período 1991-99, o IDE participou com US\$ 30,9 bilhões (43,5%)⁶⁹.

Assim, ao se analisar os setores de infra-estrutura mais significativos – energia elétrica, transporte e telecomunicações – que foram privatizados, os mesmos apresentaram um comportamento desigual, o qual deve ser estudado por separado. A partir da Tabela 23 pode-se observar que, no período 1970/1997, a FBCF apresentou uma diminuição em todos os setores; no período 1990/94 o nível de investimento atingiu metade, aproximadamente, dos realizados na década de 1970. A partir da implementação do Plano Real o setor de energia elétrica teve seu investimento diminuído, o setor de transporte não mostrou grandes variações, no entanto o de telecomunicações teve um resultado bem melhor, foi o único que cresceu.

Tabela 23- FBCF em setores de infra-estrutura e em petróleo (em % do PIB)

(A preços constantes de 1980)*.

	1970/80	1981/89	1990/94	1995	1996	1997
<i>Energia Elétrica</i>	2,10	1,55	0,91	0,52	0,57	0,57
<i>Telecomunicações</i>	0,80	0,43	0,49	0,53	0,79	0,78
<i>Transporte</i>	2,06	1,49	0,75	0,77	0,77	0,85
<i>Saneamento</i>	0,46	0,24	0,19	0,10	0,16	0,14
TOTAL	5,42	3,71	2,34	1,92	2,29	2,34

Fonte: Bielschowsky (2004).

* Taxas de cada setor deflacionadas segundo a razão entre o deflator implícito da FBKF da economia como um todo e o deflator implícito do PIB.

O comportamento expansivo do setor de telecomunicações tem sua explicação em uma série de mudanças acontecidas na década de 90, que se relacionam com a onda de progresso técnico que se deu a partir dos anos 80 e com o novo ambiente institucional e de mercado, os quais modificaram o comportamento das operadoras que desenvolveram estratégias competitivas com vistas ao mercado global (WHOLERS, 1998). No entanto, o impacto do aumento do investimento neste setor está condicionado ao resultado da privatização; vez que a empresa nacional foi vendida a consórcios que têm grande presença estrangeira, as quais praticam uma política de *sourcing* próprio, trabalhando com fornecedores do país de origem, implicando o incremento das importações sem gerar o encadeamento interno da produção.

⁶⁹ Cabe ressaltar que estes valores não correspondem ao igual volume de entrada de dólares, porque algumas operações foram realizadas com a transferência de dívida e com a utilização de moedas de privatização, além dos pagamentos serem parcelados em prazos elevados.

O setor energia elétrica, que experimentou uma queda de investimentos significativos nos anos 90, teve como decorrência uma insuficiência de oferta no ano 2001 que levou a estabelecer o racionamento no consumo de energia. Em geral, pode-se perceber através dos estudos realizados em torno à problemática da insuficiência de oferta que os mesmos subestimam as dificuldades que surgem na mudança do estatal para o privado. Na verdade, muitos analistas, entre eles Pinheiro (1999), reconhecem que existem ineficiências no marco regulatório e na ausência de coordenação entre os órgãos responsáveis do setor. Ou seja, para estes autores o problema do setor é uma questão de regulação. Em suas palavras (1999): “É o sucesso na montagem do Estado regulador que, principalmente, vai ditar o futuro do Estado-empresário” (p.170). Entretanto, estes autores não criticam nem questionam as possibilidades e viabilidade de privatização do setor, principalmente devido às suas características. Por exemplo, a energia gerada no país é viabilizada em 80% pela força hidroelétrica, fenômeno que torna problemática sua privatização, caso se realizasse a ampliação do setor com base nessa fonte de energia existiriam dificuldades sérias para a participação do capital privado (CARNEIRO, 2002). Este empecilho deve-se principalmente ao fato de ser de longo prazo a recuperação do investimento e os seus custos incertos de construção. Assim, Carneiro (2002) frisava que a alternativa existente para a participação do capital privado na geração de energia seria a das termoelétricas, principalmente porque os investimentos seriam de menor envergadura e com prazos mais reduzidos e, implicitamente, com menor incerteza. Porém, a desvantagem deste tipo de investimento é o elevado custo de geração que implicaria aumento do preço da energia.

Considerando a evolução do investimento no setor elétrico, Camargo (2001 apud CARNEIRO, 2002, p.354) salientava que apesar do aumento da participação privada não houve um incremento da capacidade produtiva, vez que o capital privado visou investimento de caráter patrimonial e na compra acionária de empresas do setor⁷⁰. Contudo, podemos observar que o setor elétrico atravessou por uma mudança – transição do estatal para o privado - que compromete seu desenvolvimento dadas as características do seu investimento, pouco atrativo para o capital privado. É importante frisar as conseqüências negativas potenciais sobre a produção da energia e suas repercussões na produtividade.

O setor de transporte, composto por subsetores rodoviário, ferroviário e portuário, transitou de um modelo estatal para o privado e, como no caso anterior, isto teve grandes

⁷⁰ Os investimentos de envergadura foram realizados pelas empresas estatais.

resultados. No modelo estatal, os aportes fiscais transformavam-se numa fonte de financiamento, como analisou Soares (1998, p. 3 e 4). Assim, o principal determinante da queda do investimento em infra-estrutura no Brasil nos anos 80 foi a crise financeira do setor público. O autor referiu-se a esta questão argumentando:

[...] a penúria financeira das estatais do setor ferroviário determinou a redução dos investimentos de 0,25% do PIB na média do quinquênio 1980-84 a 0,12% em 1985-89 e a 0,3% em 1990-94; e no setor portuário, as empresas estatais sofreram uma redução, nesses mesmos períodos, de 0,7% a 0,5% e a 0,2% do PIB .

Desta maneira, a privatização de empresas e o regime de concessões viriam a representar uma possibilidade de obtenção de recursos. Porém, cabe salientar que o tipo de investimento que este setor requer envolve limitações para a atratividade do capital privado, porque a expansão do mesmo implica grandes incertezas e riscos e a rentabilidade associada aos projetos privados costuma ser muito menor que a social, ou seja, este tipo de investimento produz importantes externalidades positivas para a sociedade. Desta forma, é de se esperar que os empreendimentos de envergadura recaiam sobre o Estado, o que significa dizer que o investimento em transporte dependa das possibilidades financeiras, porém de forma atenuada pela presença do setor privado.

O Brasil experimentava um processo de desnacionalização que se relacionava, em parte, com os setores privatizados, mas também com outros setores produtivos. Em relação a essas mudanças que acontecia no plano estatal e na economia, Carneiro (2002, p.340) afirmava:

Nos anos 90, assistiu-se ao desmonte do antigo padrão de crescimento assentado no tripé empresa estatal-empresa multinacional-empresa nacional privada. A nova configuração da propriedade realça o peso da grande empresa estrangeira.

A reestruturação produtiva também ocorreu em termos da propriedade do capital, como mostra a Tabela 24. As reformas que mais impactaram na propriedade do capital foram as privatizações e a desregulamentação, principalmente a relacionada ao capital externo.

Tabela 24- Privatizações, Aquisições e Fusões

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Valor de Privatizações (US\$ milhões)</i>	0	2.096	3.026	620	1.123	4.829	16.087	27.540	3.797
<i>Número de Privatizações</i>	0	4	6	9	7	13	20	31	9
<i>Valor de Fusões e Aquisições (US\$ milhões)</i>	639	274	3.329	1.146	4.734	6.059	9.899	26.292	15.161
<i>Número de Fusões e Aquisições</i>	13	20	49	55	90	129	154	264	254

Fonte: Ferraz, Kupfer e Looty (2004)

Esta nova configuração do tripé capital estatal-capital privado-capital estrangeiro repercutiu grandemente na estrutura produtiva, sendo que a participação estrangeira aumentou tanto na esfera privada quanto na esfera estatal. Ou seja, o tripé que deu sustentáculo ao antigo modelo de substituição de importação deu passo a uma configuração que coloca a empresa estrangeira numa situação de privilegio e, implicitamente, consubstancia uma articulação perversa das relações entre estes setores. Disso resultam questionamentos às possibilidades de crescimento do setor industrial, primeiro, porque a presença das empresas estrangeiras modifica as decisões de investimentos, devido principalmente a distinta forma de inserção global e padrão de comércio fortemente importador e, segundo, porque a saída do Estado de setores-chaves da economia dando passo à privatização, qualquer tenha sido o impacto microeconômico, decorre numa perda do Estado poder articular e induzir políticas de investimento como forma de sustentar o crescimento. Por outro lado, este processo foi totalmente concentrador, aumentando a presença dos oligopólios globais no Brasil.

4.2.3 Evolução do mercado de trabalho

Quanto ao mercado de trabalho, o Brasil na década de 1990 passou a registrar a sua mais grave crise de emprego desde a Revolução de 1930 (POCHMANN, 2008). A implementação de um novo modelo de desenvolvimento repercutiu no produto nacional e no nível de emprego da mão-de-obra. As mudanças no papel do Estado, a desregulamentação financeira, econômica e comercial tiveram impacto no processo interno da reestruturação produtiva. Apesar de a reestruturação sofrida pela economia e a nova forma de inserção na economia mundial, o ritmo de expansão foi modesto o que comprometeu a geração de emprego. Resultando na ampliação do desemprego e do trabalho informal.

Tabela 25- Taxa de desemprego aberto, Brasil (Regiões Metropolitanas)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Taxa de desemprego Aberto*</i>	4,65	5,24	6,14	5,75	5,44	4,96	5,81	6,14	8,35	8,26	7,85	6,83	7,88

*Total de Regiões Metropolitanas.

Fonte: Ipeadata.

Através da Tabela 25 verifica-se o aumento do desemprego aberto para o Brasil. No começo da década, diante da recessão econômica experimentada pela economia, a produção formal caiu em aproximadamente 4%, seguida de uma redução de 8,5% no emprego formal e elevação de 130% na taxa de desemprego. O país também experimentou neste período um processo de alta inflação, queda da produção e aumento dos produtos importados como resultado da abertura comercial, impactando na mão-de-obra interna ocupada, sobretudo nas grandes empresas (POCHMANN, 2008).

No início do Plano Real, entre os anos 1993 e 1997, houve uma recuperação da produção interna. No entanto, o emprego assalariado formal apresentou uma redução de 1,4% e a taxa de desemprego aumentou aproximadamente 19%. No período entre 1998 e 1999, ocorreu a desaceleração do conjunto da economia que teve como decorrência um grande aumento da taxa de desemprego. A partir do ano 2000, o processo de reestruturação vem sendo acompanhado de aumento do saldo comercial o que mostraria uma mudança na tendência do crescimento do desemprego.

Até aqui, foram apresentados alguns resultados conseguidos pela economia brasileira na década de 1990 que ilustram o seu desempenho durante o ajuste estrutural. A partir dos seus principais indicadores tem-se como objetivo mostrar e contextualizar o cenário no qual se desenvolveu a desarticulação setorial e social, objeto de estudo desta tese. No próximo capítulo, será exposto como a produtividade no setor industrial elevou-se enormemente nesse período. Tal fenômeno vai de encontro à tendência decrescente que a produtividade apresentou em décadas anteriores, quebrando-a. Nesta perspectiva, faz-se necessário explicar as mudanças ocorridas no emprego por conta da reestruturação produtiva que sofrera a indústria de transformação com base nas políticas de ajustes estrutural, em seguida, analisa-se como se modificou o salário dos diferentes setores industriais.

A análise detalhada das variáveis salários e produtividade, seus comportamentos desencontrados, levou à construção do conceito de desarticulação setorial e social como conhecido nesta tese. A partir dele procurou-se entender qual foi o comportamento interno da indústria de transformação no Brasil. Isso leva a algumas indagações de ordem didáticas, tal como, qual foi a dinâmica, o comportamento ou a *performance* da indústria transformação nos anos 90? Como as mudanças estruturais sofridas pela economia brasileira impactaram-na? E como ela se saiu? Mais forte ou mais fraca depois do ajuste? São interrogações para o próximo capítulo.

5 A DESARTICULAÇÃO SETORIAL E SOCIAL

Dos anos de 1990 em diante, grande quantidade de trabalhos empíricos tem se dedicado a analisar os ganhos de produtividade que a economia brasileira experimentou nesse período, comparando-os com os das décadas de 1970 e 1980. Todavia não tem sido uma tarefa fácil, haja vista muitos autores, por mensurarem a produtividade utilizando distintas metodologias, têm dado margem a interpretações controversas e na maioria dos casos não consensuais. Entretanto, concordam com a tese de que a economia brasileira na década de 1990 aumentou sua competitividade e produtividade, ainda que em alguns setores. Contudo, os frutos desses ganhos e seus resultados não conduziram, ao que tudo indica, a uma melhora da articulação social e setorial da economia do país.

A pesar da diversidade de trabalhos com relação à produtividade, pode-se formular uma taxonomia que agrupa os resultados em três pontos: a) a produtividade altera a sua tendência de declínio dos anos 80; b) embora existam disparidades na forma de mensuração, todos os trabalhos sustentam que ocorreu aumento de produtividade e c) a quebra de tendência do declínio da produtividade ocorreu quando da aplicação das medidas de ajuste estrutural. Todos os resultados apontam, portanto, para o crescimento da produtividade da economia que se configurou nos anos 90.

Este capítulo tem como objetivo verificar se a economia brasileira experimentou um processo de desarticulação setorial e social na década de 1990. Para tanto, mostrará como se comportou a produtividade do trabalho nesse período a partir de dados primários e das informações gerais extraídas de trabalhos já realizados sobre essa temática. Com relação ao comportamento da produtividade do trabalho, serão apresentadas as estimativas realizadas referentes aos setores da indústria, com base nos dados das pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, especificamente, a Pesquisa Industrial Anual (PIA).

5.1 A EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE NA DÉCADA DE 1990: O DEBATE RECENTE.

O grande aumento da produtividade industrial na década de 1990 no Brasil trouxe à tona sua importância para entender o processo de crescimento recente e futuro do país. Segundo Feijó e Carvalho (2000), nos anos 70, as taxas de crescimento da produção, do emprego e da produtividade apresentaram uma correlação positiva entre as variações da produção e do emprego. Nos anos 80, a produtividade industrial ficou praticamente estagnada; no entanto, a correlação entre crescimento da produção e do emprego continuava positiva. Já nos anos 90, contudo, a relação entre produtividade e emprego toma uma nova configuração. Observa-se nesse período uma relação inversa entre a taxa de crescimento da produção e do emprego. Ou seja, nos anos 90, os ganhos de produtividade experimentados pela economia passaram a ser resultado, pelo menos em parte, de quedas sistemáticas do emprego.

Feijó e Carvalho (2000) argumentam que nos anos 90 o padrão de comportamento da produtividade representou uma mudança na estrutura produtiva do país e consideram dois aspectos fundamentais para sustentarem sua argumentação: a) o aumento da produtividade industrial veio acompanhado de uma queda na participação da indústria no PIB, passando de 23% em 1990 para 18% em 1998. Mesmo assim, os autores não associam essa queda a uma desindustrialização da economia brasileira, porém afirmam que ocorreu um menor crescimento da indústria quando comparado a outros setores da economia. Concluem, portanto, que houve alterações na estrutura dos setores industriais, de modo que alguns deles passaram a ter mais peso, enquanto outros chegaram até mesmo a diminuir sua participação no conjunto da indústria; e (b) importante foi a dramática transformação que a estrutura do emprego industrial sofreu nos anos 90. Isso de certa forma leva a uma inversão de compreensão lógica, quando se associa o aumento da produtividade com a queda do emprego, como forma de explicar esse próprio crescimento.

Outro ponto igualmente relevante foi o fato de a liberalização comercial no começo da década de 1990, bem como a estabilidade de preços a partir de 1994, ter contribuído

significativamente para os ganhos de produtividade. Parece compreensível, à primeira vista, que a maior pressão competitiva advinda com a abertura econômica puxasse a produtividade para cima; no entanto o aumento experimentado pela produtividade teve repercussões negativas sobre a estrutura produtiva, enxugando-a ao ponto de reduzir acentuadamente o emprego do setor industrial.

No começo da década de 1990, o debate sobre a produtividade centrava-se na determinação do seu crescimento, ou seja, se era um movimento defensivo frente à recessão ou se teria um componente estrutural. Vários trabalhos corroboraram com a segunda afirmação, o da mudança estrutural (BACHA, BONELLI, 2001; BONELLI, FONSECA, 1998). Na segunda metade dos anos 90, o debate tomou novo rumo ou adicionou outro elemento. Agora, o objetivo era explicar se a abertura comercial impactou ou não na estrutura industrial. Para uns, a abertura teve um efeito positivo; outros, como Considera e Valadão (1995), contudo, não vêem a questão do aumento da produtividade como fruto de um novo modelo de desenvolvimento competitivo, decorrente da abertura do país.

Entre os que advogam a favor do novo modelo econômico, encontra-se, por exemplo, Franco (1996). Sustenta a ideia de que o aumento da produtividade advém da abertura econômica. Para ele, a produtividade é a peça-chave desse modelo de desenvolvimento. O aumento da produção durante o contexto do Plano Real permitiu, segundo ele, crescer, distribuir e manter a competitividade. E acrescenta dizendo que a economia brasileira apresentava um horizonte de estabilidade econômica que incentivava o investimento privado, gerando dessa forma, um círculo virtuoso de crescimento. Nos dizeres de Franco (1996):

Nessas condições, um projeto conseqüente (portanto, livre de charlatanismo populista) de crescimento com redução da pobreza e da concentração da renda, haverá de ter como elemento central a aceleração da taxa de crescimento da produtividade, o que, necessariamente, haverá de ter lugar com a superação da SI e aprofundamento da abertura. Na verdade, o comportamento da produtividade depois de 1990, apoia amplamente essa hipótese (FRANCO, 1996).

Enfim, o aumento da produtividade era visto como um elemento que pudesse ajudar a superar o baixo dinamismo do setor externo, dadas as condições limitadas de intervenção do Estado no funcionamento do mercado. Entre os defensores da Ideia que a abertura trouxe uma

nova dinâmica para a economia e se configurou no novo modelo de desenvolvimento, estão Barros e Goldenstein (1997). Para eles, não existiu um processo de desindustrialização, pois o expressivo aumento das importações foi passageiro e permitiu até mesmo abrir espaço para futuras substituições de importações e reestruturação da indústria. Seguindo a mesma linha de raciocínio, estão Moreira e Correa (1996). Defendem a abertura da economia, argumentam que o processo de industrialização anterior seguido pelo país já estava esgotado, devia-se elevar o coeficiente de importados porque os índices de nacionalização levaram a um alto grau de verticalização que não estavam em conformidade com os dos padrões internacionais. Acreditam, também, que a reestruturação poderia promover a redução do chamado custo Brasil. Moreira e Correa (1996), ainda, concordam que há um problema de mensuração da produtividade relativo ao processo de terceirização e à penetração do componente importado, problema esse que pode levar a superestimação da variação da produtividade. No entanto, desconsideravam que essa variação pudesse alterar o resultado final.

Em geral, a corrente crítica argumentava que o novo modelo, apoiado na abertura comercial conjugada com aumento da renda e valorização da moeda, conduzia ao aumento das importações o que, por sua vez, levava a economia a experimentar déficit comercial. Tal desequilíbrio na balança fora financiado com a entrada de capitais estrangeiros que vieram em busca da elevada remuneração proporcionada pelas altas taxa de juros. Em contrapartida, o país passou a conviver com a possibilidade de se adentrar num processo recessivo, ou no mínimo de experimentar um crescimento à forma *stop and go*.

Com relação aos impactos da abertura na indústria e na produtividade, os críticos se dividiram em dois grupos: a) os mais rígidos que nem aceitam a existência de aumento de produtividade, considerando-a espúria (TAVARES, 1998), ou reconhecem uma modernização muito limitada, sustentando que houve uma tendência à desindustrialização, com efeitos desastrosos para a indústria; e b) os críticos mais moderados, que reconhecem a ocorrência de aumento de produtividade, com a indústria passando por um processo de modernização e reestruturação produtiva (KUPFER, 1998). Para estes últimos, tal modernização e reestruturação fora resultado da capacidade de reação e adaptação da indústria de enfrentar as situações adversas decorrentes do processo de abertura do país.

Em suma, as diferentes interpretações a respeito da evolução da estrutura industrial brasileira na década de 1990 mostram que ocorreria crescimento da produtividade nesse período e que ela foi importante para o desenvolvimento econômico do país. Porém, ressalva-se que o aumento de produção conseguido pela economia aconteceu em um ambiente de baixos níveis de investimento, de comportamento inexpressivo das exportações e de queda no nível de emprego industrial.

Rossi Jr. e Ferreira (1998) ponderam que as controvérsias surgidas na década de 1990 tentavam responder o seguinte questionamento: o aumento da produtividade devia-se a alterações cíclicas da economia ou a mudanças estruturais? A resposta perpassava pelo entendimento de algumas linhas de pensamento, conforme destacaram Rossi Jr. e Ferreira:

a) Uma dessas linhas sustenta que a abertura da economia ocasionou profundas modificações da estrutura das empresas, criando um novo “paradigma tecnológico-estrutural”, envolvendo a maioria dos setores industriais (FEIJÓ; CARVALHO, 2010);

b) Outra corrente atribui os ganhos de produtividade ao processo recessivo experimentado pela economia brasileira no começo dos anos 90, não existindo mudanças estruturais na economia. Isto estava relacionado ao fato de que as mudanças tecnológicas só são possíveis de acontecer se ocorrer o investimento, o que não foi verificado na década de 1990. Além do que esse ambiente de transformações técnicas requer uma mudança na racionalidade do empresariado, coisa que não acontece rapidamente;

c) Outra linha contrária ao argumento da ocorrência de mudanças estruturais refere-se ao fato de que a maioria dos trabalhos estava viesada devido a incorreção dos dados, cujo principal problema era o de não levar em conta a terceirização. No entanto, Feijó e Carvalho (1994) refutam essa ideia, sustentando que grande parte dos trabalhos utiliza horas e/ou trabalho na produção e que o processo de terceirização deu-se com mais intensidade nas áreas de serviços e em menor escala no setor industrial;

d) Bonelli e Fonseca (1998) observam que após 1993 a produtividade apresentou uma tendência de alta das taxas de crescimento, e como esse período não foi caracterizado por processo recessivo, evidencia-se que houve de fato mudanças estruturais no padrão de eficiência da indústria. Nessa linha de raciocínio, Amadeo & Soares (1996)

reforçam esta última Ideia, a de uma quebra da tendência da produtividade, sustentando que ela sofreu uma transformação estrutural e exógena na década de 1990.

Carvalho e Bernardes (1996) argumentam que a despeito de existir um grande leque de metodologias nos diferentes trabalhos, as pesquisas conjunturais do IBGE apontam para uma mudança qualitativa de grande significado: a reestruturação produtiva por que estão passando as empresas brasileiras atingiu um nível que pode ser considerado suficiente para alterar a configuração do emprego industrial. Eles fazem referência também à divergência que existe a respeito da qualidade dos indicadores de produtividade, pondo em questionamento a própria ocorrência dos ganhos de produtividade. Esses indicadores são construídos a partir das pesquisas conjunturais do IBGE feitos para a indústria: PIM/PF e PIM/DG. Trata-se de indicadores que calculam a produtividade do trabalho baseando-se na relação entre índice de produção física e de pessoal ocupado na produção, horas pagas na produção e jornada média. Deve-se ressaltar que a metodologia da Produtividade Total dos Fatores tem sido a mais usada e recomendada; no entanto, apresenta limitações em face de seus pressupostos teóricos exigirem a disponibilidade de séries sobre valor adicionado da produção industrial. E, como salienta o autor, existe no Brasil uma descontinuidade das séries e censos econômicos, de modo a se constituir o principal obstáculo para a geração de indicadores, inclusive os de produtividade. Por fim, Carvalho e Bernardes investigam também o fenômeno controverso ocorrido na economia brasileira, qual seja, a combinação de baixo desempenho do investimento com aumentos de produtividade registrados na indústria de transformação. A ocorrência do primeiro não se constituiu em empecilho para o acontecimento do segundo.

A partir da pesquisa da Intech da Universidade das Nações Unidas, concluída em 1994 e que estuda sessenta empresas do setor metal-mecânico de dez países em desenvolvimento, os resultados para o Brasil foram muito interessantes e podem ser resumidos da seguinte forma: verificou-se que mais de 80% dos investimentos em novas máquinas têm sido orientados para a aquisição de equipamentos de base microeletrônica; as empresas industriais entraram numa nova etapa do processo de reestruturação, sendo a redução de custos o motivo orientador do processo; a pesquisa revelou também que as inovações tecnológicas e organizacionais fazem parte de projeto integrado, em que o avanço em uma área requer

avanços em outras, de maneira a concluir que a adoção de novas tecnologias foi responsável pelo aumento da produtividade nas empresas estudadas.

Embora existam divergências quanto aos resultados apresentados pelos distintos trabalhos, há pontos de convergência entre eles que sinalizam conclusões com certa generalidade, e que podem ser elencadas da seguinte forma: a) ocorrera um importante aumento de produtividade na década de 1990, b) a elevação de tal produção das empresas pode ser atribuída em parte à reestruturação produtiva vivenciada pela economia como também a mudanças ocorridas na estrutura do emprego e c) a abertura comercial teve impacto nos aumentos da produtividade.

Perante essas conclusões, apresenta-se a seguir os resultados das estimativas calculadas neste trabalho, tomando como base os dados primários, não obstante o interesse desta tese seja mostrar a ocorrência do aprofundamento da desarticulação social e setorial, durante a década de 1990 no Brasil, a partir da implantação do modelo de ajuste estrutural. Para tanto, analisa-se o comportamento dos ganhos de produtividade na economia brasileira, mais especificamente, a linha de investigação procura averiguar se tais ganhos converteram-se em aumento de salários, e, por conseguinte, influenciaram a demanda efetiva.

Para fundamentar empiricamente o objeto do estudo, calcula-se a produtividade referente aos diferentes setores industriais, os quais, em seguida, são relacionados com as variações de salários. A partir de então, avança-se nos esclarecimentos sobre o que levou o país a experimentar desarticulação na sociedade e setorialmente na economia, na década de 1990. As questões metodológicas são apresentadas posteriormente. Com base nelas, realizaram-se as estimativas relativas à produtividade. Ao final, são apresentados, portanto, os resultados deste trabalho.

5.2. ESTIMATIVAS DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO NA DÉCADA DE 1990

5.2.1. Alguns esclarecimentos sobre o marco teórico e notas metodológicas

Nesta seção, procura-se fazer uma integração da visão macroeconômica/microeconômica para melhor apreender as conseqüências das medidas de ajuste estrutural. Ou seja, busca-se mostrar como as formas das estruturas de mercado interagem e influenciam a acumulação macroeconômica. Nesse sentido, tomam-se elementos fundamentais da teoria de Kalecki com vistas a viabilizar a análise dinâmica que une a macro e microeconomia. Na visão kaleckiana, a economia enfrenta problemas pelo lado da demanda, especificamente insuficiência de demanda efetiva, e que afeta um elemento essencial o consumo dos capitalistas (realização dos lucros), assim como o investimento.

Como exposto no Capítulo 3 desta tese, a desarticulação setorial relaciona-se com o crescimento desequilibrado e a falta de coordenação entre os três departamentos da economia, conforme a visão de Kalecki, sendo que o nível de investimento necessário para manter a demanda efetiva corrente é fornecido pela produção do departamento de bens de capital (DI). Quer dizer, o DI é fundamental para promover o crescimento e a expansão do ciclo na economia. Como destacado por Tavares (1978), o crescimento de DI (departamento produtor de bens de capital) e de DII (departamento produtor de bens de consumo capitalista) maior que o de DIII (departamento produtor de bens salários) faz com que os lucros globais cresçam mais que os salários. Dessa forma, a aceleração da taxa de investimento, com expansão da capacidade produtiva de DI à frente da demanda, permite o crescimento superior dos lucros em relação aos salários, supondo estável a organização dos mercados e dos trabalhadores, esta entendida como força sindical.

No entanto, nas palavras de Tavares: “Se o DI crescer sempre na frente, acabará gerando uma tendência a ‘superacumulação’” (1978, p.28). Nesse particular, o desequilíbrio nos departamentos pode gerar o que nesta tese chama-se de desarticulação social. Não significa que a desarticulação social se relacione com a ‘superacumulação’ diretamente, pelo contrário, trata-se de salientar a importância da distribuição da renda como forma de realização da economia. A esfera da circulação é fundamental para a realização dos lucros e o conseqüente incentivo aos investimentos no DI. Para Kalecki, o investimento não é só um componente da

demanda, mas é também um instrumento dinâmico de expansão da capacidade produtiva da acumulação de capital. E é em virtude dessa importância que o investimento tem na economia, que se avalia nesta tese a evolução do setor industrial brasileiro, para poder explicar como através de DI gera-se ou não o crescimento no longo prazo. Assim, do mesmo modo que na macroeconomia keynesiana, o investimento torna-se elemento privilegiado na determinação da demanda efetiva. Porém Kalecki enfatiza a importância dos efeitos macroeconômicos da distribuição de renda e do relacionamento interdepartamental, aspectos não explicitados por Keynes.

Analisa-se também a estrutura de mercado, devido esta ser fundamental para estudo da distribuição da renda. Segundo Tavares (1978), do ponto de vista teórico-histórico, o processo de oligopolização representa uma tendência de longo prazo em que várias formas estruturais de organização monopólica constituem-se em oligopólio puro ou concentrado. Assim, a integração entre a microeconomia e a macroeconomia permite avaliar o processo de concentração e centralização do capital. Processo esse, que no caso brasileiro, resulta de uma nova configuração industrial que influencia, por sua vez, na estrutura de mercado da economia, conforme demonstrado no Capítulo 4. Lá, mostra-se como se comporta as estruturas industriais na década de 1990, em que ocorre incorporação de empresas estrangeiras e mudança de propriedade empresarial nacional estatal e privada.

Feitas essas considerações teóricas iniciais, fica claro o entendimento dos conceitos a respeito dos departamentos da economia de que trata esta tese. Assim, para compreender o crescimento econômico do ponto de vista do princípio da demanda efetiva, é fundamental diferenciar o comportamento de DI.

Os dados utilizados neste trabalho têm origem na Pesquisa Industrial Anual (PIA) realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A PIA é realizada pelo IBGE desde 1966. Contudo de lá para cá, as informações por ela levantadas apresentam certa descontinuidade. O atual desenho da pesquisa é adotado desde 1996. Ela mostra um extrato certo para empresas que têm 30 ou mais empregados e para faixas de tamanho inferiores utiliza a técnica amostral. Ademais, no levantamento da PIA, captam-se apenas empresas que tenham registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ). Exclui-se, portanto, toda parte referente ao setor informal da economia, estando ele, por consequência, fora do escopo da pesquisa. Quanto ao período de estudo avaliado, tem-se o intervalo temporal que vai de

1996 a 2002. Enfim, utilizou-se a classificação dos setores industriais a partir de um nível de dois dígitos. A desagregação por esferas da indústria é apresentada na Tabela 26.

Tabela 26- Setores industriais informados na PIA (IBGE)

Valor de Transformação Industrial
10 Extração de carvão mineral
11 Extração de petróleo e serviços relacionados
13 Extração de minerais metálicos
14 Extração de minerais não-metálicos
15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas
16 Fabricação de produtos do fumo
17 Fabricação de produtos têxteis
18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios
19 Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados
20 Fabricação de produtos de madeira
21 Fabricação de celulose, papel e produtos de papel
22 Edição, impressão e reprodução de gravações
23 Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool
24 Fabricação de produtos químicos
25 Fabricação de artigos de borracha e plástico
26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos
27 Metalurgia básica
28 Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos
29 Fabricação de máquinas e equipamentos
30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática
31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
32 Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações
33 Fabricação equipamento de instrumentação médico-hospitalar, precisão e ópticos, automação ind., cronômetros e relógios
34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias
35 Fabricação de outros equipamentos de transporte
36 Fabricação de móveis e indústrias diversas
37 Reciclagem

Fonte: Pesquisa industrial Anual (PIA) IBGE, vários anos.

5.2.1.1 Alguns esclarecimentos sobre a construção da matriz departamental de Kalecki

Apesar de a teoria kaleckiana ser bem conhecida na macroeconomia, são muito raros os trabalhos que conceituem a matriz departamental com dados para a economia brasileira na década de 1990. O grande problema que se enfrenta é a conceituação dos departamentos

utilizada por Kalecki para dividir a economia. Como cada departamento se constitui não só da produção total de todos os bens finais, mas também de todas as matérias-primas respectivas em todas as fases do processo produtivo, pressupõe-se que os departamentos estejam verticalmente integrados. Ou seja, todas as etapas intermediárias da produção devem ser associadas ao uso final do último bem a que elas se destinam. Essa hipótese, necessária para a construção do quadro departamental, no entanto é totalmente diferente das formas convencionais de levantamento dos dados dos agregados macroeconômicos do IBGE. Diverge também dos dados disponíveis da PIA do IBGE que é a fonte de dados utilizada nesta tese.

Diante destas dificuldades, surgiram como possibilidade os seguintes caminhos de pesquisa:

- a) Analisar através das Matrizes de Insumo Produto as relações departamentais da economia brasileira;
- b) Adaptar os dados existentes nas Contas Nacionais, estabelecendo hipóteses simplificadoras para chegar a um resultado minimamente compatível com uma proposição teórica desta tese: a desarticulação setorial.

A primeira alternativa seria a mais adequada se o IBGE disponibilizasse os dados correspondentes aos anos estudados. O que se tem, todavia, são dados referentes até 1996, e que é resultado de projeção de estrutura. O IBGE apenas calculou as matrizes referentes aos anos de 2000 e 2005. Ou seja, há uma descontinuidade nas informações como também modificações na metodologia. Mesmo assim, poder-se-ia construir essas matrizes, no entanto, há dados que não estão disponíveis abertamente para os pesquisadores pelo IBGE, o que torna esta pesquisa uma tese em si mesma. Assim, criou-se supostos que permitissem trabalhar os dados existentes, buscando-se aproximar do objeto de estudo, de modo que não se deixasse escapar ao proposto nesta tese que é a desarticulação social e setorial. Por outro lado, durante o período analisado-, a economia brasileira sofreu grandes mudanças estruturais, dificultando uma possível projeção para o período de 1996 a 2000, o que prejudicaria toda a análise estrutural.

Dessa forma, optou-se pelo segundo caminho que, embora a princípio não fosse o mais adequado, se mostrou mais simples e de mais fácil compreensão, fundamentalmente porque nesta tese entende-se a desarticulação setorial como o desequilíbrio que há entre os departamentos de produção. Para tanto, supõe-se que nesta etapa da pesquisa as relações departamentais não serão consideradas e sim o crescimento da produção de cada setor como um todo (dados fornecidos pela PIA). É claro que é uma simplificação importante, no entanto, um caminho possível de ser perseguido.

Tabela 27- Composição dos departamentos segundo a classificação de Kalecki.

DI	<i>Bens de capital</i>	27 Metalurgia básica 29 Fabricação de máquinas e equipamentos 31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos 33 Fabr. equipamentos médico-hospitalares, instrumento de precisão e ópticos, equipamentos automação industrial, cronômetros e relógios
DII	<i>Bens de consumo duráveis</i>	34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias 30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática 32 Fabricação de material eletrônico e aparelhos e equipamentos de comunic. 35 Fabricação de outros equipamentos de transporte
DIII	<i>Bens de consumo não duráveis</i>	15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas 16 Fabricação de produtos do fumo 17 Fabricação de produtos têxteis 18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios 19 Preparação couros e fabricação de artefatos de couro, artigos viagem e calçados 20 Fabricação de produtos de madeira 22 Edição, impressão e reprodução de gravações 36 Fabricação de móveis e indústrias diversas

Fonte: elaboração própria.

Deixando de lado as relações inter-setoriais, podem-se construir os departamentos a partir de divisões específicas da atividade econômica: indústria de bens de capital pertencente ao Departamento I, indústria de bens de consumo duráveis pertencente ao Departamento II, indústria de bens de consumo não duráveis pertencente ao Departamento III (Tabela 27).

Como já mencionado, é uma simplificação importante, mas que serve para se aproximar do conceito de desarticulação setorial da economia.

Enfim, pode-se fazer uma aproximação da composição dos departamentos utilizados por Kalecki no princípio da demanda efetiva a partir da classificação oferecida pela Pesquisa Industrial Anual. Essa agrupação surge dos dados da própria PIA e foi feita considerando-se as limitações expostas acima (Tabela 27).

As indústrias extrativas em geral foram consideradas em separado, em virtude do insignificante ou do nenhum encadeamento que apresentaram para frente e para trás, características próprias dos setores denominados de *commodities*, e que têm pouco valor agregado. Em geral, o crescimento desses setores está determinado pela expansão global da indústria e cujo investimento tem necessariamente uma dinâmica “autônoma” em relação à demanda corrente da economia. Dada a alta intensidade de capital que essas indústrias processam e o elevado prazo de maturação dos projetos de investimento, a capacidade produtiva delas tende a crescer em forma descontínua e nem sempre guarda relação com o aumento da demanda.

Cabe esclarecer que, no primeiro momento, trabalhar-se-á cada setor de produção sem agrupá-los em departamentos, devido às especificidades próprias de cada um e que explicam o comportamento do setor no período de estudo. Embora os bens intermediários façam parte de cada departamento em Kalecki, este autor considera que nos bens finais estão inclusos os intermediários. Nesta tese far-se-á o estudo de cada um dos setores intermediários disponíveis na PIA, fundamentalmente porque é importante também entender como eles se comportam. Para Kalecki, esses mesmos setores terão um comportamento compatível com a demanda final, a qual é sua preocupação central. Então, podem se evidenciar os desequilíbrios que contribuem para explicar as flutuações do crescimento econômico e o ciclo na economia.

Portanto, o Departamento II correspondente ao consumo dos capitalistas será aproximado aos bens de consumo duráveis, devido às limitações acima expostas. No entanto, esta forma de aproximação não compromete as análises de desarticulação social e setorial,

posto que não se choca com a definição do conceito de desarticulação social e setorial definida nesta tese. Dessa forma, analisa-se a tendência de aumento ou redução da desarticulação e não o seu quantum.

Para poder verificar a ocorrência de desarticulação setorial e social na economia, procurou-se realizar a mensuração da produtividade do trabalho correspondente aos setores industriais, tomando como medida o valor da transformação industrial. Este último é informado pela PIA, o qual foi dividido pelo pessoal ocupado em cada setor industrial, dado também informado na mesma pesquisa. O valor de transformação industrial (VTI) é definido como o valor bruto de produção industrial, deduzidos dos custos das operações industriais, tratando-se, portanto de uma variável *proxy* do valor adicionado. A escolha do valor de transformação industrial (VTI) como Proxy do valor adicionado, para representar a produção física, é uma opção metodológica que se justifica em razão de ampliar o leque de informações. Pois bem, seguindo o *Manual de Contabilidade Nacional* das Naciones Unidas (2010), o Valor adicionado pode ser definido da seguinte maneira:

$$\text{Valor adicionado} = \text{Valor da produção} - \text{consumo intermediário.}$$

A variável pessoal ocupado é medida pelo número de pessoas assalariadas, tomando-se como data base 31/12 de cada ano correspondente aos diferentes setores industriais⁷¹. Com relação aos deflatores, os valores de transformação industrial foram deflacionados pelo deflator implícito do PIB a nível setorial, ou seja, da indústria de transformação. Feitas estas esclarecimentos, passa-se a analisar os resultados gerais que podem extrair-se das estimações realizadas a partir da metodologia aqui exposta.

5.2.2 Alguns resultados gerais

A implementação em curso do novo modelo econômico na década de 1990 que procurava aliar abertura e competitividade influenciou no comportamento das atividades

⁷¹ A variável pessoal ocupado não contabiliza horas trabalhadas, mas sim, números de contratados. Isso faz com que ela apresente grande grau de volatilidade.

econômicas e no desempenho do emprego no país. O mercado de trabalho sofreu um impacto considerável com o ajuste que a economia experimentou. O nível de emprego, por exemplo, deslocou-se relativamente do PIB a partir do início dessa década, ficando abaixo do desempenho desse indicador, quando a situação do comércio externo alterou-se profundamente, deteriorando-se. Foi um período em que o Brasil vivenciou sua mais grave crise de emprego.

O menor crescimento econômico experimentado pelo Brasil na década de 1990 influenciou negativamente a geração de empregos, resultando na ampliação do desemprego e no aumento do trabalho informal. Ocorreram um desempenho produtivo mediano, como resultado das oscilações cíclicas da economia, e o emprego sofreu consequências desestruturantes, fruto de um processo de retração das atividades econômicas e de modificação da estrutura existente.

Segundo Pochmann (2008), a implementação do novo modelo de desenvolvimento, aplicado no Brasil nos anos 90, apresentou características específicas entre as atividades produtivas e ocupacionais que podem ser divididas em vários momentos. No período de 1990 a 1992, diante da grande recessão experimentada pela economia, constatou-se que o produto do país teve uma queda de 3,9%, acompanhada de uma redução de 8,4% no emprego e uma elevação de 130% na taxa de desemprego. No segundo momento, entre 1993 e 1997, o processo de reestruturação produtiva registrou importante recuperação da produção doméstica, aproximadamente 23%, enquanto o emprego formal apresentou uma redução de 1,4% e a taxa de desemprego cresceu em 19%. Nos anos de 1998 e 1999, a economia apresentou uma desaceleração das atividades produtivas, com queda da produção interna em 1,6% e do emprego formal em 3,1%, que foi acompanhada de um crescimento considerável da taxa de desemprego de 45%. Finalmente, depois de 2000, o processo de reestruturação produtiva levou à ampliação do saldo comercial, elevando o nível de emprego.

Tabela 28- Evolução do pessoal ocupado na economia brasileira entre 1991 e 2001

SETOR	1990	2001	Var 1991-2001	
	Nº	Nº	Nº	%
<i>CRIARAM EMPREGOS</i>				
Serviços às famílias	7.476,0	10.382,0	2.906,0	38,9
Comércio	7.778,0	10.191,0	2.413,0	31,0
Serviços não-mercantis	4.116,0	6.191,0	2.075,0	50,4
Serviços às empresas	1.324,0	2.910,0	1.585,0	119,7
Transportes	2.021,0	2.599,0	578,0	28,6
Comunicações	240,0	259,0	18,0	7,7
Sub-total	22.955,0	32.531,0	9.576,0	41,7
<i>ELIMINARAM EMPREGOS</i>				
Agropecuária	15.247,0	12.166,0	-3.081,0	-20,2
Indústria manufatureira	9.261,0	8.456,0	-805,0	-8,7
Instituições financeiras	1.006,0	744,0	-262,0	-26,0
Construção Civil	4.061,0	3.924,0	-137,0	-3,4
Utilidade Pública	341,0	221,0	-121,0	-35,4
Extrativa mineral	343,0	255,0	-88,0	-25,6
Aluguel de imóveis	313,0	248,0	-65,0	-20,8
Administração Pública	5.899,0	5.877,0	-22,0	-0,4
Sub-total	36.471,0	31.891,0	-4.580,0	-12,6
	59.426,0	64.421,0	4.995,0	8,4

Fonte: Kupfer e Rocha (2004) a partir do total de empregados nas Contas Nacionais do IBGE.

Segundo Kupfer e Rocha (2004), o emprego total da economia brasileira aumentou de 59 milhões para cerca de 64,4 milhões de pessoas entre 1990 e 2001, correspondendo a um aumento de mais de 5 milhões de postos de trabalho, aproximadamente mais de 8% em relação a 1990. O crescimento do emprego, contudo, não se distribuiu uniformemente entre os setores da economia, posto que em alguns deles o desempenho fora melhor que em outros, apresentando, por exemplo, grandes diferenças de comportamento, quando se toma os setores *tradeables* e *non-tradeables*, como se vê na Tabela 28.

Assim, a Tabela 28 mostra que os setores que eliminaram emprego incluem todos os setores *tradeables* (agropecuária, indústria de transformação e mineração). O setor agropecuário apresentou uma queda no número de pessoal empregado de aproximadamente 20%, enquanto a indústria de transformação eliminou perto de 800 mil postos de trabalho. Os setores de eletricidade, gás, água e mineração apresentaram taxas mais altas de contração do emprego, porém não contribuíram de forma significativa para a variação total do pessoal ocupado.

A partir da Tabela do *Anexo I: Empregados relacionados diretamente com a produção*, pode-se observar com mais detalhe o comportamento das atividades manufatureiras, entre o período de 1990-1998, conforme as estatísticas das Contas Nacionais do IBGE. Esses dados correspondem ao pessoal ocupado diretamente no setor produtivo, sem considerar os empregadores nem os trabalhadores por conta própria. Disso, verifica-se que os setores produtivos como a agropecuária, as indústrias extrativas e, em geral, a indústria de transformação apresentaram redução no número de empregados. No entanto, os setores de serviço como comércio, serviços prestados às famílias e serviços não mercantis aumentaram o seu contingente de trabalhadores. A construção civil, transporte e comunicações, por sua vez, mantiveram o mesmo patamar de número de empregados.

Tabela 29- Evolução do emprego na indústria de transformação entre 1996-2002

SETORES INDUSTRIAIS	1996	2002	VAR 1996-2002	
	nr	nr	nr	%
SETORES QUE CRIARAM EMPREGO				
11 Extração de petróleo e serviços relacionados	1625	8366	6741	414,83
36 Fabricação de móveis e indústrias diversas	250729	288611	37882	15,11
24 Fabricação de produtos químicos	291912	304474	12562	4,30
25 Fabricação de artigos de borracha e plástico	247050	272691	25641	10,38
26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	254668	292796	38128	14,97
18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios	389278	439121	49843	12,80
15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	943464	1060779	117315	12,43
20 Fabricação de produtos de madeira	169533	215604	46071	27,18
SETORES QUE ELIMINARAM EMPREGOS				
13 Extração de minerais metálicos	33331	26445	-6886	-20,66
16 Fabricação de produtos do fumo	21904	18510	-3394	-15,49
17 Fabricação de produtos têxteis	287808	277545	-10263	-3,57
22 Edição, impressão e reprodução de gravações	195224	190318	-4906	-2,51
23 Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	161444	80811	-80633	-49,94
27 Metalurgia básica	177614	172832	-4782	-2,69
32 Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	84872	72314	-12558	-14,80
34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	290367	287522	-2845	-0,98

Fonte: elaboração própria com base na PIA (IBGE).

O setor industrial depois da década de 1930 passou a ganhar importância na composição do PIB e no desenvolvimento do país, chegando ao auge com o Modelo de Substituição de Importações. Sendo assim, faz-se necessário esmiuçá-lo, com o objetivo de verificar quais os seus segmentos contribuíram para a criação de empregos durante a década de 1990 ou até extinguíram, conforme nota-se na Tabela 29. Nela, observa-se que na evolução

do emprego na indústria, o seu momento mais delicado deu-se durante a vigência do Plano Real.

Constatou-se, portanto, que os setores que tiveram maior crescimento na criação de empregos foram: extração de petróleo e serviços relacionados e fabricação de produtos de madeira. Os setores que apresentaram destruição de emprego foram: Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool e Extração de minerais metálicos.

Na verdade, o ajustamento experimentado pela indústria brasileira no processo de ajuste estrutural envolveu grandes modificações no volume de pessoal ocupado na atividade produtiva. É importante observar que a contração do emprego no setor industrial não está relacionada a uma queda da atividade industrial, mas sim às mudanças nos níveis de produtividade arregimentadas pelas empresas no período, e que se deu de forma quase generalizada. Isto pode ser observado a partir do Gráfico 3. Não obstante o período não seja longo, é suficiente para se constatar que o valor produzido no setor industrial apresentou oscilações quanto ao seu comportamento, com uma leve tendência de alta.

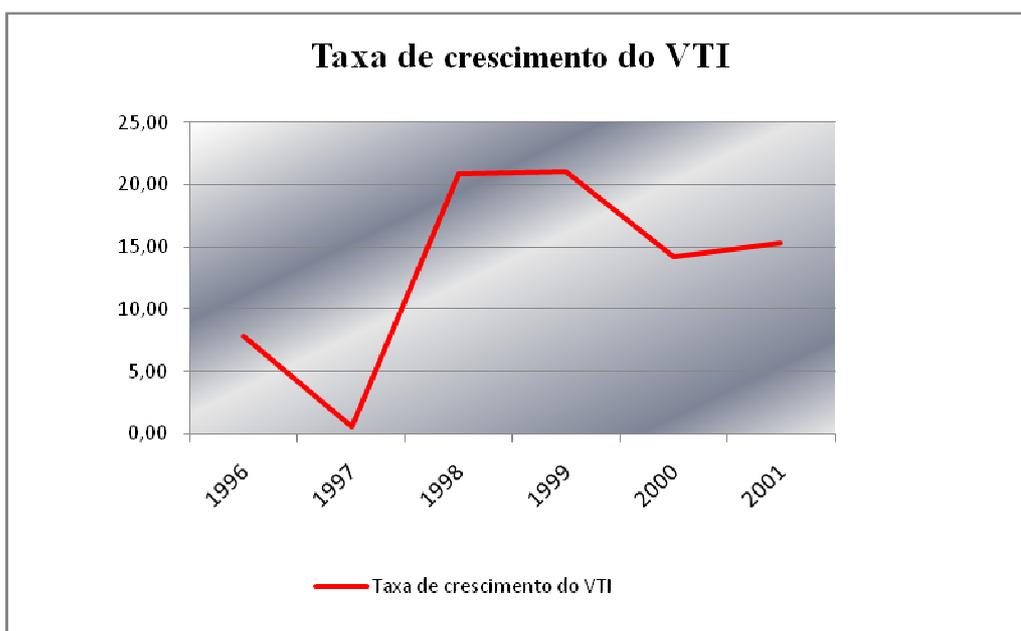


Gráfico 3-Taxa de crescimento do Valor de transformação industrial (VTI) 1996-2001

Fonte: Departamento de Contas Nacionais, IBGE, elaboração própria.

De fato, o emprego relacionado à indústria na década de 1990 manteve-se em queda, embora a atividade industrial apresentasse crescimento. Kupfer e Rocha (2004) assinalaram que o emprego industrial, em particular, após o ano de 1992, quando a indústria voltou a crescer, continuou se reduzindo, vez que o número de pessoas ocupadas seguiu se contraindo. Conforme salientado no capítulo anterior, a grande contração do emprego aconteceu na fase mais aguda do processo de abertura, depois de 1994, com a implantação do Plano Real. Como este afetou diretamente as empresas e as expôs a um novo padrão de competitividade, forçou-as a criarem estratégias de reestruturação produtiva, o que impactou sobre os níveis de emprego industrial. O resultado dessas estratégias repercutiu na evolução positiva da produtividade e negativa do emprego, para a quase totalidade dos setores industriais brasileiros.

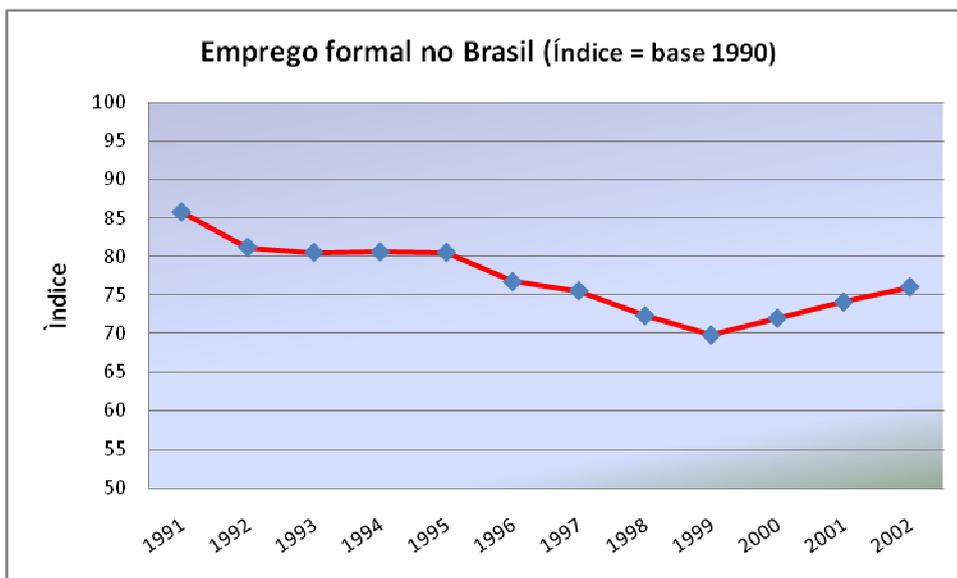


Gráfico 4- Emprego formal no Brasil na década de 1990

Fonte: elaboração própria com base em dados do IBGE-PEM-DG, ipeadata.

Reforçando a ideia do descasamento entre a produtividade e o emprego, Pochmann (2008, p.73) argumenta que na década de 1990 a economia brasileira apresentou uma interrupção do crescimento do emprego na indústria de transformação. Assim, da década de 1930, período no qual a industrialização nacional começou a tomar força, até a de 1990, o emprego apresenta uma tendência de crescimento. A década de 1990, representa um momento de arrefecimento importante no que se refere à produção de emprego. O autor assinala que nos anos 1990 a indústria de transformação apresentou uma redução de 1,4 milhões de postos de trabalho e, paralelamente, geraram-se 7,7 milhões de novas ocupações nos outros setores

da atividade econômica. A partir de 1999, o emprego na indústria voltou a crescer. Essa retomada é atribuída ao abandono do regime cambial, devido à crise financeira internacional que atinge o país nesse mesmo ano, como também, ao aumento do comércio internacional.

O Gráfico 4 deixa claro que nos anos 1990 o Brasil presenciou a queda no emprego formal, atingindo seu mínimo em 1999. Com relação à produtividade do setor industrial do país, tem-se um comportamento acentuadamente crescente, como se observa no Gráfico 5.



Gráfico 5 - Produtividade da indústria de transformação no Brasil

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PIA, IBGE.

Tabela 30 - Produtividade no Brasil nos anos 1996 e 2002

CNAE dois dígitos	Media aritmética	Desvio padrão	Dispersão
<i>Produtividade a preços correntes 1996</i>	35,95	20,71	20,32
<i>Produtividade a preços correntes 2002</i>	92,43	105,62	103,65

Fonte: Elaboração própria partir da PIA do IBGE.

A Tabela 30 apresenta a descrição estatística dos dados da produtividade na indústria de transformação. A primeira linha mostra a produtividade da indústria no ano de 1996 e a segunda, no ano de 2002. A primeira coluna apresenta a média aritmética de toda a indústria; a segunda, o desvio padrão em relação à média aritmética. Na última coluna, tem-se a dispersão da média. Os dados indicam que na média a indústria de transformação gerava em 1996 um Valor de Transformação Industrial (VTI) de R\$ 35,95 mil por trabalhador, sendo que em 2002 o mesmo valor de transformação cresceu para R\$ 92,43.

Observa-se que o desvio padrão com relação à média aritmética aumentou significativamente se comparado como a do ano de 1996, mostrando que o crescimento de alguns setores ficaram acima da média, uns menos e outros mais. Esse grau de detalhamento no crescimento setorial numa abertura a dois dígitos da classificação CNAE pode ser mostrado no Anexo II. Neste nota-se que o crescimento da produtividade não se deu de maneira uniforme em todos os setores da economia, de modo que uns crescendo mais que outros podem levar a aprofundar ainda mais suas diferenças.

A desarmonia no comportamento da produtividade parece ser uma das características dos países da periferia, como observa Pinto (2000). Para ele, o pólo moderno das economias periféricas possui certas peculiaridades que fazem com que os setores dinâmicos não irradiem seus ganhos de produtividade para o restante da economia à medida que a industrialização avança.

A propósito, o trabalho de Kupfer e Rocha (2004) é bem esclarecedor dos efeitos da heterogeneidade estrutural sobre o crescimento da produtividade, pois a evolução desta última tem uma importância muito grande na explicação da criação ou destruição de empregos. Assim, afirmavam (2004, p.22):

Se postos de trabalhos são criados nos setores de maior produtividade, há aceleração do crescimento da produtividade, ao passo que, se postos de trabalhos são criados em segmentos de baixa produtividade, existe um efeito negativo sobre o crescimento da produtividade.

Kupfer e Rocha ao fazerem seu trabalho tomam como base de informação os dados da Pesquisa Industrial Anual do IBGE. A PIA também é usada nesta tese, com a diferença que aqui toma-se a distribuição de postos de trabalho por faixa de tamanho de empresa referente

aos anos de 1996 a 2002. A pesquisa dos autores leva em conta o setor industrial, a produtividade inicial do trabalho e a sua taxa de crescimento. Os resultados obtidos aqui são apresentados no Anexo III. Assim, Kupfer e Rocha (2004) extraem várias conclusões: a) a primeira delas está relacionada à redução da participação das empresas com 500 ou mais empregados no total da economia, sendo que em 1996 essas empresas, respondiam por cerca de 41% do emprego total da economia e em 2001 esse percentual cai para 37,2%. Este fenômeno de retração mostra um decréscimo do número absoluto de postos de trabalho na faixa de empresas com 500 ou mais empregados.

Ainda no mesmo trabalho, os autores mostram que as empresas cujas faixas de tamanho compreendem até 29 empregados e aquelas entre 30 e 99 empregados obtiveram um aumento de participação no emprego de todos os setores (KUPFER, ROCHA, 2004, p.17). Apontam que nessa última faixa ocorreu um crescimento do emprego em termos absolutos, o que leva às seguintes conclusões: 1) a evolução da criação e destruição de postos de trabalhos correspondentes a diferentes faixas de tamanho de empresas parece ter afetado negativamente a produtividade da indústria; e 2) a redução de postos de trabalhos nos segmentos de alto crescimento da produtividade sugere que os ganhos de produtividade estão ligados à diminuição do emprego. Ou seja, os setores de baixa produtividade apresentaram um maior crescimento de postos de trabalho, sinalizando que a mudança na distribuição setorial do emprego teve um efeito negativo sobre o crescimento da produtividade.

Até aqui apresentou-se o que de mais importante foi discutido sobre o tema da produtividade na economia brasileira na década de 1990. Mostrou-se como ela se comportou nesse período nos setores da indústria de transformação. Assim, constatou-se que existiu uma mudança estrutural intra-setorial em que setores com empresas mais produtivas foram as que mais evoluíram e as empresas médias e pequenas tiveram mais dificuldades de se desenvolver no ambiente de mudanças dos anos 1990. Também se observou através da dispersão das taxas que a produtividade não se apresentou de maneira uniforme na economia. Essas assimetrias tanto entre empresas quanto entre setores evidenciaram que a modernização da indústria estava marcada pelo aumento da desarticulação setorial, o que fazia intensificar a heterogeneidade estrutural.

Na verdade, não se espera que o desenvolvimento econômico seja um processo equilibrado, pelo contrário, ele se apresenta historicamente como um processo contraditório e

desequilibrado. No obstante, é necessário entender as razões que conduziram a economia brasileira a reproduzir e ampliar a desarticulação setorial ou heterogeneidade estrutural.

Os setores mais “modernos” foram os que mais reduziram postos de trabalho e os que mais ganharam em produtividade em virtude de sua modernização. Diante desse paradoxo vivido pela economia brasileira, cujo resultado foi o aumento da marginalização de grandes segmentos da população, fica a dúvida sobre as reais possibilidades de aceleração do desenvolvimento ou de torná-lo auto-sustentado. Como A. Pinto (2000, p.575) frisara: “mais do que um progresso para a homogeneização da estrutura global, perfila-se um aprofundamento da heterogeneidade”. Por causa disso, na próxima seção abordar-se-á qual foi o comportamento dos salários em todo esse processo de mudança estrutural, para poder entender como se apresentou o regime de acumulação no Brasil.

5.2.3 A questão dos salários

Após a análise da produtividade na indústria de transformação na seção anterior, nesta subseção pretende-se pôr em teste se as taxas de crescimento dos salários da indústria acompanharam o crescimento da produtividade, como meio de verificar se a economia brasileira apresentou um regime de acumulação articulado na década de 1990. A economia brasileira ingressa nos anos 1990 num cenário de abertura econômica e reestruturação produtiva, fatos positivos para Barros e Goldstein (1997), por que fez com que aumentasse a produtividade com conseqüente redução dos preços dos bens de consumo, levando implicitamente ao crescimento dos salários reais.

Como exposto no capítulo 3, quando se mencionou o entendimento de que o capitalismo é um sistema econômico cujo padrão de acumulação é oligopólico, e não concorrencial, a taxa de acumulação apresenta uma tendência a ser maior. Esse padrão de acumulação mais elevado tem por trás um componente tecnológico, uma vez que as mudanças técnicas que acontecem na esfera da produção levam ao aumento da produtividade do trabalho. Isso não significa, todavia, que a maior produtividade termine se transferindo para os preços na mesma proporção.

O crescimento do processo de concentração como decorrência de uma expansão mais que o normal da capacidade produtiva, frente às condições da demanda, pode levar ao desequilíbrio entre capacidade produtiva e aumento da própria demanda da economia, de forma a se transformar em uma crise de realização do sistema.

Nesse sentido, a acumulação se apresenta de maneira contraditória, quando se relaciona salários e produtividade. A influência do poder de monopólio sobre os salários reais e o grau de monopólio varia segundo o estado do ciclo econômico. O aumento da capacidade ociosa modifica o grau de monopólio e ambos influem nas variações dos salários reais, tanto mais, conforme o grau de intensidade de como essas variáveis se alteram. A partir de então, dedica-se a análise da evolução dos salários industriais porque se entende que eles são gerados a partir do próprio setor industrial e repercutem na economia como um todo.

Segundo Tavares (1981), a determinação dos salários na literatura econômica é interpretada em duas perspectivas. Em geral, diferentes escolas de pensamento econômico desde os clássicos até os neoclássicos supõem que o trabalho é um fator homogêneo, desconsiderando as diferenças salariais. No entanto, neste trabalho, supõe-se que é necessário considerar o nível de estrutura salarial, devido existir estreita vinculação entre seus determinantes básicos. A esse respeito, Tavares (1981, p.8) salientava:

Apesar de tratar-se de conceitos distintos, a taxa de salários e a distribuição dos mesmos estão profundamente vinculadas entre si, para não ir muito longe basta levar em conta que ambas devem ser compatíveis com a estrutura de consumo corrente, que é um elemento de ajuste importante em qualquer análise dinâmica, que tenha como ponto de partida a relação entre taxa de salário e de acumulação.

Então, é necessário fazer algumas considerações com relação ao conceito da taxa de salário, sendo esta definida como a remuneração do trabalho direto não qualificado vigente no núcleo capitalista. Dessa forma, o valor da taxa de salários se constitui em uma unidade teórica de fundamental importância para análise dos problemas de distribuição e acumulação, podendo influenciar as diferenças salariais, de modo que quanto mais baixa for a taxa maior é a possibilidade de uma distribuição mais desigual.

Tavares (1981) argumenta que a estrutura e a dinâmica de um padrão salarial devem definir o “padrão de acumulação de capital”. Para tanto, deve-se considerar em primeiro lugar o ritmo de expansão da capacidade produtiva e a estrutura setorial de crescimento da produção corrente. Nesta perspectiva, é importante salientar que se levem em conta as relações intra e intersetorial⁷², como também as avaliações da organização industrial que sinalizam a conformação da estrutura de mercado, salientando a importância crescente das grandes empresas e sindicatos. Em suma, o padrão de acumulação deve resgatar os elementos chave do movimento da estrutura industrial, que levam em conta as formas de competição e os mecanismos de conflito da força de trabalho em cada indústria.

Pode-se dizer que os salários reais considerados como custos para cada indústria dependem do valor dos salários nominais que se negociam nos respectivos sindicatos, modificados pelas variações dos preços relativos das operações de “markup” de cada indústria. Esta inter-relação entre as variáveis pode ser interpretada como parâmetro distributivo ou “grau de monopólio” na visão de Kalecki, e que opera como o ajuste do nível de emprego da indústria. Segundo esse autor, os ‘fatores de distribuição’, juntamente com o consumo e os investimentos dos capitalistas determinam o produto e o emprego nacionais. Os fatores que determinam a participação dos salários no produto são o grau de monopólio e a relação entre o preço das matérias-primas e dos salários. Em resumo, a demanda efetiva e os parâmetros de distribuição estabelecem conjuntamente a massa de salários da economia, a qual corresponde a determinado nível de capacidade produtiva instalada e a certo nível de emprego.

Segundo Tavares (1981), as transformações estruturais e cíclicas que acontecem no processo de acumulação interagem com a diferenciação de salários e às vezes afetam a própria base salarial, devido variações na estrutura de produção, dos preços relativos ou da composição do consumo dos trabalhadores. Dessa forma, a dinâmica do mercado de trabalho que se apresenta através do processo de acumulação de capital determina o movimento da taxa de salários base, sendo que a sua dispersão depende de considerações estruturais mais complexas. No plano macroeconômico, deve existir alguma relação entre as estruturas de salários, de consumo e produtiva dos departamentos produtores, podendo ser ela flexível no sentido de que não existe uma única combinação possível. Cada momento histórico propicia

⁷² Cabe salientar que nesta tese considerar-se-ão as relações das atividades econômicas como especificados acima, neste capítulo. Essas atividades são: produção de bens de capital, de bens duráveis e bens de consumo.

um padrão ou modo de industrialização, tendo como primeira importância a estrutura de produção e concorrência e a segunda questão relevante as estruturas de mercado e consumo. O ponto central de destaque é que essas estruturas interagem e se modificam de forma dinâmica. Assim, Tavares (1981) salienta:

A dispersão de produtividades nos diversos ramos industriais tende a ser maior que os salários, já que a primeira corresponde a uma forte heterogeneidade da base técnica inter e intra-setorial, o salário base, por sua vez, é válido para toda a estrutura industrial e a dispersão de salários dentro de cada ramo depende da organização industrial e dos mercados de trabalho das grandes empresas.

Assim, o padrão de concorrência intercapitalista permite a articulação entre a estrutura produtiva de cada indústria, a expansão do mercado consumidor e o poder de controle do capital industrial.

As mudanças implementadas com o modelo de ajuste estrutural, especialmente a abertura comercial e financeira, expuseram a economia brasileira à competitividade internacional e a forçou buscar eficiência produtiva. Estas mudanças intensificaram o componente endógeno da pressão competitiva, levando as empresas a um movimento concorrencial bastante expressivo. Como foi assinalado no Capítulo 4, a abertura mudou a relação capital privado-capital estatal-capital estrangeiro, gerando um nova configuração mais internacionalizada, com o predomínio dos oligopólios globais. As transformações impactaram o mundo do trabalho, tanto o emprego quanto os salários. Como apontado anteriormente, o nível de emprego na indústria sofreu uma mudança estrutural, com a quebra na sua tendência histórica de crescimento.

Os salários tiveram um comportamento estável, sem apresentar um crescimento considerável para o total da indústria de transformação, como se nota no Gráfico 6. Só começa a apresentar uma tendência de crescimento após o esvaziamento do Plano Real, o que levou ao aumento da produtividade. A taxa média de crescimento situou-se em aproximadamente 13% no período, acompanhada por uma redução do emprego no setor industrial e um decréscimo leve nos salários. A capacidade de absorção de mão-de-obra no setor industrial diminuiu consideravelmente, com a redução de postos de trabalho de determinados setores como já foi analisado. Ramos e Reis (1997), Bonelli (1997), Barros e Golstein (1997), atribuíram essa diminuição no emprego à tônica da política comercial que

privilegiou ajustes na indústria de transformação com objetivo de gerar ganhos de produtividade e, por sua vez, aumentar a competitividade. Dessa maneira, a intenção era que a nova forma de inserção do país se desse em novas bases competitivas.

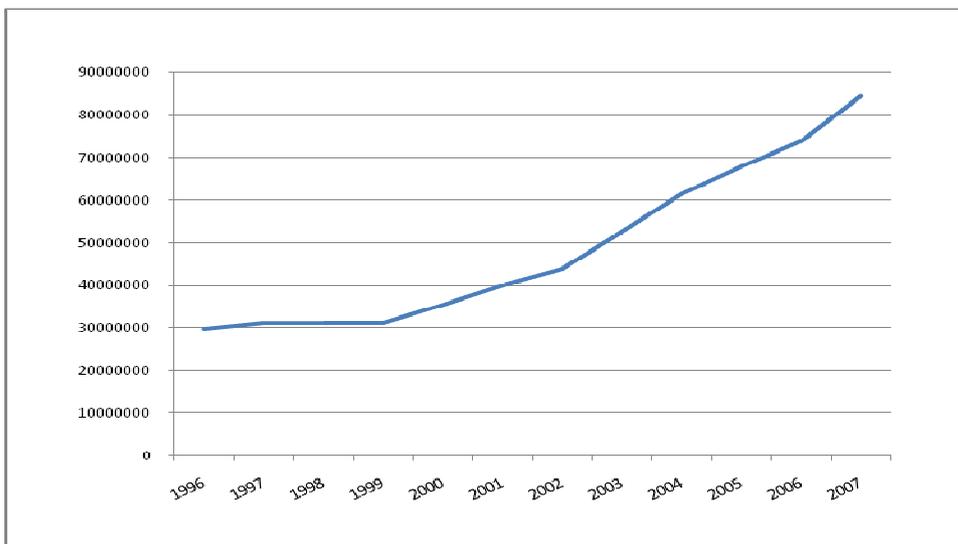


Gráfico 6 - Evolução dos salários, retiradas e outras remunerações do pessoal ligado à produção (total dos setores da indústria)

Fonte: elaboração própria com base dados Pesquisa Industrial Anual (PIA, IBGE).

Quando se compara o crescimento da produtividade com o dos salários para o total da indústria de transformação, observa-se que eles tomam comportamentos díspares no começo da série, conforme o Gráfico 7. Ou seja, os salários não acompanharam o aumento da produtividade, conduzindo a um regime de acumulação desarticulado socialmente. De acordo com o raciocínio de Kalecki, com relação às variações dos salários, quando se produz uma queda nos mesmos, fica evidente a perda do poder sindical, com o aumento do desemprego, o que aconteceu nos anos analisados. Na verdade, o processo de reestruturação produtiva vivenciada pelo Brasil mudou as relações entre as empresas e o mundo do trabalho, com este último sofrendo um processo de desregulamentação e flexibilização laboral, que repercutiu negativamente sobre os direitos e as conquistas trabalhistas de lutas históricas.

No Gráfico 7, ainda, pode-se observar a falta de sincronia entre o crescimento da produtividade e dos salários na indústria de transformação. Enquanto os salários decrescem, a produtividade aumenta. Mais precisamente, a partir do ano de 1996, o aumento dos salários apresenta uma relação negativa com a produtividade, fenômeno que perdurou até 2000. A partir daí a relação volta a ser positiva. Vale lembrar que o Brasil abandona em 1999 o Plano

Real, amparado no regime de câmbio fixo, substituindo-o pelo flexível, ajustando, dessa forma, a economia⁷³ brasileira a uma nova dinâmica cambial e com reflexos positivos sobre a balança comercial.

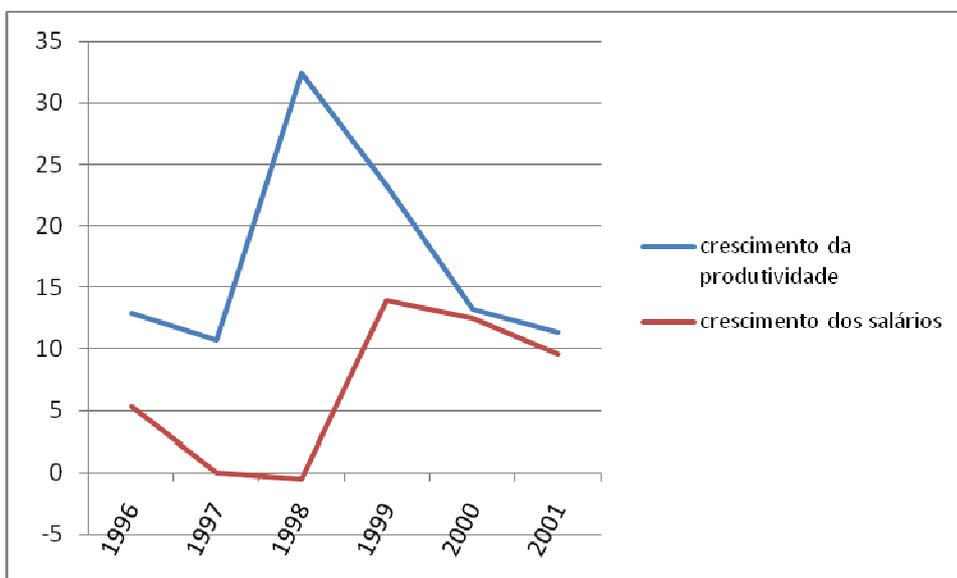


Gráfico 7- Comparação entre o crescimento da produtividade e dos salários

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PIA, IBGE.

Qual foi, portanto, o comportamento setorial da indústria de transformação durante o processo de reestruturação? Essa indagação é importante para poder entender como se apresentava a nova configuração da indústria no país. Dentro de uma perspectiva kaleckiana, tem-se que a taxa de salário é de fundamental importância para a análise da distribuição e da acumulação. O padrão de acumulação deve sintetizar a nova estrutura industrial, porque qualquer desajuste que exista entre a capacidade produtiva e o crescimento mais lento da demanda é crucial para a realização do sistema.

⁷³ É sabido que há uma relação muito próxima entre o câmbio e a dinâmica da indústria, jogando contra ou a favor dela, conforme ocorra sobrevalorizações ou apreciação da moeda nacional. Isso foi notório com a mudança do sistema cambial em 1999, em que o câmbio jogou a favor de uma retomada de fôlego por parte da indústria, possibilitando-a manter uma participação mais ou menos constante e sem retrocessos na economia nacional.

Tabela 31- Comportamento da produtividade e dos salários nos setores que eliminaram emprego de 1996 a 2002 (%)

SETORES	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>13 Extração de minerais metálicos</i>						
Taxa de crescimento dos salários	-46,35	-8,23	-14,59	45,60	9,74	14,50
taxa de crescimento da produtividade	40,88	32,60	51,71	3,77	21,85	14,35
<i>16 Fabricação de produtos do fumo</i>						
Taxa de crescimento dos salários	34,05	-11,88	-13,24	-3,45	13,50	16,06
Taxa de crescimento da produtividade	-4,24	3,79	57,11	0,02	7,10	14,49
<i>17 Fabricação de produtos têxteis</i>						
Taxa de crescimento dos salários	-1,62	-3,74	-3,32	18,42	11,91	6,06
taxa de crescimento da produtividade	8,30	3,59	24,36	4,71	-0,98	12,30
<i>22 Edição, impressão e reprodução de gravações</i>						
Taxa de crescimento dos salários	16,24	6,30	-5,72	19,70	0,85	-4,06
Taxa de crescimento da produtividade	13,94	1,01	-3,80	17,69	1,61	5,99
<i>23 Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool</i>						
Taxa de crescimento dos salários	-0,39	-12,30	4,35	7,96	14,87	1,43
Taxa de crescimento da produtividade	6,61	60,40	101,08	93,45	1,62	11,76
<i>27 Metalurgia básica</i>						
Taxa de crescimento dos salários	1,11	-2,48	-6,79	11,10	7,95	11,57
Taxa de crescimento da produtividade	19,96	-0,71	31,81	25,26	7,29	31,52
<i>32 Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações</i>						
Taxa de crescimento dos salários	9,37	-6,42	2,55	54,61	7,26	-0,74
Taxa de crescimento da produtividade	13,00	-4,28	18,10	22,03	22,61	-1,46
<i>34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias</i>						
Taxa de crescimento dos salários	9,62	-1,17	-3,55	13,25	7,95	6,30
Taxa de crescimento da produtividade	10,55	6,30	-6,83	29,34	8,57	17,56

Fonte: elaboração própria com dados da PIA, IBGE.

Na visão de Kalecki, a relação entre o crescimento dos salários e da produtividade apresenta-se como um elemento contraditório no sistema capitalista. Para que se mantenha a taxa de acumulação, é necessário que os ganhos de produtividade, resultantes do progresso técnico, sejam incorporados aos salários, contudo, numa taxa de proporção menor, o que leva a uma queda da participação salarial na distribuição da renda.

Na Tabela 31, observa-se que os setores da indústria de transformação que tiveram redução no número de empregados apresentaram significativas disparidades entre as taxas do crescimento da produtividade de cada setor. As indústrias de extração de minerais metálicos e a de fabricação de coque foram as que obtiveram, em média, as maiores taxa de crescimento de produtividade. Enfim, é natural a manifestação de comportamentos diferentes em relação à taxa de crescimento, devido às próprias características inerentes de cada setor, e que as levam a formas diferentes de adaptar-se às medidas de ajuste estrutural, fenômeno comum no processo de desenvolvimento dos países periféricos.

A análise setorial permite relacionar como cada setor se “adaptou” ao novo cenário macroeconômico depois das reformas estruturais. O setor de *Extração de minerais metálicos* - argila, calcário, granito e outros-, destinado principalmente à construção civil, com produtos de atividades estruturalmente não exportadoras e de maior importância na produção interna, apresentou queda na participação da produção industrial, redução no número de empregados, aumento da produtividade e declínio na taxa de crescimento dos salários.

Ao se analisar o setor *Fabricação de produtos têxteis*, observa-se que a produtividade aumenta consideravelmente no período, sendo um dos setores que eliminou emprego na indústria. No entanto, a taxa de crescimento dos salários não acompanhou o aumento da produtividade, pelo contrário, apresentou taxas negativas. A avaliação dos setores que formam parte da cadeia produtiva têxtil, tanto a cadeia têxtil e de vestuário quanto a de calçados, apresentaram quedas de produção até o período de 2000, de 7% aproximadamente (média aritmética), recuperando-se logo depois desse ano. Diante da situação crítica vivida pela da cadeia têxtil, foram tomadas medidas para tentar reverter o quadro de fechamento de empresas e demissões em massa apenas na segunda metade da década, como o incentivo à cotonicultura no Centro-Oeste, aumento (temporário) de alíquotas do imposto de importação e o estabelecimento de cotas para têxteis de origem externa. Ou seja, essa indústria foi submetida a uma pressão externa desmedida e sem uma devida avaliação a *priori* das conseqüências sobre a mesma, como, aliás, aconteceu a demais setores da indústria nacional. Não obstante, como salientava Haguener *et alii* (2001), a efetiva queda das importações e importantes esforços de atualização tecnológica como também de realocação da produção (buscando regiões de menores salários), empreendidos pelas principais empresas, fizeram com que a cadeia prosseguisse em trajetória de retração. Essa busca por menores custos refletiu na queda dos salários e se apresentou nos três setores da cadeia produtiva.

O complexo metalmeccânico, também, reduziu sua participação na produção da indústria. O setor de *Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações* foi um dos que mais perderam participação e uma das cadeias que mais elevaram suas importações, tanto de produtos finais quanto de insumos. Esse comportamento foi comum a todas as cadeias finais do complexo (além dessa cadeia, as de material de transporte, material e equipamentos eletrônicos, e máquinas e equipamentos). Ao lado da substituição de produção local por importações, dois outros fatores, contribuíram, também, para a queda de participação, um foi a concorrência com importados, com reflexos sobre a redução de preços, o outro, foi a especialização de atividades, com eliminação de linhas de produtos e a ocorrência da terceirização (procedimentos que reduzem o valor adicionado no curto prazo), as quais foram mais intensas nessas cadeias. Além disso, os mercados de bens de consumo duráveis e de bens de capital são muito sensíveis a variações do PIB, tanto na expansão como na retração. Segundo Haguenaer *et alii* (2001), o Brasil é bem competitivo nas cadeias de base da siderurgia e metalurgia. Estas cadeias estão inseridas como fornecedoras das indústrias finais em nível internacional, exportando cerca de um quarto de sua produção. O mercado mundial é pouco dinâmico nessas “*commodities*”, as exportações brasileiras de aço sofrem restrições nos principais mercados internacionais e os preços freqüentemente são desfavoráveis. Esses fatores, agravados pela sobrevalorização cambial a partir de 1994 e combinados à retração relativa das indústrias finais do complexo no país, explicam a redução do peso dessas cadeias no PIB nacional. Embora esses setores apresentassem aumento de produtividade, os salários, mesmo assim, não o acompanharam.

O setor de *Metalurgia básica* teve um fraco desempenho, seguindo o comportamento de todas as atividades finais das cadeias produtivas de base – siderurgia, metalurgia dos não ferrosos e produtos metalúrgicos – apenas sustentaram os níveis de produção de 1996, não sendo também bem-sucedidas na ampliação de suas exportações. A produtividade neste setor apresentou um desempenho relativamente positivo, pois teve uma leve taxa de crescimento, embora à custa da extinção de postos de trabalho, e com redução nos níveis salariais.

O setor de *Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carroceria*, apresentou queda de produção no referido período, conforme a Tabela 5 (-7% a.a. na indústria automobilística e -5% em autopeças), conjuntamente com aumento das exportações (18% na indústria automobilística) e redução não proporcional das importações (2% a.a. para o

conjunto da cadeia). Segundo os autores Haguenuer *et alii* (2001), a cadeia em questão vem passando por forte reestruturação com projetos iniciados em 1997. Tais projetos envolvem investimentos em atualização tecnológica, compras e fusões de empresas (basicamente, concentração e desnacionalização nas autopeças) e o reposicionamento do Brasil como um dos centros produtores para a economia global, tanto na indústria automobilística quanto nos segmentos de autopeças. A reestruturação, contudo, não se refletiu em melhoras nas condições de emprego, devido ao fato de expulsar mão-de-obra e não transferir os ganhos de produtividade para maiores níveis de salários.

Ao se analisar os setores, em geral, que criaram emprego, observa-se que a produtividade por setor da indústria não apresentou um crescimento considerável como os dos setores que eliminaram mão-de-obra. Os salários não apresentaram uma relação negativa com a produtividade, porém também não cresceram no seu mesmo ritmo (Tabela 32). Tal descompasso é inerente ao sistema capitalista, como observou Kalecki, em decorrência do progresso técnico, especialmente em economias subdesenvolvidas. Essa falta de sincronia pode agravar-se ainda mais, conforme ocorreu durante a vigência do modelo de ajuste estrutural aplicado no Brasil, com a eliminação do emprego e redução da taxa de crescimento dos salários, aprofundando o efeito da desarticulação social na economia brasileira.

O setor de *Fabricação de produtos alimentícios e bebidas* manteve seu peso no PIB (apresentando 1% de crescimento entre 1990 e 1996), e foi o único no qual a maioria das atividades industriais aumentou de participação. À semelhança do que ocorreu na construção, a demanda por alimentos é relativamente inelástica à queda de renda, embora, no caso brasileiro, ainda seja razoavelmente elástica diante de sua expansão. Como o setor é, em geral, bastante competitivo, não foi afetado pela abertura comercial. Destacam-se positivamente as cadeias de abate e laticínios com 15% de expansão. A cadeia de café expandiu-se em 24% (fruto da demanda interna e possivelmente dos efeitos dos preços internacionais, ainda que a sobrevalorização do real tenha acarretado uma pequena queda a partir de 1994). Como exceções, as cadeias de açúcar/álcool e papel/gráfica foram as únicas do complexo que perderam participação, desempenho que pode estar associado a variações em seus preços relativos.

Segundo o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), as políticas adotadas na década de 1990 resultaram numa maior especialização da indústria, com ênfase

em setores intensivos em recursos naturais. A *Fabricação de produtos químicos* pode ser incluída neste setor, apresentando dinamismo na produção e aumentando a contratação de empregados. No entanto, nota-se que apesar do seu bom desempenho produtivo, a produtividade cresceu em média 10% e os salários, aproximadamente, 8%, demonstrando que, embora o setor apresentasse um grande dinamismo, não houve melhoras dos salários.

Tabela 32- Comportamento da produtividade e dos salários nos setores que criaram emprego de 1996 a 2002 (%)

SETORES	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>11 Extração de petróleo e serviços relacionados</i>						
Taxa de crescimento dos salários	50,17	17,41	10,51	85,05	75,80	202,69
Taxa de crescimento da produtividade	14,24	32,87	14,82	-21,46	45,20	100,39
<i>36 Fabricação de móveis e indústrias diversas</i>						
Taxa de crescimento dos salários	11,47	9,16	-3,66	19,05	5,22	12,83
Taxa de crescimento da produtividade	4,58	-0,03	9,68	13,02	8,52	6,50
<i>24 Fabricação de produtos químicos</i>						
Taxa de crescimento dos salários	11,51	-0,46	2,62	10,12	13,57	7,86
Taxa de crescimento da produtividade	10,02	2,38	27,48	-1,99	10,76	13,04
<i>25 Fabricação de artigos de borracha e plástico</i>						
Taxa de crescimento dos salários	11,57	-0,63	-19,65	19,65	4,51	7,02
Taxa de crescimento da produtividade	10,72	10,14	5,69	14,11	21,72	16,05
<i>26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos</i>						
Taxa de crescimento dos salários	8,92	130,79	4,42	9,26	7,16	10,52
Taxa de crescimento da produtividade	10,72	10,14	5,69	14,11	21,72	16,05
<i>18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios</i>						
Taxa de crescimento dos salários	5,40	-2,10	5,28	10,23	11,03	11,42
Taxa de crescimento da produtividade	6,22	5,71	0,63	1,43	7,49	-3,08
<i>15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas</i>						
Taxa de crescimento dos salários	6,99	1,67	0,81	9,90	15,69	14,50
Taxa de crescimento da produtividade	12,22	-0,01	12,31	-1,09	22,88	14,45
<i>20 Fabricação de produtos de madeira</i>						
Taxa de crescimento dos salários	14,76	11,70	9,23	14,02	13,92	14,12
Taxa de crescimento da produtividade	8,50	-4,16	33,87	1,93	20,29	22,18

Fonte: elaboração própria a partir de dados da PIA, IBGE.

O setor *Extração de petróleo e serviços relacionados* teve um desempenho excepcional, com aumento da produção e substituição das importações no mercado interno,

valorizada pelo aumento do preço do petróleo. Os investimentos em petroquímica básica e intermediária apresentaram um crescimento superior a 5% anuais na produção local, com a equivalente queda das importações de 4% a.a. no período (refino e petroquímica). Verifica-se que o crescimento dos salários, neste setor, seguiu relativamente o comportamento de alta da indústria petroléira na segunda metade da década de 1990 e começo da seguinte.

Os setores *Fabricação de móveis e indústrias diversas* e *Fabricação de produtos de madeira* são segmentos da indústria florestal, tendo vital importância pela agregação de valor a esse ramo de produção. Essa indústria, também, passou por grandes transformações na década de 1990. Segundo Santos e Viera (2008), as indústrias moveleiras e de madeiras, depois da queda do Plano Collor, começaram a utilizar novas estratégias competitivas, focando o mercado internacional. Com o apoio do Governo Federal através do Programa Brasileiro de Design (PBD), o setor atingiu um novo padrão tecnológico que permitiu aumentar suas exportações. Esse setor é intensivo em mão-de-obra e o aumento de sua produção refletiu-se numa maior contratação de trabalhadores. Enfim, os autores Santos e Viera (2008) salientaram que no período de 1996 a 2002 ocorrera uma mudança positiva na estrutura produtiva da indústria de móveis, vez que permitiu que elas tornassem-se mais eficientes com os ganhos em tecnologia que o setor incorporou, permitindo aumentar sua produtividade. Ou seja, a abertura comercial, nesse caso, teve um efeito favorável ao aumento da capacidade produtiva.

O setor de *Fabricação de produtos de minerais não-metálicos* manteve uma produção mais ou menos estável. Segundo Haguenauer *et alii* (2001), apresentou uma redução das importações e aumento das exportações, sendo o cimento e o vidro os sub-setores mais dinâmicos. Com relação a taxa de crescimentos dos salários, eles tiveram um comportamento próximo ao da produtividade, crescendo a um ritmo levemente menor.

Até aqui, fez-se uma sucinta descrição do comportamento dos setores mais relevantes da indústria, e que em boa medida confirma a existência do fenômeno da desarticulação social que o país enfrentou nos anos 1990, fato que é defendido nesta tese. Verificou-se que a indústria de transformação, em geral, apresentou aumento de produtividade como anteriormente foi destacado. No entanto, os setores tiveram desempenhos diferentes com relação ao emprego, como era de se esperar. Alguns setores expulsaram mão-de-obra e outros criaram postos de trabalho. Mas tanto os setores que criaram quanto os que eliminaram,

apresentaram uma evolução dos salários descasada da das taxas de produtividade, levando a economia brasileira a apresentar uma tendência à desarticulação social.

Em resumo, a dinâmica do mercado de trabalho é influenciada pelo regime de acumulação, e este gera variações na taxa de salários, devido às transformações tanto estruturais quanto às de natureza cíclica que ocorrem na economia. Na indústria, a dispersão da taxa de salários depende, por sua vez, das características específicas de cada setor. No plano macroeconômico, existe uma relação entre a estrutura de salários, de consumo e produtiva dos departamentos produtores. Conclui-se, portanto, que o modelo de ajuste estrutural que vigeu no país na década de 1990, com base na âncora cambial e na abertura comercial deliberada foi levado ao extremo e expôs a indústria nacional à concorrência internacional para qual não havia se preparado, cujo resultado foi a ocorrência de um regime de acumulação no qual os ganhos obtidos em produtividade não significaram melhorias no plano social. Era de se esperar que esse fosse o resultado num país de industrialização tardia como o Brasil, posto que se tratava de uma forma de inserção no contexto internacional diferente dos moldes vigentes durante o processo de substituição de importações. O PSI visava ao desenvolvimento do mercado “interno”, tendo a indústria como um pólo projetado para “dentro da economia”, com o objetivo de “homogeneizar” o sistema produtivo, como nos países centrais.

Enfim, o modelo de ajuste estrutural que desarticulou a economia brasileira tanto setorial quanto socialmente apresentou as seguintes conseqüências: a) o ritmo de desenvolvimento tem estado longe de se acelerar, foi deixado para o mercado, que até agora não deu sinais de reverter essa situação; b) a relação com o exterior tomou outra configuração, como por exemplo, passou-se a experimentar no país uma nova internacionalização das atividades de produção e acumulação, direcionada pelos oligopólios globais, sem falar que a dependência tecnológica não foi superada; e c) finalmente, o ajuste mostrou-se mais um processo excludente do que includente, na medida em que não conseguiu incorporar grande parte da população ao mercado, pelo contrário, contribuiu para acentuar a já difícil situação precária, ao aumentar ainda mais a massa de marginalizados.

Na próxima seção, questiona-se se as medidas de ajuste estrutural aplicadas na economia brasileira foram capazes de promover mudanças na sua estrutura, de modo que se

possibilitasse evidenciar um novo “padrão de desenvolvimento”, atrelado à reestruturação dos processos produtivos.

5.3 A REESTRURAÇÃO DA INDÚSTRIA E A MUDANÇA TECNOLÓGICA ACONTECERAM NO BRASIL?

Entre os analistas econômicos é consenso que o país passou por uma significativa transformação estrutural e que os ganhos de produtividade alcançados pela indústria na década de 1990 foram resultados dessas importantes mudanças. Estas atingiram principalmente o setor industrial, e para muitos negativamente. Para a corrente teórica “novo-desenvolvimentista”, por exemplo, a economia brasileira já vem passando por um processo de desindustrialização nos últimos 20 anos, em virtude da combinação de políticas que contemplam a abertura financeira, a valorização dos termos de troca e o câmbio apreciado (LOURES; OREIRO; PASSOS, 2006; BRESSER-PEREIRA; MARCONI, 2009); a corrente mais ortodoxa, ao contrário, interpreta as mudanças como positivas. Sustenta que as transformações acontecidas na economia brasileira nas últimas décadas não tiveram efeito negativo sobre a indústria. Esta, sim, foi beneficiada pelas reformas. O que dizer dos benefícios advindos com a apreciação do câmbio real? Afinal, foi a sua valorização que permitiu a indústria incorporar máquinas e equipamentos e introduzir novas tecnologias necessárias à sua modernização e à economia do próprio país, conseqüentemente (SCHWARTSMAN, 2009).

Todavia, cabe indagar: será que o fenômeno da desindustrialização aconteceu no Brasil ou ocorreu apenas um rearranjo da estrutura industrial? Para tanto é pertinente expor alguns conceitos daquilo que se entende por desindustrialização e como esta será interpretada nesta tese. Oreiro e Feijó (2010) salientam que a desindustrialização não necessariamente está relacionada com a “reprimarização” da pauta exportadora e com a chamada “doença holandesa”. Segundo Rowthorn e Ramaswamy (1999), o conceito clássico de desindustrialização guarda analogia com a redução do emprego industrial no país ou região. Assim, considerando essa conceituação, os países desenvolvidos teriam passado por um processo de desindustrialização na década de 1970 e os da América Latina na década de 1990, com a implementação do ajuste estrutural. Tregenna (2009) redefiniu de forma mais ampla o

conceito. Para ele, desindustrializar constitui uma situação na qual tanto o emprego industrial quanto o valor adicionado da indústria se reduzam como proporção do emprego total e do PIB, respectivamente. Oreiro e Feijó (2010) fazem uma observação importante. Eles não vêem desindustrialização quando a produção do setor industrial está estagnada ou em queda, mas quando esse setor perde importância como fonte geradora de empregos e/ou de valor adicionado para uma determinada economia. Dessa forma, a simples expansão da produção industrial – em termos de quantum – não pode ser utilizada como "prova" da inexistência de desindustrialização.

A relação da participação do emprego na indústria ou do valor adicionado com a renda pode ser influenciada pela denominada “doença holandesa”, embora essa influência não seja uma regra. A doença será factível em havendo industrialização e esta vier acompanhada de uma “reprimarização” da pauta exportadora, com as exportações tendendo a ser composta pelo aumento de *commodities*, produtos primários ou de baixo conteúdo tecnológico. Com a balança comercial do país tomando esse redirecionamento, ficam configurados os sintomas da “doença holandesa”. Segundo Bresser-Pereira (2008), a desindustrialização com essas características pode ser classificada como “negativa”, pois evidencia uma “falha de mercado” na qual a descoberta de recursos naturais escassos faz com que se produza uma apreciação da taxa de câmbio real, gerando externalidade sobre o setor produtor de bens manufaturados. Pois bem, Matos (2002) e o Instituto de Estudos de Desenvolvimento Industrial (2005) atribuem à abertura comercial e às políticas macroeconômicas que ocorreram na segunda metade da década de 1990 o processo de desindustrialização, a desindustrialização prematura, a especialização e a especialização regressiva.

O processo de desindustrialização no Brasil, no período de 1996 a 2002, deu margem a diferentes interpretações. Às vezes, é utilizada uma conotação negativa para caracterizá-lo, tal como sinônimo de destruição da indústria, ou de alguns de seus ramos mais importantes. No entanto, segundo o informe do IEDI (2005), esta não é a melhor caracterização. Segundo Singh (1987), desindustrialização é o declínio da produção ou do emprego industrial em termos absolutos ou como proporção do produto ou emprego nacional, e o que é, muitas vezes, caracterizado como uma consequência normal do desenvolvimento econômico bem sucedido em países avançados, estando relacionado com as melhorias do padrão de vida da sociedade (ROWTHORN; RAMASWAMY, 1997). Nesse sentido, em face do padrão “normal”, tem-se uma queda de participação da agropecuária no produto interno bruto (PIB) e

aumento da do setor industrial. No segundo momento, os serviços ganham espaço e a indústria perde peso. No entanto, de acordo com o IEDI (2005), a América Latina, especificamente o Brasil, vivenciou um processo de “desindustrialização negativa”, com queda de importância do setor industrial e do emprego, o que comprometeu o desempenho da economia na década de 1990.

Ao longo do período estudado, a indústria de transformação teve uma perda de participação no PIB, sendo que as atividades produtoras de serviços aumentaram sua participação, como já foi mostrado no Capítulo 4. Além disso, também o emprego industrial caiu nesse período. Estes dois fenômenos, em certa medida, podem caracterizar um processo de desindustrialização no Brasil.

Paralelamente à caracterização do processo de desindustrialização da economia brasileira, abriu-se um debate que trouxe à tona outro ponto central nas teorias do desenvolvimento dos países: diversificação versus especialização. Por exemplo, segundo Rodrik (2004), só os países que alcançaram um estágio avançado do desenvolvimento poderiam se especializar, porque o que os levou até esse estágio foi a diversificação e não especialização. Corroborando com essa ideia, Rowthorn e Wells (1987) argumentam que este processo: diversificação, antes, e especialização, depois, conforme o avanço do desenvolvimento é característico dos países centrais, os quais têm uma maior elasticidade-renda do setor de serviços com relação à indústria. Entretanto, consideram que os países em desenvolvimento não apresentam essa dinâmica, pelo contrário, vivenciam uma desindustrialização prematura gerada como decorrência de uma reorientação produtiva, que tende a favorecer setores já suficientemente maduros. Dessa maneira, o processo de desindustrialização pode levar a economia a fomentar setores de menor conteúdo tecnológico.

O Instituto de Estudos de Desenvolvimento Industrial (2005) afirma que ocorreu desindustrialização no Brasil na década de 1990. No entanto, o setor industrial manteve uma significativa diversificação. Apesar de ter perdido alguns segmentos e elos de cadeias decisivas para a industrialização contemporânea, foram preservados setores tecnológicos de ponta, o que de alguma maneira possibilitou ampliar sua produtividade e capacidade exportadora. Dessa forma o IEDI (2005, p.5) frisava:

Não houve, portanto, uma desindustrialização no sentido de perda irreparável na estrutura industrial do país e em sua capacidade dinâmica, significando isto que a indústria no país conserva requisitos para reerguer-se e reintegrar-se com maior plenitude nas atuais tendências de industrialização dos países de maior dinamismo industrial. Diante das observações acima, julgamos mais conveniente qualificar a desindustrialização ocorrida no Brasil como “relativa”.

Embora o IEDI afirme que houve desindustrialização no país, ele faz uma ressalva, a de que ela foi relativa. Mesmo relativizando, fica evidente, de certa forma, a condição estrutural que o Brasil vivenciou, devido ao fato de que os setores que ganharam espaço e substituíram a participação da indústria no PIB, não tivessem conseguido fazer o PIB crescer de forma elevada. Ou seja, fica certa a importância do setor industrial se a economia quiser obter um crescimento acelerado. A desindustrialização relativa ocorrida no Brasil na década de 1990 foi decorrência das políticas macroeconômicas adotadas. Essa desindustrialização relativa está relacionada a mudanças na estrutura industrial e não com a queda do peso da indústria na participação do PIB. Como se verificou anteriormente, tudo leva a crer que dois são os setores de destaque dessa mudança: a) setores tradicionais como têxtil e vestuário e o de material elétrico e eletrônico que tiveram perda de participação na estrutura industrial – eles seriam exemplo de desindustrialização localizada; e b) setores intensivos em recursos naturais apresentaram uma maior especialização produtiva da indústria.

Na Tabela 33, pode-se observar que o setor de *Commodities* aumentou sua participação na produção em quase 4%. A indústria tradicional experimentou uma queda de aproximadamente 5%, enquanto as indústrias de maior conteúdo tecnológico apresentaram uma queda que giraram em torno de 6%. Verifica-se que, embora o movimento da estrutura produtiva não tivesse uma mudança significativa no período analisado, de acordo com os dados do IEDI (2005), nos anos anteriores os setores predominantes na matriz industrial do país eram os de maior conteúdo tecnológico. Não custa lembrar que as mudanças estruturais levadas a cabo tiveram um papel fundamentalmente negativo no tocante ao dinamismo da economia brasileira.

Tabela 33- Evolução do comportamento dos setores da indústria de transformação (% de participação)

Classificação Setorial	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Fabricação de produtos de minerais não-metálicos</i>	3,69	3,66	4,36	4,06	4,23	4,34	4,38
<i>Extrativas</i>	2,42	2,29	2,83	3,31	3,19	3,33	3,54
<i>Fabricação de produtos do fumo</i>	1,19	1,04	1,01	1,15	0,91	0,99	0,96
<i>Fabricação de celulose e papel</i>	4,04	3,43	3,76	4,42	4,91	4,36	5,06
<i>Fabricação de produtos de madeira</i>	1,20	1,13	1,17	1,53	1,37	1,43	1,58
<i>Metalurgia básica</i>	5,85	5,83	5,98	6,62	7,29	6,99	7,85
<i>Fabricação de produtos químicos</i>	13,71	12,88	13,58	15,38	13,63	13,11	12,52
Commodities	32,10	32,03	32,69	36,46	35,53	34,55	35,89
<i>Material de Transporte</i>	9,70	10,33	8,34	7,08	8,30	8,31	10,13
<i>Material eletrônico e comunicações</i>	4,76	4,49	3,33	3,51	4,20	3,96	3,96
<i>Mecânica</i>	16,60	17,17	14,30	14,19	15,07	15,61	18,02
Sub-total Maior Conteúdo Tecnológico	31,07	31,99	25,98	24,78	27,57	27,88	32,10
<i>Fabricação de produtos alimentícios e bebidas</i>	18,65	18,60	18,93	18,11	16,10	18,24	18,26
<i>Fabricação de artigos de borracha e plástico</i>	4,40	4,30	4,27	4,17	4,18	3,59	3,62
<i>Fabricação de móveis e indústrias diversas</i>	2,44	2,37	2,54	2,31	2,44	2,20	2,09
<i>Edição, impressão e reprodução de gravações</i>	5,33	5,57	5,62	4,60	4,68	4,18	3,62
<i>Fabricação de produtos têxteis</i>	3,53	3,04	3,14	3,37	3,26	2,88	2,75
<i>Confecção de artigos do vestuário e acessórios</i>	2,49	2,21	2,30	2,15	2,01	1,92	1,67
Indústria tradicional	36,83	36,09	36,81	34,71	32,66	33,01	32,01

Fonte: Elaboração própria com dados da PIA, IBGE.

O baixo crescimento econômico pode ter gerado uma rigidez estrutural da indústria, devido principalmente ao baixo nível de investimento (tema já abordado no Capítulo 4) que restringe o desenvolvimento de novas atividades inibindo o efeito difusão e o processo de mudança da estrutura industrial. Kupfer e Carvalho (2010) argumentam a respeito das atividades que obtiveram dinamismo. Para eles, elas apresentavam um perfil de investimento de retornos rápidos e baixo risco, como no caso de setores de baixo conteúdo tecnológico. Dessa forma, questiona-se se a indústria realmente liderou um processo de crescimento e acumulação. A resposta mais provável é que não, isso porque a indústria deixou em certa medida de ser o “motor” do crescimento econômico, ou seja, o setor responsável por dar dinamismo à economia. Essa letargia era perceptível aos olhos de muitos analistas que se debruçavam sobre os indicadores, de modo que esse período dos anos 1990 passou a ser interpretado por boa parte deles como sendo uma espécie de desindustrialização.

A conclusão a que se chega, de modo geral, é que o setor industrial brasileiro não avançou durante os anos 1990. As informações desse período corroboram para uma reflexão preocupante, a de que a despeito de todas as mudanças, reformas e ajustes por que o Brasil passou, o país parece ter se afastado um pouco mais do mundo desenvolvido do que dele aproximado, contraditório sim, mas nefasta trajetória. Pois o caminho da mudança estrutural experimentada pelo Brasil levou-o a se especializar. Isto não seria tão grave não fosse nos setores com maior conteúdo tecnológico, e sim nos setores produtores de *commodities*, isto é, a participação destes aumentou enquanto a daqueles diminuiu. É o que se pode chamar ou qualificar de especialização regressiva (IEDI, 2005).

Outro problema é que a maior participação das *commodities* soa, em certa medida, como uma espécie de reprimarização da economia. Como é de se esperar que a especialização em serviços ocorra num estágio avançado do desenvolvimento de um país, não se pode relacionar tal fato, embora em parte, como causadora de um desenvolvimento futuro. Essa visão contrapõe-se à defendida pelas correntes mais ortodoxas, as quais sustentam que a especialização na produção com base nas vantagens comparativas sempre é bem-vinda em qualquer estágio do desenvolvimento. No entanto, os modelos sugeridos para as economias avançadas quando aplicados às periféricas trazem uma série de problemas, pois não se adaptam ou não constituem uma moldura adequada nesses últimos países, como é o caso do Brasil. O pensamento cepalino já advertia para esse fato quando diferenciava o “centro” e a “periferia” do capitalismo⁷⁴, salientando que a estrutura socioeconômica periférica tinha um modo próprio de se industrializar, uma forma particular de introduzir o progresso técnico, como também uma maneira específica de absorver mão-de-obra e distribuição de renda.

E as ideias da CEPAL parecem pertinentes até hoje. Vai nesse sentido, a tese levantada por Aníbal Pinto (2000), segundo a qual: “refinou essa análise com o argumento de que o processo de crescimento na América Latina estava tendendo a reproduzir de forma renovada a velha heterogeneidade estrutural prevalecente no período agrário-exportador” (apud BIELCHOWSKY, 2000).

Pode-se afirmar que as teses cepalinas ainda vigoram, quando se olha para a realidade brasileira atual. Ela explica, é verdade, muito da economia do país. E se ela diz ainda muito

⁷⁴ Para CEPAL, o processo de crescimento, emprego e distribuição de renda seriam diferentes do que ocorre nos países centrais, principalmente porque os países periféricos possuem uma estrutura pouco diversificada e tecnologicamente heterogênea.

sobre o Brasil, é porque ele continua sendo periférico na sua forma de inserção internacional como nação produtora de *commodities*.

Na próxima seção, expor-se-á a realidade da economia brasileira dessa última década do século passado à luz de uma visão kaleckiana. Mais especificamente, será relacionado o comportamento da variável salário com a teoria do desenvolvimento de Kalecki.

5.4 REFLEXÕES À LUZ DA VISÃO DE KALECKI

Nesta seção, serão interpretados os dados e as informações sobre a economia brasileira descrita ao longo do capítulo, procurando-se fazer uma relação com a teoria da distribuição da renda de Kalecki e com o papel que adotam os salários no processo de acumulação capitalista. Como foi anteriormente dito, a demanda efetiva e os parâmetros de distribuição estabelecem conjuntamente a massa de salários na economia. A massa de salários e o nível de emprego indicam um determinado nível de utilização da capacidade produtiva instalada, que por sua vez, determina o valor médio do salário para a indústria como um todo. Na verdade, para Kalecki, as modificações estruturais e cíclicas do processo de acumulação relacionam-se com a diferenciação de salários que pode afetar a base salarial. Assim, os salários vão se alterando, aumentando ou reduzindo-se, segundo variações da estrutura de produção, os preços relativos e a composição do consumo. Ele afirmava que (1978, p. 71):

[...] a parcela relativa dos salários no total do valor agregado diminuirá em consequência de um aumento do grau de monopólio ou de um aumento da razão entre os preços dos produtos primários e os custos de salários por unidades. O resultado também será afetado, é claro, por modificações da composição industrial do valor agregado.

O pensamento de Kalecki (1978) mostra que existe um componente dinâmico entre as variáveis que determinam o padrão de acumulação, e que não pode ser generalizado, sendo impossível explicar *a priori* a tendência no longo prazo da variação da parcela de salários. Isto é, do ponto de vista macroeconômico, a correspondência entre a estrutura de salários, a estrutura de consumo e a estrutura produtiva dos departamentos produtores dos bens não é fixa nem determinada. Ela sofre variações no tempo, especialmente quando a estrutura inter-

industrial não é estável, como aconteceu no período estudado. A esse respeito, diz Kalecki (1978, p.72):

As mudanças no longo prazo na parcela relativa de salários [...] são [...] determinadas pela tendência a longo prazo do grau de monopolização e dos preços das matérias primas com relação aos custos de salários por unidade, bem como da composição industrial.

A partir das reformas estruturais implementadas no país durante o período do governo Fernando H. Cardoso, verificou-se uma mudança na estrutura da indústria que, como se pôde observar, refletiu-se também no nível de salários. É claro, que como salienta Kalecki, não existe uma única relação entre essas variáveis, cada momento histórico traz consigo suas características particulares. Nesse período, com a “nova configuração” industrial formatada no país – conforme abordado no Capítulo 4 - a economia brasileira foi se inserindo na economia mundial sob novas diretrizes que foram resultados do Consenso de Washington. Tal processo de internacionalização acontecia juntamente com mudanças na relação do tripé capital nacional/capital estatal/ capital estrangeiro que sustentou o modelo de desenvolvimento de décadas anteriores a de 1990.

O trabalho realizado por Kupfer e Rocha (2002) sobre a evolução das empresas líderes na década de 1990 mostra alguns resultados relevantes sobre a mudança estrutural no período. A análise feita sobre a distribuição setorial das receitas das empresas líderes confirmou as hipóteses levantada pelos autores, a de que não houve uma acentuada mudança estrutural da distribuição dos setores da indústria de transformação. Entretanto, os setores de serviços de infra-estrutura e indústria de *commodities* mantiveram-se como aqueles com maiores peso, com um leve crescimento.

É interessante observar que podem ser destacados dois períodos na década de 1990: o primeiro, 1991-1996, apresentou um crescimento do *market-share* da indústria um pouco mais acentuado do que o setor de serviços; e no segundo, 1996-1999, experimentou-se o processo oposto. Quem ganhou participação no mercado foram os setores de serviços sobre as empresas industriais. No entanto, Kupfer e Rocha (2002) apontaram como relevante não a mudança na participação dos setores na produção e sim a transformação sofrida na origem do capital, e a propósito, foi uma profunda modificação. Nessa mudança, pode-se realizar a seguinte caracterização: a) empresas estatais reduzem a participação de 44% em 1991 para

24,3% em 1999, ocorrendo a maior queda no primeiro período; b) empresas multinacionais aumentaram sua participação de forma intensa, passando de aproximadamente 15 para 36% entre 1991 e 1999; e c) empresas nacionais mantiveram quase inalterada a sua participação no período.

Enfim, a correlação dos dados permite concluir dois importantes fenômenos que ocorreram na economia brasileira nesses dois momentos acima referidos. No primeiro, em que houve transferência de receitas das empresas estatais para as privadas, a etapa ficou caracterizada como de desestatização. No segundo, em que se deu um movimento transferências de empresas nacionais para as multinacionais, ficou marcada uma fase de desnacionalização.

Assim, a indústria de *commodities*, como consequência do programa de desestatização durante 1991 a 1996, apresentou uma significativa mudança de propriedade das empresas líderes. Em geral, as empresas multinacionais ganharam espaço na produção de *commodities* como também na indústria tradicional, chegando a uma participação bem próxima das empresas nacionais. Em síntese, pode-se observar um padrão de desenvolvimento no qual as empresas multinacionais ganham espaço no mercado, sendo que esse processo aconteceu à custa de perda de participação das empresas nacionais na geração de receitas da indústria (KUPFER; ROCHA, 2004).

Com relação à concentração nos setores produtivos, Kupfer e Rocha (2004) chegaram ao seguinte resultado:

- a) Entre 1991 e 1996, o setor que apresentou um grau de concentração foi a Construção Civil;
- b) Entre 1996 e 1999, construção civil, as indústrias de *commodities* e tradicional e os serviços financeiros apresentaram aumento do grau de concentração, enquanto as indústrias difusoras de tecnologia experimentaram uma desconcentração.

Segundo os autores, as modificações no grau de monopólio podem ser decorrência de dois fatores independentes. O primeiro fator é o diferencial de dinamismo das empresas,

sendo que quando há crescimento das empresas em níveis diferentes terá lugar um processo de mudança do grau de concentração. Se as empresas grandes são as que crescem haverá concentração, e o contrário, quando as empresas pequenas crescem terá lugar a desconcentração. O segundo fator está relacionado ao número de empresas que atua no mercado, como, por exemplo, saída ou entrada de empresas no mercado, fusões e aquisições ou desmembramentos de empresas.

Como se observou, os dois setores mais concentrados no primeiro período foram construção civil e os serviços de infra-estrutura, eles mudaram sua tendência ao longo da década. Dos setores industriais, as indústrias de *commodities* e tradicional desconcentraram-se no período 1991-1996 e concentraram-se de 1996 a 1999. Na indústria de *commodities* a desconcentração se relaciona ao processo de privatizações adotado pelo governo no primeiro período de década. As empresas estatais foram vendidas à iniciativa privada e, posteriormente, várias empresas privatizadas formaram parte do processo de fusões e aquisições, fato que explica em parte a reconcentração do setor. Na indústria tradicional é mais difícil encontrar uma só explicação ao processo de concentração e desconcentração devido à diversidade e dinamismos diferentes das empresas. Durante e depois do Plano Real, a economia brasileira experimentou uma recuperação do consumo dos produtos dessa indústria. Após 1996, as empresas líderes dos setores de alimentos industrializados adotaram uma estratégia de expansão baseada no aumento da diversificação e integração horizontal que pode explicar o ponto de inflexão no grau de concentração (KUPFER; ROCHA, 2004). Por outro lado, as indústrias de difusão de tecnologia mantiveram uma tendência à desconcentração ao longo da década em virtude, principalmente, da entrada de novas empresas, que em geral eram multinacionais.

Enfim, o estudo de Kupfer e Rocha (2004) conclui que entre os setores mais concentrados no final da década estão o de construção civil, indústria de *commodities* e serviços financeiros. Esse domínio por poucas empresas vem ao encontro da ocorrência do fenômeno da desarticulação que se aprofundou na economia brasileira na década de 1990, conforme se constata nesta tese. A propósito, verifica-se que o setor de *commodities* tem-se apresentado nesse período como o mais dinâmico da estrutura produtiva, no sentido de maior participação na produção. Entretanto, também, apresenta a característica de ser o mais concentrado da indústria, o que levaria a aumentar o grau de monopólio e a conseqüente queda nos salários do setor industrial. Essa combinação perdulária que se arrasta durante os

anos 1990 acarreta um regime de acumulação com características de desarticulado setorialmente e também socialmente. A Tabela 34 tem a importância de mostrar o porquê da ocorrência desse regime na economia brasileira.

Pois bem, na Tabela 34 têm-se os departamentos DI, DII e DIII na vertical, conforme a divisão da economia feita por Kalecki, e os anos (1997 - 2002) na horizontal. Ela informa com se dá a evolução da taxa de crescimento do Valor da Transformação Industrial – VTI – dos departamentos no referido período.

Com relação ao desempenho dos setores da economia nos departamentos, este trabalho chega às seguintes conclusões no que diz respeito aos desequilíbrios dos departamentos e suas relações com o conceito de desarticulação setorial, conforme análises dos tópicos seguintes (setor de bens de capital [DI], setores de bens de consumo duráveis [DII] e não-duráveis [DIII]).

Tabela 34 - Taxa de crescimento do VTI nos Departamentos no esquema de Kalecki.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
DI	12,79	-1,90	13,68	19,98	18,28	20,13
DII	13,12	-7,92	7,52	39,80	16,96	9,27
DIII	6,74	1,14	13,14	8,48	19,82	13,31

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da PIA (VTI) vários anos.

5.4.1 Análise do setor de bens de capital (DI)

Com relação ao DI, formado por setores de metalúrgica, fabricação de máquina e equipamento, equipamento eletrônico, e os correspondentes insumos voltados para a formação de capital, pode-se dizer que seu ritmo de crescimento corrente é determinado pelo ritmo de acumulação geral da economia, enquanto existir capacidade ociosa. Quando a economia se aproxima do pleno emprego, o ritmo de crescimento estará dado pelo próprio movimento da indústria. O complexo metal-mecânico em geral apresenta uma estrutura concorrencial com grandes empresas internacionais que marcam um ritmo de crescimento na frente da demanda. As empresas internacionais viram-se favorecidas pelo tipo de políticas de

ajuste estrutural que incentivam a “modernização das cadeias produtivas”. Essas medidas tenderam para a reorganização do setor através de investimentos de automação, novas formas de gestão e processos de terceirização relacionados à nova estrutura de empresa enxuta.⁷⁵ A reestruturação que se apresenta nos setores que formam parte dos bens de capital (DI), como salientara Tavares (1998), experimenta um comportamento cíclico que deve ser buscado na forma da concorrência oligopolística global dos setores líderes e no papel do Estado. O que se observa em países de industrialização tardia como Brasil, é que o peso relativo do setor de bens de capital é baixo, impedindo-o de liderar o processo de acumulação, o que é comprovado pela sua reduzida participação durante 1996 a 2002, período no qual sua média situou-se em torno de aproximadamente 15% do Valor da Transformação Industrial (VTI), sem apresentar grandes variações, conforme mostra a Tabela 35. Essa falta de dinamismo e participação do setor explica, em parte, o baixo desempenho da economia brasileira na década de 1990, em termos de crescimento do PIB e de desenvolvimento dos investimentos. Voltando à Tabela 31, o estudo setorial demonstra que o desenvolvimento da *Metalurgia básica* que compõe DI não sofreu grande modificação, de modo que não houve significativa alteração de sua participação no VTI. Ressalva-se, porém, que houve um expressivo aumento de produtividade do setor combinado com eliminação de emprego, corroborando, mais uma vez, com a ideia da existência de desarticulação no país durante o referido período de estudo deste trabalho.

Tabela 35- Evolução da participação dos departamentos no VTI

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
DI	15,68	16,41	16,02	15,07	14,93	15,46	16,11
DII	13,00	13,64	12,50	11,12	12,84	13,15	12,46
DIII	34,39	34,04	34,26	32,08	28,74	30,15	29,64

Fonte: elaboração própria a partir de dados da PIA (VTI), vários anos.

Autores da vertente schumpeteriana - como Richard Nelson, Nelson Winter e Carlota Perez-, salientam a importância da tecnologia como elemento fundamental para sair do estado estacionário do fluxo circular da renda. No entanto, para Kalecki não é o fato de os países subdesenvolvidos serem tecnologicamente dependentes que os impede de crescer. Na verdade, para o crescimento de longo prazo é necessário o fator tecnológico. Antes, contudo, o dinamismo deve ser dado a partir das relações intra-setorial do DI, que é em síntese o

⁷⁵ A introdução dessas inovações teve grandes repercussões na estrutura do emprego tanto no interior da empresa quanto na sua redefinição na cadeia produtiva, como mostrado na Tabela 3.

departamento que lidera o processo de acumulação. O problema das economias subdesenvolvidas se relaciona com a insuficiência de demanda efetiva crônica, de modo que a intervenção do Estado far-se-ia fundamental para complementar o investimento necessário para desenvolver a economia. Entretanto, na década de 1990, a mudança no papel do Estado impediu-o de orientar o padrão de acumulação, limitando ainda mais o desempenho do DI.

5.4.2 Os setores produtores de bens de consumo duráveis (DII)

O DII, formado pelos setores produtores de bens duráveis, corresponde nesta tese à fabricação e montagem de veículos automotores, à fabricação de máquinas para escritório e informática, à fabricação de material eletrônico, aparelhos de comunicação e outros equipamentos de transporte. Esses setores permitem a aceleração da taxa de acumulação no auge do ciclo. Seu desempenho tem um efeito acelerador nas etapas de expansão da economia. Os setores abrangidos pelo DII, à diferença dos setores do DI, não precisam de demanda “autônoma” por parte do Estado, porque são capazes de se adaptar às condições de realização da economia. Como frisado por Tavares (1998), passada a etapa de montagem desta indústria de bens duráveis, ela perde a capacidade de liderar o crescimento industrial global, tanto em termos de acumulação de capital, quanto de produção. É um departamento que sofre de expansões e recessões que dependem de uma demanda de reposição muito concentrada, devido ao aumento da demanda ser feito através das variações do mercado consumidor. Os setores que formam parte do DI tenderam a apresentar no começo da década de 1990 uma recuperação, em virtude da estabilização da inflação; contudo, ela não se sustentou devido à situação ainda precária do mercado consumidor do país. Assim, pode-se observar a partir das Tabelas 31, 34 e 35 que a participação do DII no VTI manteve-se estável durante o período de estudo. A análise setorial da Tabela 31 confirma que os setores que formam parte do DII, *Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações* e *Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carroceria*, aumentaram a produtividade e eliminaram emprego. Verifica-se, dessa forma, a hipótese levantada nesta tese sobre a existência de desarticulação social e setorial. Em geral, esse departamento, quando apresenta uma aceleração na sua capacidade de acumulação, tem-se como contrapartida o surgimento de capacidade ociosa. Significa que o departamento apresenta tendência à superacumulação, que se amplia nos períodos de recessão. Enfim, os

aumentos de produtividade se relacionam diretamente com a queda do emprego no departamento.

Observa-se que o crescimento do DI não consegue gerar um ciclo de expansão devido à baixa variação na produção do VTI. Por outro lado, embora o DII não seja o responsável pelo comando do processo de produção na visão kaleckiana, ele pode ajudar a expansão do ciclo. No entanto, o comportamento dele não foi muito expressivo durante os anos 1990, porque o desenvolvimento das taxas de investimento e do Produto Interno Bruto do Brasil foi medíocre.

5.4.3 Os setores produtores de bens de consumo não-duráveis (DIII)

Os setores produtores de bens de consumo não-duráveis compõem o DIII. Nesta tese entendem-se como fabricantes desses bens os seguintes setores: fabricação de produtos alimentícios e bebidas, fabricação de produtos de fumo, fabricação de produtos têxteis, confecção de artigos de vestuário e acessórios, preparação de couro e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados, fabricação de produtos de madeira, edição, impressão e reprodução de gravações e fabricação de móveis e indústrias diversas. Do ponto de vista da dinâmica da expansão industrial, DIII não pode ser considerado líder do processo de acumulação. Isto se deve principalmente ao pouco encadeamento inter-industrial dos setores de produção, assim como também da capacidade de gerar seu próprio mercado. Os encadeamentos para trás repercutem na agricultura (alimentos e matérias-primas) e seu mercado apóia-se no consumo em massa, mas de baixo poder de compra. O desenvolvimento deste departamento depende do ritmo de emprego e da taxa de salário, de modo que o seu crescimento é “puxado” pelo dos outros dois departamentos, o DI e o DII. Não significa, todavia, que a longo prazo DIII não possa crescer, uma vez que o seu mercado de consumo de massa é compatível com quaisquer tipo de mercado de trabalho.

A lógica da industrialização recente no Brasil é fortemente condicionada pelas indústrias extrativas, que pouco retroalimentam o DI da economia, e não conseguem gerar um ciclo de expansão sustentado, dificultando a acumulação global do sistema. Na verdade, a partir do processo de internacionalização, os oligopólios globais impuseram um ritmo

diferente de reestruturação das empresas, que não se transformou em aumento de investimento nem em importantes inovações tecnológicas. O DI não conseguiu ter ciclos expansivos longos, pelo contrário, experimentou ciclos do tipo *stop and go*. Além disso, a forma de configuração do novo regime de acumulação compatível com a deterioração dos salários afetou negativamente a distribuição da renda.

Portanto, se o DI não consegue se expandir, qualquer possibilidade de crescimento da demanda efetiva fica prejudicada, e limitam-se as condições para o desenvolvimento. Aliás, Tavares (1998) já havia alertado para problemática dizendo que sanar o atraso da indústria num capitalismo ‘tardio’ não significa resolver os problemas do subdesenvolvimento. O pensamento da economista guarda relação com as ideias kaleckianas no tocante às economias subdesenvolvidas e o problema crônico de demanda efetiva que enfrentam. A explicação consiste no fato de a absorção da força de trabalho não ser plena mesmo com a utilização total da capacidade instalada do investimento. Além disso, as economias subdesenvolvidas apresentam uma incapacidade de responderem com rapidez às flutuações econômicas. Conclui-se, portanto, que as economias subdesenvolvidas apresentam uma tendência para serem desarticuladas.

Por fim, o Capítulo 5 dá mostras claras de que a tese levantada neste trabalho verificou-se no Brasil. Conclui-se, portanto, que o padrão de acumulação desarticulado vigeu no país na década de 1990, conforme os dados apresentados neste mesmo capítulo. A dinâmica dos setores não deixa dúvida quanto à existência e aprofundamento da desarticulação setorial. Em vez de a indústria de transformação ditar os rumos da economia, o setor de *commodities* apresentou-se como o mais dinâmico, com elevado crescimento da produtividade. As *commodities* no Brasil encontram-se em poucas indústrias, fazendo com que o setor seja um dos mais concentrados da estrutura de mercado. A concentração dos mercados tem um efeito danoso para a economia e se reflete negativamente nos “fatores de distribuição” apontados por Kalecki, pois afeta a remuneração da massa salarial do respectivo setor ou da economia como um todo. O autor afirma que o aumento no grau de monopólio tem como contrapartida uma redução nos salários, fato que, aliás, ocorreu na economia brasileira e que levou ao comportamento socialmente desarticulado do padrão de acumulação, pois os ganhos de produtividade não se transformaram em melhoras dos salários na economia.

Na Conclusão tentar-se-á responder as indagações resultantes das constatações deste capítulo. Quais sejam: quais as perspectivas restam para o desenvolvimento do modelo ou o crescimento da economia, uma vez que salários e produtividade encontram-se em uma relação desarmoniosa? E como fazer a economia crescer se o setor mais dinâmico responsável por movimentar o Departamento I não o faz? O DI, como se sabe, é a chave fundamental do princípio da demanda efetiva de Kalecki. É aquele cujo crescimento deve ser acompanhado pelo aumento dos salários para que a economia continue crescendo.

6 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo apurar a existência do aprofundamento do fenômeno da desarticulação setorial e social no Brasil, a partir da implementação dos modelos de corte neoliberal generalizados para os países latino-americanos na década de 1990. Ressalva-se que o conceito de desarticulação setorial e social ainda não constitui uma pesquisa pronta e acabada, conclusiva em si. Esse conceito, embora em processo de construção, não deixa de oferecer condições de avaliação da conjuntura, como ferramenta de análise econômica e social. Assim, procurou-se utilizar a ferramenta adequada ao objeto estudado, de modo a se deter nas análises de medidas de tendências, em vez de se verificar o quantum da existência de desarticulação. A análise a partir das medidas de tendências é apropriada para se trabalhar no domínio da dinâmica microeconômica/macroeconomia, pois nesse campo da economia existe um movimento de retroalimentação entre ambas as categorias. Quer dizer, a micro influencia na macro e vice versa, em um processo dinâmico, permitindo a análise da economia em permanente desequilíbrio, o que se opõe, aliás, ao *mainstream* econômico. Portanto, os resultados aqui obtidos são sinalizações da conjuntura econômica brasileira e que estão relacionados ao que se entende como uma economia desarticulada no plano dos setores e no campo social.

Nesse sentido, a desarticulação foi definida a partir de duas perspectivas. Socialmente diz respeito à desorganização que está vinculada à queda de salários e aumento do desemprego, em todas suas formas. Do ponto de vista setorial, refere-se à ausência de equilíbrio entre os departamentos de produção do país, isto é, o conceito é fruto do descompasso entre o aumento das atividades setoriais da economia e a demanda dos recebedores de salários.

Utilizou-se o arcabouço teórico de Kalecki, e, em especial, sua principal obra, *A teoria da dinâmica econômica*, pois nesta o autor argumenta sobre a importância do investimento como variável chave da demanda efetiva e como esta última, conseqüentemente, é relevante para o crescimento da economia. Kalecki, no entanto, vai além, posto que não deposita importância unicamente nos investimentos. Para ele, a repartição da renda no conjunto da sociedade tem também um papel fundamental. Em sua teoria, a distribuição da renda é concebida através dos fatores de “distribuição”. Estes últimos, por sua vez, efetivam-se a

partir do conceito por ele denominado *grau de monopólio*, o qual se relaciona com a estrutura concorrencial do setor industrial e influencia na parcela de salários da economia.

Kalecki introduz um fato inovador na análise econômica ao unir ciclo e tendência, construindo uma teoria da dinâmica econômica. A tendência é um elemento dinâmico que não tem existência independente do ciclo. Pelo contrário, a tendência e o ciclo podem ser considerados como fazendo parte de um mesmo processo. É por essa razão que a dinâmica emerge na visão kaleckiana como um fato novo.

Feitas estas considerações iniciais, poder-se-ia afirmar que se verificou a existência de um aprofundamento da desarticulação setorial e social no Brasil na década de 1990? Conforme os dados levantados e o arcabouço teórico kaleckiano, a resposta é afirmativa. No plano setorial, o Brasil experimentou uma desarticulação no crescimento dos departamentos da economia que se manifestou da seguinte forma: crescimento na produção de *commodities* e uma queda na participação da indústria tradicional de aproximadamente 5%, enquanto as indústrias de maior conteúdo tecnológico apresentaram uma queda que girou em torno de 6%. O novo modelo de desenvolvimento ensejado nos programas de ajuste estrutural vislumbrava que a economia se especializaria em setores da indústria extrativa que produzissem *commodities*, tendendo a ser talvez o setor mais dinâmico da indústria de transformação. Nesse sentido, observou-se que houve uma especialização regressiva e que teve papel negativo na liderança do processo de acumulação. Pois com base no pensamento de Kalecki, o setor de *commodities* não pode comandar a acumulação, uma vez que o Departamento I é o responsável por conduzir o processo de acumulação de capital do setor industrial, através dos setores produtores de bens duráveis e bens de capital.

No período de estudo deste trabalho, observou-se que a taxa de crescimento do investimento permaneceu estancada no patamar de aproximadamente 17%. Isto pode ser explicado, embora em parte, pela nova configuração que se perfilou na economia brasileira, a especialização em setores da indústria extrativa. Na visão de Kalecki, é a indústria de transformação que define a dinâmica de acumulação do padrão de desenvolvimento capitalista – através do DI e DII –, principalmente por seus encadeamentos intra e inter-setoriais e devido à criação de novos espaços econômicos de acumulação. Da indústria origina-se também o progresso técnico, que dinamiza os demais setores. No entanto, os setores que podiam irradiar o efeito difusão para o resto da economia, aqueles de maior conteúdo

tecnológico, apresentaram uma queda de participação no Valor de Transformação Industrial. Dessa forma, à luz do princípio da demanda efetiva de Kalecki, fica a dúvida quanto ao crescimento no longo prazo. Isto porque os setores que mais cresceram não fazem parte do DI e, além disso, o DII teve um comportamento quase estável, limitando ainda mais qualquer possibilidade de expandir a produção na economia, o que repercute nos efeitos multiplicadores da renda e emprego como foi mostrado.

Pois bem, ao abrir-se ao comércio e às finanças a economia brasileira na década de 1990, apostava-se que a sua internacionalização conduziria ao crescimento do país, fato que não aconteceu, e que é explicado de certa forma pelo modo com que se deram os investimentos. Sabe-se que, de acordo com a teoria de Kalecki, que o importante na condução da demanda efetiva não são os efeitos estáticos e sim os dinâmicos, que são gerados pelos grandes investimentos, produzindo a expansão intra-setorial da indústria e a ampliação da base produtiva. Nesse sentido, o processo de internacionalização da economia brasileira com a simultânea entrada de IDE pouco acrescentou à base produtiva existente, na medida em que esses investimentos foram direcionados para Aquisições e Fusões, complementando praticamente o investimento privado que permaneceu quase que estancado no período. Assim, portanto, o processo de internacionalização não conseguiu liderar uma nova “onda” de crescimento da economia, com sustentação no longo prazo, ficando a economia refém de períodos curtos de crescimento e decrescimento da renda. Esses avanços e quedas do produto do país na década de 1990 foram denominados de crescimento de “voo de galinha”.

Conclui-se, portanto, que a internacionalização da economia não teve como contrapartida o aumento do investimento, em virtude das próprias características de como o processo de internacionalização se desenrolou, com conseqüências negativas para o crescimento do DI. Além disso, em condições de subdesenvolvimento os processos de industrialização apresentaram características diferenciadas das dos países que alcançaram um estágio mais avançado de desenvolvimento, fundamentalmente porque se depararam com insuficiência de demanda efetiva, até certo ponto crônica na visão de Kalecki.

Em geral, nas economias subdesenvolvidas o processo de industrialização tende a apresentar flutuações acentuadas devido à falta de apoio intra-setorial, que impossibilita a realimentação da demanda, isto por causa do baixo peso relativo dos seus setores líderes na produção industrial global. Dessa forma, a debilidade “estrutural” vem à tona, mostrando o

problema crônico de demanda. Nesse caso, como já tem acontecido no Brasil em outros períodos históricos, a sustentação da demanda deveria ser fornecida pelo investimento público. No entanto, na década de 1990, como consequência das medidas de ajuste estrutural, o Estado alterou seu papel, afastando-se de setores chaves da economia que foram privatizados, e também reduziu o gasto público. Como decorrência das mudanças no papel do Estado, tem-se a queda no investimento privado e a redução do investimento público, que fazem com que a taxa de crescimento do investimento permaneça quase inalterada.

No plano social, a desarticulação verificou-se porque o crescimento dos salários dos trabalhadores ficou muito abaixo do referente à produtividade do trabalho do setor industrial. Essa falta de sincronia levou a questionar o comportamento setorial da produtividade, fundamentalmente porque o investimento permaneceu quase inalterado no período de estudo. Em virtude do comportamento incompatível do investimento com as mudanças na produtividade da economia, fez-se necessário procurar as causas que deram origem aos aumentos da produtividade. Chegou-se então à conclusão de que a raiz do problema estava nas mudanças que ocorreram no campo do trabalho. Assim, a partir do ajustamento experimentado pela indústria brasileira no processo de reforma estrutural, observaram-se grandes modificações no volume de pessoal ocupado na atividade produtiva. É importante frisar que a contração do emprego no setor industrial não está relacionada a uma queda da atividade industrial, mas sim às transformações nos níveis de produtividade arregimentada pelas empresas no período, e que se deu de forma quase generalizada.

Ou seja, a redução do emprego no setor industrial explica em parte os ganhos de produtividade. A grande contração do emprego se apresenta quando se concretiza a fase mais aguda do processo de abertura, depois de 1994, com a implantação do Plano Real. Como o plano afetou diretamente as empresas e as expôs a um novo padrão de competitividade, forçou-as a criarem estratégias de reestruturação produtiva, o que impactou sobre os níveis de emprego da indústria. As medidas aplicadas na economia com a abertura, dentre outros resultados, favoreceram a evolução positiva da produtividade e negativa do emprego, causando sua contração. Dessa forma, confirmou-se a tese de que, no período de 1996 a 2002, o nível de produtividade e emprego encontravam-se em descompasso na economia brasileira.

Além do problema do descompasso, o desenvolvimento da produtividade também não se apresentou de forma uniforme em todos os setores da indústria de transformação, o que de

certa forma não é uma novidade para as economias periféricas, na medida em que os seus setores dinâmicos não conseguem irradiar para o resto da economia os aumentos de produtividade. Este fenômeno, que ocorre na periferia do capitalismo, Aníbal Pinto denominou de heterogeneidade estrutural. E a criação e/ou destruição de postos de trabalho que aconteceram na economia brasileira na década de 1990, mantêm uma relação com essas disparidades da estrutura econômica. O resultado foi o crescimento de postos de trabalho nos setores de baixa produtividade, sinalizando que a mudança na distribuição setorial do emprego teve um efeito negativo sobre o crescimento da produtividade. As assimetrias no âmbito das empresas e dos setores evidenciaram que a modernização da indústria estava marcada pelo aumento da desarticulação setorial, o que fazia intensificar a heterogeneidade estrutural, tendo como conseqüências mudanças na estrutura do emprego, que levaram a aprofundar a desarticulação social. Conclui-se, portanto, que nos setores mais “modernos” da economia deram-se as maiores reduções de postos de trabalho e os maiores ganhos em produtividade, em virtude até mesmo de sua modernização.

Quando se observa a evolução dos salários e o desenvolvimento da produtividade, verifica-se que apresentam comportamentos diferentes do esperado. Os salários não acompanham o incremento de produtividade, e o resultado dessa falta de sintonia é a condução da economia para um regime de acumulação desarticulado socialmente. De acordo com o raciocínio de Kalecki, oscilações dos salários, com sua resultante queda, evidenciam perda do poder sindical e aumento do desemprego, fatos que aconteceram no Brasil nos anos analisados. O processo de reestruturação produtiva vivenciada pelo país apresenta uma mudança institucional nas relações do mundo do trabalho, com este último sofrendo um processo de desregulamentação e flexibilização, com reflexos negativos sobre os direitos e as conquistas trabalhistas de lutas históricas. Nesse sentido, os modelos de ajuste estrutural desarticulam a economia socialmente, na medida em que provocam sucessivas reduções de emprego com conseqüente perda salarial.

Enfim, as mudanças no ambiente produtivo e social do país na década de 1990 – avanços na produtividade e sua concentração em setores modernos, queda dos salários e do emprego, existência de heterogeneidade – denotam que o padrão de acumulação sintetiza uma nova estrutura industrial, razão pela qual qualquer desajuste que ocorra entre a capacidade produtiva e o crescimento mais lento da demanda é crucial para a realização do sistema. Dessa forma, fica explícito que o novo modelo de desenvolvimento com base nas ideias

neoliberais não conduziu a economia brasileira para o caminho da articulação entre produção e circulação, impossibilitando o desenvolvimento do país.

REFERÊNCIAS

- AGLIETTA, Michel (1998). **Capitalism at the Turn of the Century: Regulation** Theory and the Challenge of Social Change. *New Left Review*, 232, nov/dec, 1998.
- AMADEO, E. J., SOARES, R. R. **Quebra estrutural da relação entre produção e emprego na indústria brasileira**. Rio de Janeiro: PUC, jul. 1996.
- AVERBUG, André. Abertura e integração comercial brasileira na década de 90. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p.43-81.
- BACHA, Edmar; BONELLI, R. **Crescimento e produtividade no Brasil: o que nos diz os registros de longo prazo**. Mimeo, Ipea, 2001.
- BALANCO, Paulo; PINTO, Eduardo Costa; MILANI, Ana. A crise econômica e a desarticulação social na América Latina: o endividamento estrutural. **Bahia Análise & Dados**. Salvador, v.13, n. 3, p. 677-691, dez.2003.
- BARROS, José Mendonça; GOLDENSTEIN, Lídia. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. **Revista de Economia Política**, v. 17, n.2 (66), p. 11-31, abr./jun. 1997.
- BASTOS, Carlos Pinkusfled. Inflação e estabilização. In: FIORI, José Luís; MEDEIROS, Carlos (Org.). **Polarização mundial e crescimento**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2001. p. 201-241.
- BASTOS, Pedro Zahluth. As aporias do liberalismo periférico: comentários à luz dos governos Dutra (1946-1950) e Cardoso (1994-2002). **Revista Economia e Sociedade**, v.12, n.2 (21). p. 147-329, jul./dez. 2003.
- BELLUZO, Luís Gonzaga. Finanças globais e ciclo de expansão. In: FIORI, José Luís (Org.). **Estado e moeda no desenvolvimento das nações**. 2. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999. p. 87-151.
- BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello; ALMEIDA, Júlio Gomes de. **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- BACEN – Banco Central do Brasil. **Suplemento Estatístico**. Março de 1998.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo A. **Investimentos na indústria brasileira depois da abertura e do Real: o mini-ciclo de modernizações, 1995-1997**. Brasília: IPEA; Cepal, n.44, 1999. Série de Reformas Econômicas.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Os investimentos fixos na economia brasileira nos anos noventa – apresentação e discussão dos números relevantes**. Disponível em: <<http://www.cepal.org>>. Acesso em: 20 out.. 2004.
- BRAGA, José Carlos de Souza. Instabilidade capitalista e demanda efetiva (a razão de Kalecki). **Revista de Economia Política**. Vol.3, nº, julho-setembro/1983.
- BRESSER PEREIRA, Luiz; NAKANO, YOSHIAKI, Hiperinflação e estabilização no Brasil: o primeiro Plano Collor. **Revista de Economia Política**, vol. 11, nº4 (44), outubro/dezembro, 1991.
- BRESSER PEREIRA, Luís C. Os dois congelamentos de preços no Brasil. **Revista de Economia Política**, v. 8, n.4, p. 48-65, out./dez. 1988.

BRESSER PEREIRA, Luís C.; NAKANO, Yoshiaki. Hiperinflação e estabilização no Brasil: o primeiro Plano Collor. **Revista de Economia Política**, v. 11, n.4 (44), p. 89-113, out./dez. 1991.

BONELLI, R.; FONSECA, R. **Ganhos de produtividade e de eficiência: novos resultados para a economia brasileira**. Texto para Discussão N° 557, IPEA, Rio de Janeiro: 1998.

BONELLI, R. Industrialização e Desenvolvimento: notas e conjecturas com foco na experiência do Brasil. **Conferência de Industrialização, Desindustrialização e Desenvolvimento**, Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, Agosto, 2008.

BOYER, Robert. **A teoria da regulação: uma análise crítica**. São Paulo. Nobel, 1990.

CALCAGNO, Alfredo Eric. Ajuste estrutural, custo social y modalidades de desarrollo en América Latina. In: Sader, Emir (Org). **Ajuste estrutural, custo social e alternativas**. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), 2001.

CARNEIRO, Ricardo. **Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX**. São Paulo: UNICAMP, Instituto de Economia: UNESP, 2002.

CARVALHO, Carlos Eduardo. O fracasso do Plano Collor: erros de execução ou de concepção?. **Revista Economia**. Niteroi (RJ), v.4, n.2, p.283-331, jul/dez.2003.

CARVALHO, R.; BERNARDES, R. **Reestruturação industrial, produtividade e desemprego**. São Paulo em Perspectiva, 10(1) 1996.

CHESNAIS, François. “Nova economia”: uma conjuntura específica da potência hegemônica no contexto da mundialização do capital. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**. Rio de Janeiro, n. 9, p. 53-85, dez. 2001.

CEPAL - Comissão Econômica para América Latina. **Algunas características de la economía brasileña desde la adopción de Plan Real**. Santiago de Chile, setiembre de 1999. Disponível em: <<http://www.cepal.org>>. Acesso em: 26 abr. 2009.

CEPAL - Comissão Econômica para América Latina. **Globalización y desarrollo**. Brasília, Mayo 2002. Disponível em: <<http://www.cepal.org>>. Acesso em: 03 março, 2010.

CEPAL - Comissão Econômica para América Latina. **La economía brasileña ante el Plan Real y su crisis**. Santiago de Chile, setiembre de 1999b. Disponível em: <<http://www.eclac.cl>> Acesso: 25 abr. 2009.

CEPAL - Comissão Econômica para América Latina. **Base de Estadísticas e Indicadores Sociais**. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/badeinso/Consulta.asp>> Acesso: 02 jan. 2009.

CONSIDERA, C.M.; VALADÃO, L.F.R. Produtividade e emprego: questões econômicas e estadísticas. **Boletim Conjuntural IPEA**. Rio de Janeiro, n.31 out. 1995.

EICHENGREEN, Barry J. **A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional**. São Paulo: Ed. 34, 2000.

FEIJÓ, C. A. do V; CARVALHO, Paulo. Os novos caminhos da produtividade na indústria brasileira. **Revista Indicadores de Qualidade e Produtividade**, ano 2, n.1, jun. 1994.

_____. **Produtividade e emprego: uma inversão na década de 90**. São Paulo; Gazeta Mercantil, 5 de julho de 2000.

FEIJÓ, C.; CARVALHO, P. **Produtividade industrial no Brasil: o debate recente**. Fundação Econômica de Estatísticas. Acesso: março 2010.

FEIJÓ, C., CARVALHO, P. G. M. Sete teses equivocadas sobre o aumento da produtividade industrial nos anos recentes. **Boletim de conjuntura**. IEI/UFRJ, jul. 1994 a.

FERRAZ, J.C.; KUPFER, D.; IOOTY, M. Competitividad industrial em Brasil – 10 años después de la liberalización. **Revista da CEPAL**, abril, 2004.

FILGUEIRAS, Luiz Antonio Mattos. **História do Plano Real**: fundamentos, impactos e contradições. São Paulo: Boitempo, 2000.

FONSECA, Renato; CARVALHO JÚNIOR, Mário; POURCHET, Henry. A orientação externa da indústria de transformação brasileira após a liberalização comercial. **Revista de Economia Política**, v.20, n.3 (79), p. 22-39, jul./ set. 2000.

FRANCO, Gustavo H. B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v.18, n.3 (71), p. 121-147, jul./set. 1998.

FREITAS, Maria Cristina Penedo; PRATES, Daniela. A abertura financeira no governo de FHC: impactos e conseqüências. **Economia e Sociedade**, Campinas, SP, n.17, p. 81-111, dez 2001.

FURTADO, Celso. **Teoría y política del desarrollo económico**. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Argentina, 1974.

GIAMBIAGI, Fábio. **Restrições ao crescimento da economia brasileira: uma visão de longo prazo**. Rio de Janeiro: BNDES, maio 2002. Texto para Discussão n. 94.

GONÇALVES, Reinaldo. **A nova economia internacional**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

_____. **Globalização e desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GONÇALVES, R. *et alii*. **A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus1 1998.

GUTTMAN, R. **How Credit-Money Shapes the Economy: the United States in a Global System**. New York, M.E. Sharpe, 1994.

HAGUENAUER Lia; BAHIA, Luiz Dias; CASTRO, Paulo Furtado; RIBEIRO, Márcio Bruno. **Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 1990**. Brasília, abril 2001 (Texto para Discussão, 786).

IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – **Ocorreu uma desindustrialização no Brasil?**, Novembro 2005.

Ipeadata, Dados Macroeconômicos. Contas Nacionais. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>> Acesso: 01 dez. 2009a.

JANVRY, Alain de. **The agrarian question and reformism in Latin America**. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1981.

JOBIM, Antônio. **A macrodinâmica de Michal Kalecki**. Rio de Janeiro: Graal, 1984.

KALECKI, Michal. A diferença entre os problemas econômicos cruciais das economias capitalistas desenvolvidas e subdesenvolvidas. In: Migliogli, J. **Kalecki, Michal 1899-1970**, São Paulo, Ática, 1980a, p.133-140.

_____. **Teoria da dinâmica econômica.** Os pensadores. São Paulo, Abril Cultural, 1978.

_____. Conjuntura e balanço de pagamentos. In: Migliogli, **J. Kalecki, Michal 1899-1970**, São Paulo, Ática, 1980b, p. 68-74.

_____. Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna. **Revista de Economía Administración.** Universidad de Concepción, Chile, Tercer cuatrimestre, n. 16, p.7-13, 1970. Número especial en homenaje a M. Kalecki.

_____. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas.** Editora Hucitec, São Paulo, 1983.

KEYNES, John M. **Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero.** Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1992. Serie de Economía,

KILSTAJN, Samuel. O acordo de Bretton Woods e a evidência histórica: o sistema financeiro internacional de pós-guerra. **Revista de Economia Política**, v.9, n.4, p.88-100, out./dez. 1989.

KREGEL, Jan. Flujos de capital, banca mundial y crisis financiera después de Bretton Woods. **Revista de Comércio Exterior.** Jan. 1999.

KUPFER, David; ROCHA, Carlos. **Dinâmica da produtividade e heterogeneidade estrutural na indústria brasileira.** Instituto de Economia –UFRJ-IE. Grupo industria e competitividade. Nov, 2004.

_____. **Evolução das empresas líderes brasileiras na década de 90.** Instituto de Economia da UFRJ – grupo indústria e competitividade. Jan. 2002.

KUPFER, D; CARVALHO, L. **A transição da indústria brasileira: da diversificação para a especialização.** Disponível In: www.ie.ufrj.br/datacenter/ie/pdfs/seminarios/.../texto3010.pdf acesso: maio, 2010.

KUPFER, David. Trajetórias de reestruturação da indústria brasileira após a abertura e a estabilização: temas para debate. **Boletim de Conjuntura**, Rio de Janeiro, IE/UFRJ, v.18, n.2, jul. (1998).

LAPLANE, Mariano [et al.]. El caso brasileño. In: CHUDNOVSKY, Daniel. **La inversión extranjera directa en el Mercosur.** Buenos Aires: Siglo Veintiuno de Argentina, 2001. p. 123-208.

LAPLANE, Mariano; SARTI, Fernando. **Investimento estrangeiro direto e o impacto na balança comercial nos anos 90.** Brasília: IPEA, fev. 1999. Texto para a discussão n. 629.

LIPIETZ, Alain. O problema da dívida e a nova fase da crise mundial. **Revista de Economia Política**, v.9, n.4, p. 56-69, out./dez. 1989.

LIPIETZ, Alain. **Miragens e Milagres: problemas da industrialização do Terceiro Mundo.** São Paulo, Nobel, 1988.

LOURES, R.R; OREIRO, J.L; PASSOS, C.A.K. Desindustrialização: a crônica da servidão consentida. **Economia e Tecnologia**, Ano 2, Vol. 4. 2006.

MACEDO E SILVA, Antônio, **Macroeconomia sem equilíbrio**, Editora Vozes, Campinas, São Paulo: 1999.

MATTOS, Fernando. Retrospectiva histórica del proceso de globalización financiera. **Revista Investigación Económica**, v. 60, n. 233, jul./set. 2000, p. 113-147.

MEDEIROS, Carlos. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, Maria Conceição; FIORI, José Luís (Org.). **Poder e dinheiro**. Rio de Janeiro: Vozes, 1997. p. 279-346.

MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, José Luís. **Estados e moedas: no desenvolvimento das nações**. Petrópolis, RJ: Vozes, 1999. p 119-151.

MOREIRA, Maurício Mesquita. A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer?. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**, Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 293-332.

MOREIRA, Maurício Mesquita; CORREA, Paulo Guilherme. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. **Revista de Economia Política**, v.17, n.2 (66), p. 61-91 ,abr./jun. 1997.

MOREIRA, Maurício Mesquita; NAJBERG, Sheila. O impacto da abertura comercial sobre o emprego: 1990-1997. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 469-496.

NERI, Marcelo; CAMARGO, José; REIS, Maurício. **Mercado de trabalho nos anos 90: fatos estilizados e interpretações**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. Texto para a discussão n. 743.

OREIRO, J.L; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. **Revista de Economia Política**, vol.30 no.2 São Paulo ABr./Jun 2010.

PINHEIRO, Armando. **A experiência brasileira de privatização: o que vem a seguir?**. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. Texto para discussão n. 87.

PINHEIRO, Armando. Privatização no Brasil: por quê? até onde? até quando? In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 147-215.

PINHEIRO, A. C., GIAMBIAGI, F., MOREIRA, M. (2001). O Brasil na década de 90: uma transição bem-sucedida? **Texto para discussão**, N° 91. Rio de Janeiro, RJ: IPEA.

PINTO, Aníbal. Natureza e implicações da “heterogeneidade estrutural” da América Latina. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Cinquenta anos do pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000.

PLIHON, Dominique. Desequilíbrios mundiais e instabilidade financeira: a responsabilidade das políticas liberais: um ponto de vista keynesiano. In: CHESNAIS, François (Org.). **A mundialização financeira, gênese, custos e riscos**. São Paulo, Xamã: 1998.

POCHMANN, Márcio, **Produtividade e emprego no Brasil dos anos 90**. Instituto de Economia, Unicamp. Disponível em:

<<http://www.eco.unicamp.br/artigos/artigo77.htm>>. Acesso em: 5 dez. 2004.

_____. **O emprego no desenvolvimento da nação**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2008.

POSSAS, Mario. Demanda efetiva, investimento e dinâmica: a atualidade de Kalecki para a teoria macroeconômica. In: POMERANZ,L.; MIGLIOLI, J.; TADEU LIMA, G. (Org.)

Dinâmica Econômica do capitalismo contemporâneo: homenagem a M. Kalecki, Editora da Universidade de São Paulo, 2001

PRATES, Daniela Magalhães. A abertura financeira dos países periféricos e os determinantes dos fluxos de capitais. **Revista de Economia Política**, v. 19, n. 1 (73), p. 55-71, jan./mar. 1999.

RODRIK, DANI. Industrial policy for the twenty-first century. John H. Kennedy School of Government, Harvard University (2004).Disponível: www.ksg.harvard.edu/rodrrik, maio, 2010.

ROSSI Jr., J.L.; FERREIRA, P.C. **Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial**. Texto para Discussão N°651, IPEA, Rio de Janeiro: 1999.

ROWTHORN, R; RAMASWANY, R. Growth, Trade and Deindustrialization. **IMF Staff Papers**, Vol. 46, N.1.1999.

SALLUM JUNIOR, Basilio. Globalização e desenvolvimento: a estratégia brasileira nos anos 90. **Revista Tempo Social**, São Paulo, v. 12, n. 1, nov. 2000. p. 131-156.

SARTI, Fernando; LAPLANE, Mariano. O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90. In: LAPLANE, Mariano; COUTINHO, Luciano; HIRATUKA, Clélio (Org.). **Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil**. São Paulo: Editora Unesp, 2003.

SIFFERT FILHO, Nelson; SILVA, Carla Sousa e. As grandes empresas nos anos 90: respostas estratégicas a um cenário de mudanças. In: GIAMBIAGI, Fábio; MOREIRA, Maurício Mesquita (Org.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999. p. 375-409.

SINGH, A. Manufacturing and de-industrialization. In: EATWELL, J.; MILGATE, M.; NEWMAN, P. (Eds.). **The New Palgrave: a Dictionary of Economics**. London: The Macmillan Press, 1987.

SOARES, Sebastião. Recuperação do investimento em infra-estrutura de transporte (rodovias, ferrovias e portos) na fase de privatização: avanços e insuficiências. In: Comissão Econômica para América Latina (CEPAL). **Determinantes dos investimentos na transição da economia brasileira dos anos 90**: indústria, mineração, petróleo e infra-estrutura. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/brasil>>. Acesso em: 18 de ago. 2003.

TAVARES, Maria Conceição; MELIN, L.C. Pós-escrito 1997: a reafirmação da hegemonia americana. In: TAVARES, Maria Conceição; FIORI, José Luís. **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Rio de Janeiro: Vozes, 1997.

TAVARES, M. C. (1978) **Ciclo e Crise: o movimento recente da industrialização brasileira**. SP: Unicamp – IE, 30 anos de economia – Unicamp 8 (1998).

TAVARES, Maria Conceição. Emprego e salários na indústria – o caso brasileiro -. **Revista de economia Política**, vol. I n°1, janeiro-março/1981.

TAVARES, Maria Conceição. A economia política do real. In: MERCADANTE, A., org. **O Brasil pós-real, a política econômica em debate**. UNICAMP/Instituto de Economia, 1998.

TEUBAL, Miguel. Structural adjustment and social desarticulation: the case of Argentina. **Revista: Science & Society**,v. 64, winter 2000–2001, p.460-488.

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

WHOLERS, Márcio. Investimentos e privatização das telecomunicações no Brasil: dois vetores da mesma estratégia. In: Comissão Econômica para América Latina (CEPAL). Escritório Brasília, 1998. **Determinantes dos investimentos na transição da economia brasileira dos anos 90**: indústria, mineração, petróleo e infra-estrutura. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/brasil>>. Acesso em: 18 ago. 2009.

ANEXO A - Trabalho relacionado com a produção

Atividades	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	37 525 200	37 275 900	37 287 000	37 540 300	37 768 100	37 672 300	37 756 000	37 591 500
Agropecuária	5 098 700	5 063 500	4 923 400	4 849 600	4 778 100	4 502 800	4 468 100	4 518 400
Extrativa mineral (exceto combustíveis)	208 500	187 900	194 800	175 300	160 700	150 600	153 800	149 000
Extração de petróleo e gás natural, carvão e outros	33 400	32 700	29 600	30 100	30 700	26 300	24 900	23 200
Fabricação de minerais não-metálicos	397 600	372 500	372 000	365 500	345 900	345 200	357 300	352 300
Siderurgia	125 600	116 500	107 800	103 000	94 800	83 000	78 400	72 600
Metalurgia dos não-ferrosos	65 500	55 700	54 200	54 200	54 200	53 100	50 700	47 000
Fabricação de outros produtos metalúrgicos	568 000	499 800	478 700	487 100	496 100	499 100	499 700	477 400
Fabricação e manutenção de máquinas e tratores	446 300	427 100	410 400	426 400	416 600	410 900	400 800	370 800
Fabric.aparelhos e equipamentos de material elétrico	171 600	138 200	134 600	146 300	151 700	139 100	146 800	135 300
Fabric.aparelhos e equipamentos material eletrônico	137 800	111 000	108 100	117 500	121 800	111 700	104 500	91 500
Fabricação de automóveis, caminhões e ônibus	94 800	84 400	85 900	88 300	85 900	76 500	77 700	62 100
Fabricação de outros veículos, peças e acessórios	255 000	227 000	231 100	237 600	231 300	206 100	209 400	192 400
Serrarias e fabric.artigos de madeira e mobiliário	569 600	523 200	569 500	579 700	590 100	588 100	583 200	564 300
Indústria de papel e gráfica	381 100	370 600	348 000	356 500	351 600	341 600	341 000	329 500
Indústria da borracha	76 300	73 400	70 200	68 300	64 700	52 700	50 600	44 700
Fabric.elementos químicos não-petroquímicos	90 900	84 500	77 700	75 400	76 900	74 900	77 900	73 800
Refino de petróleo e indústria petroquímica	81 900	76 600	76 900	74 600	67 600	61 700	59 800	57 400
Fabricação de produtos químicos diversos	195 000	181 400	166 700	161 700	156 000	152 000	158 000	149 600
Fabric. produtos farmacêuticos e de perfumaria	119 000	117 900	125 000	121 600	126 200	123 800	120 000	117 700
Indústria de transformação de material plástico	176 100	162 000	165 900	159 400	161 000	175 600	177 200	154 700
Indústria têxtil	359 100	338 400	337 700	327 600	289 100	227 800	198 000	191 100
Fabricação de artigos do vestuário e acessórios	571 200	548 900	578 900	588 000	597 300	538 400	506 900	462 400
Fabricação calçados e artigos de couro e peles	372 400	372 500	393 700	373 300	334 200	322 400	308 800	285 100
Indústria do café	65 900	64 700	64 500	64 800	65 100	65 100	63 300	76 700
Beneficiamento produtos origem vegetal, fumo	283 000	276 300	274 400	275 800	277 300	269 000	260 600	235 600
Abate e preparação de carnes	220 000	227 700	226 100	227 200	236 100	228 800	221 600	217 600
Resfriamento e preparação do leite e laticínios	60 500	62 900	61 300	62 000	65 700	64 100	65 400	61 800
Indústria do açúcar	87 400	91 000	88 700	89 700	95 100	92 800	87 900	85 800
Fabric. refino óleos vegetais e gorduras de alimentação	51 200	50 200	48 900	49 500	50 100	47 100	44 600	46 600
Outras indústrias alimentares e de bebidas	579 300	565 600	561 700	564 600	567 500	550 500	533 400	526 200
Indústrias diversas	208 600	206 900	208 200	210 800	203 700	175 800	181 400	165 500
Serviços industriais de utilidade pública	306 900	290 700	315 100	283 500	255 100	232 100	233 900	217 000
Construção civil	2 460 100	2 255 100	2 305 600	2 173 200	2 048 600	2 123 700	2 180 900	2 151 400
Comércio	4 104 900	4 032 300	4 268 200	4 388 400	4 512 100	4 666 800	4 581 100	4 553 900
Transporte	1 461 400	1 436 300	1 454 200	1 498 000	1 543 400	1 524 700	1 599 200	1 629 600
Comunicações	166 700	170 700	176 700	183 300	181 400	172 900	167 200	161 800
Instituições financeiras	897 100	841 500	852 100	805 600	761 800	712 900	715 600	729 200
Serviços prestados às famílias	3 947 000	4 102 700	4 059 600	4 338 900	4 637 400	4 864 100	4 974 100	5 068 500
Serviços prestados às empresas	1 260 900	1 358 000	1 359 600	1 466 400	1 581 700	1 745 700	1 793 300	1 827 300
Aluguel de imóveis	213 100	182 600	163 100	191 000	223 800	220 200	210 100	214 500
Administração pública	5 990 100	6 279 800	5 965 500	5 633 500	5 320 000	5 366 700	5 224 800	5 132 500
Serviços privados não-mercantis	4 565 700	4 615 200	4 792 700	5 067 100	5 359 700	5 285 900	5 464 100	5 567 700

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Departamento de Contas Nacionais.

ANEXO B- Produtividade setorial da indústria de transformação

Setores da Indústria de Transformação	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
10 Extração de carvão mineral	26,90	36,32	37,44	40,49	46,04	42,14	51,02
11 Extração de petróleo e serviços relacionados	24,88	28,42	37,76	43,36	34,05	49,45	99,08
13 Extração de minerais metálicos	70,46	99,27	131,6	199,6	207,20	252,47	288,70
14 Extração de minerais não-metálicos	19,63	19,31	20,82	21,86	24,87	28,08	31,28
15 Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	29,30	32,88	32,88	36,92	36,52	44,88	51,36
16 Fabricação de produtos do fumo	80,55	77,13	80,06	8	125,81	134,74	154,27
17 Fabricação de produtos têxteis	18,20	19,71	20,42	25,39	26,59	26,32	29,56
18 Confeção de artigos do vestuário e acessórios	9,48	10,06	10,64	10,71	10,86	11,67	11,31
19 Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	12,96	13,18	12,87	14,11	14,69	17,02	19,35
20 Fabricação de produtos de madeira	10,50	11,39	10,92	14,62	14,90	17,92	21,90
21 Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	41,19	43,11	46,52	62,83	81,97	80,19	100,17
22 Edição, impressão e reprodução de gravações	40,44	46,07	46,54	44,77	52,69	53,54	56,74
23 Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	69,41	73,99	118,6	238,6	461,69	469,18	524,37
24 Fabricação de produtos químicos	69,62	76,60	78,42	99,97	97,98	108,53	122,68
25 Fabricação de artigos de borracha e plástico	26,39	27,75	28,30	31,15	32,83	33,60	39,64
26 Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	21,48	23,78	26,19	27,68	31,59	38,45	44,62
27 Metalurgia básica	48,85	58,59	58,18	76,68	96,05	103,06	135,54
28 Fabricação de produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos	21,92	23,15	24,07	25,80	26,45	30,89	33,06
29 Fabricação de máquinas e equipamentos	33,28	37,56	37,05	38,92	40,87	48,78	56,29
30 Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	56,88	61,37	67,71	101,6	134,56	194,35	147,90
31 Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	28,69	34,40	38,03	38,17	40,53	47,72	48,94
32 Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	67,15	75,88	72,64	85,78	104,67	128,34	126,47
33 Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	27,25	29,66	29,96	33,36	41,19	44,20	48,70
34 Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	44,90	49,64	52,77	49,16	63,59	69,04	81,17
35 Fabricação de outros equipamentos de transporte	34,19	48,68	52,22	79,64	94,26	124,39	127,14
36 Fabricação de móveis e indústrias diversas	14,40	15,06	15,05	16,51	18,66	20,25	21,56
37 Reciclagem	21,80	22,48	25,29	22,49	19,47	23,74	23,84

Fonte: IBGE, Contas Nacionais.

ANEXO C- Distribuição do pessoal ocupado por faixa de tamanho da empresa e por tipo de setor, Brasil, 1996 e 2001.

Setores		Faixas de Tamanho				Total
		até 29	30 a 99	100 a 499	500 ou mais	
1996						
Setor c/ alta produtividade e alto crescim.	N	31361	39123	110748	351754	532686
	%	5,88	7,34	20,78	66,00	100,00
	%	3,42	4,81	8,55	16,72	10,39
Setor c/ alta produtividade e baixo crescim.	N	318383	267467	522904	1085979	2194730
	%	14,51	12,19	23,83	49,48	100,00
	%	34,70	32,92	40,37	51,63	42,79
Setor c/ baixa produtividade e alto crescim.	N	262157	235398	333879	357150	1188584
	%	22,06	19,80	28,09	30,05	100,00
	%	28,58	28,97	25,78	16,98	23,17
Setor c/ baixa produtiv e baixo crescim.	N	305476	270517	327514	308234	1212822
	%	25,19	22,30	27,00	25,41	100,00
	%	33,30	33,29	25,29	14,66	23,64
Total	N	917420	812544	1295118	2103260	5129422
	%	17,89	15,84	25,25	41,00	100,00
	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2001						
Setor c/ alta produtividade e alto crescim.	N	33574	41993	96772	260175	432514
	%	7,76	9,71	22,37	60,15	100,00
	%	2,94	4,32	7,43	12,86	7,96
Setor c/ alta produtividade e baixo crescim.	N	369623	312420	542233	1089888	2314165
	%	15,97	13,50	23,23	47,10	100,00
	%	32,42	32,15	41,65	53,89	42,57
Setor c/ baixa produtividade e alto crescim.	N	346867	280007	318038	348328	1293241
	%	26,82	21,65	24,59	26,93	100,00
	%	30,42	28,81	24,43	17,22	23,79
Setor c/ baixa produtiv e baixo crescim.	N	390131	337338	344696	323957	1396122
	%	27,94	24,16	24,69	23,2	100,00
	%	34,22	34,71	26,48	16,02	25,68
Total	N	1140195	971758	1301740	2022348	5436041
	%	20,97	17,88	23,95	37,20	100,00
	%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Kupfer & Rocha, 2004.

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)