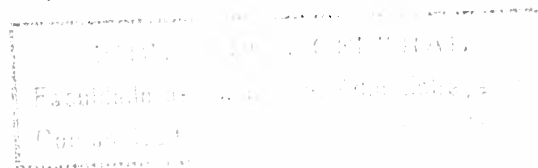


ECONOMIA APLICADA

1997, 1(3)

Sumário

P12



ARTIGOS

- Redistributive Effects of Alternative Indirect Tax Reforms for Brazil** .349
Rozane Bezerra de Siqueira
- Integração Vertical Parcial no Sistema Agroindustrial Citrícola:
Instrumento de Barganha ou de Eficiência?** .373
Paulo Furquim de Azevedo
- A Segregação por Gênero no Mercado de Trabalho
nos Estados de São Paulo e Pernambuco** .393
Ana Maria Holland Ometto, Rodolfo Hoffmann e Marcelo Corrêa Alves
- Convergence of Rules of Origin in Preferential Trade Agreements:
The Case of the Free Trade Agreement of the Americas** .425
Simão Davi Silber
- Determinantes da Evolução da Estrutura do Desemprego no Brasil: 1986 – 1995** .443
Carlos Henrique Corseuil, Carla Reis e André Urani
- A Sensibilidade dos Bancos Brasileiros às Variações nas Taxas de Juros
em Contexto de Inflação Elevada** .469
Mauro Halfeld Alves
-

DEBATE:

- A Superação do Inflacionismo
Os Termos da Troca entre Estabilização e Desenvolvimento** .491
Gustavo H. B. Franco
- Aprendizaje, Acumulación, Pleno Empleo: Las Tres Claves del Desarrollo** .511
Octavio Rodríguez

DEPOIMENTO:

- A Longa Busca da Utopia** .545
Celso Furtado

COMO EU PESQUISEI:

- Meu Sistema de Trabalho (Não!)** .565
Avinash Dixit

Revista Economia Aplicada/Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.

-- v.1, n.3 (1997)-

--- São Paulo: FEA/USP-FIPE, 1997-

Trimestral

ISSN 1413-8050

1. Economia. I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Departamento de Economia. II. Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.

CDD - 330

Redistributive effects of alternative indirect tax reforms for Brazil

Rozane Bezerra de Siqueira[§]

RESUMO

Este artigo investiga em que medida objetivos redistributivos podem ser alcançados no Brasil por meio do sistema tributário indireto. A medida variação equivalente do excedente do consumidor é usada para estimar os ganhos e perdas de diferentes grupos de famílias resultantes de reformas tributárias alternativas. O efeito total de cada reforma é avaliado com base numa função de bem-estar social do tipo Bergson-Samuelson. Os resultados sugerem que seriam necessárias mudanças substanciais na atual estrutura de alíquotas - particularmente a introdução de subsídios para alimentação - para assegurar melhorias significativas de bem-estar para as classes de renda mais baixas.

Palavras-chave: reforma tributária, distribuição, bem-estar social.

ABSTRACT

This paper investigates the extent to which redistributive goals can be reached in Brazil through the indirect tax system. The equivalent variation measure of consumer surplus is used to estimate the gains and losses of different household groups resulting from alternative tax reforms. The overall effect of each reform is evaluated on the basis of a Bergson-Samuelson social welfare function. The results suggest that substantial changes in the existing rate structure - particularly the introduction of food subsidies - would be required in order to secure significant welfare improvements for low income classes.

Key words: tax reform, distribution, social welfare.

1 Introduction

The heavy reliance on indirect taxes as a source of revenue has long been considered a major cause of the inequities of the Brazilian tax system.¹ This led the 1988 Constitution to establish that the rates of the main Brazilian indirect tax - the tax on the circulation of goods and transportation and communication services (ICMS) - should vary according to the importance of the product. Thus, in addition to its traditional role as a source of revenue, the indirect tax system can now be used as an instrument to promote greater equity.

To the best of my knowledge, there have been only two studies which address the problem of indirect taxation in Brazil in the light of the modern theory of tax analysis. One is that of Siqueira (1995b), which is concerned with the computation of optimal taxes; the other is that of Sampaio de Souza (1992), which uses the theory of marginal reform to identify directions of changes in the indirect tax system that would improve social welfare. The marginal method, however, applies only to "small" tax changes, leaving out of the analysis more substantial changes normally associated with actual reforms.

The study of non-marginal tax reforms requires a more detailed framework of analysis than that of marginal reforms since it must take into account the general equilibrium effects of the tax changes. Another important aspect of non-marginal methods of analysis is that they can provide information on the distribution of welfare gains and losses among households. The change in a household's welfare from a proposed tax reform is commonly measured using the Hicksian equivalent or compensating variations, which are based on the household's utility function. Examples of recent studies utilizing these measures are Ahmad and Stern (1991) and Hossain (1994), who respectively investigate the distributional impact of indirect taxes in India and Bangladesh. In order to evaluate alternative reform proposals and identify the most socially desirable, distributional weights need to be assigned to the change in the welfare of different households. This is equivalent to using an explicit social welfare function as suggested by Rosen (1976) and King (1983, 1987).

This paper employs the equivalent variation measure of consumer surplus to estimate the likely effects of changes in the Brazilian indirect tax structure on the welfare of households in different income groups. The overall effect on society of each reform is evaluated on the basis of a Bergson-Samuelson social welfare function. The analysis is intended to shed some light on the question of the extent to which indirect taxation (including subsidies) can contribute to the achievement of redistributive goals in Brazil.

¹ See, for instance, Eris *et alii* (1983).

The plan of the paper is as follows. The next section presents the methodology. Section 3 describes the data used in the analysis. Section 4 reports the results for alternative partial tax reforms - that is, reforms that fall short of taking the tax system to a position where social welfare is maximized. Section 5 is concerned with the effects of implementing the welfare maximizing (optimal) tax structure.² Section 6 explores the sensitivity of the results to the specification of household preferences. The final section summarizes the main lessons emerging from the analysis.

2 Methodology

The measure used in this paper to assess the impact of a tax reform on household welfare is the equivalent variation (EV), defined as the amount of income that would have to be given to a household in the pre-reform position to produce a change in its utility equivalent to the change caused by the reform. It is defined in terms of the expenditure function $e(\mathbf{q}, \nu)$ - which gives the minimum expenditure required to achieve a specified level of utility ν for a particular set of prices \mathbf{q} - as:

$$\begin{aligned} EV &= e(\mathbf{q}_0, \nu_1) - e(\mathbf{q}_0, \nu_0) \\ &= e(\mathbf{q}_0, \nu_1) - Y_0 \end{aligned} \tag{1}$$

where subscripts 0 and 1 refer to the pre- and post-reform positions, respectively, and Y denotes expenditure level.³

The main set of results in the present paper assumes that the demands of households can be represented by the Linear Expenditure System (LES). The indirect utility function which underlies these demands is:

2 It is likely that only partial reforms are feasible, since optimal tax structures represent great departures from existing tax systems and may thus face severe administrative and political constraints. However, it may still be interesting to have an idea of what could be achieved in terms of redistribution in the absence of such constraints. See Stern (1984) for a discussion of the relationship between partial tax reform and optimal tax design.

3 As defined in equation (1), the equivalent variation may incorporate changes in prices as well as in income. It coincides with King (1983)'s "equivalent gain" measure.

$$v = \frac{\left(Y \sum_{i=1}^n q_i \alpha_i \right)}{\prod_i q_i^{\beta_i}}, \quad \sum_i \beta_i = 1 \quad (2)$$

For purposes of comparison, we also present results for Cobb-Douglas preferences, which can be represented by the following indirect utility function:

$$v = \frac{Y}{\prod_i q_i^{w_i}}, \quad \sum_i w_i = 1 \quad (3)$$

The expenditure function can be obtained by inverting the indirect utility function. Thus, equations (2) and (3) yield, respectively:

$$e = v \prod_i q_i^{\beta_i} + \sum_i q_i \alpha_i \quad (4)$$

and

$$e = v \prod_i q_i^{w_i} \quad (5)$$

Hence, the equivalent variation measures for the LES and Cobb-Douglas specifications are:

$$EV = \left(Y_1 - \sum_i q_{1i} \alpha_i \right) \prod_i \left(\frac{q_{0i}}{q_{1i}} \right)^{\beta_i} - Y_0 + \sum_i q_{0i} \alpha_i \quad (6)$$

and

$$EV = Y_1 \prod_i \left(\frac{q_{0i}}{q_{1i}} \right)^{w_i} - Y_0 \quad (7)$$

respectively. We shall express equivalent variation as a percentage of the household's total expenditure in the pre-reform position (i.e., $(EV/Y_0) \times 100$).

In order to evaluate and rank alternative reform proposals, we need a measure of overall variation in social welfare. The method employed here is that proposed in Rosen (1976), which translates a change in a social welfare function index into an equivalent change in household expenditures by using the concept of "uniformly distributed income" (UDI).⁴ This is analogous to the concept of equivalent variation and is defined as the amount of income which, if uniformly distributed over all households in the initial position, would produce a level of social welfare equal to that obtained in the post-reform position. Formally, for a Bergson-Samuelson social welfare function W and H households in the economy, we have

$$W[v^1(q_0, Y_0^1 + UDI), \dots, v^H(q_0, Y_0^H + UDI)] = W[v^1(q_1, Y_1^1), \dots, v^H(q_1, Y_1^H)] \quad (8)$$

We calculate the UDI value of a tax change using a social welfare function of the form:

$$W = 1/(1-\varepsilon) \sum_{h=1}^H v^h(q, Y^h)^{1-\varepsilon} \quad \text{when } \varepsilon \neq 1 \quad (9)$$

and

$$W = \sum_{h=1}^H \log v^h(q, Y^h), \quad \text{when } \varepsilon \neq 1 \quad (9')$$

where h is an index for households, and $\varepsilon \geq 0$ is a parameter representing the degree of aversion to inequality (Atkinson, 1970). When ε is zero, (9) corresponds to the classical utilitarian welfare function, which places equal weight on the utility changes of all households. As ε increases, higher weights are attached to changes in the utilities of the less well-off households. Hence, when ε approaches infinity, the social welfare function approximates the Rawlsian "maximin" criterion, by considering only the utility of the worst-off household. Clearly, the value of ε will affect the UDI value of a tax change and sensitivity to this parameter is analyzed below.

⁴ See also Feldstein (1974) for an earlier use of the notion of uniformly distributed income.

3 Data

Our analysis distinguishes between urban and rural populations and in each sector the population is divided into nine groups of households according to household expenditure. The data on household expenditure are obtained from Estudo Nacional da Despesa Familiar - ENDEF (IBGE, 1981) and refer to 1974/1975. Accordingly, the expenditure levels that define household groups in this study are those used in the ENDEF classification.

The ENDEF tables identify nine major categories of consumption goods.⁵ Although this study also adopts a nine-commodity classification, the commodity groups here do not coincide in every case with those of ENDEF. In order to obtain what seems to be a more adequate classification for tax purposes, some of the ENDEF categories and subcategories have been recombined. The names given to the commodity groups used in this paper are: food, clothing, housing, durables, personal care, transport, recreation, alcohol & tobacco, and miscellaneous. Their relationships with the ENDEF categories are as follows.

The paper category "food" excludes alcoholic beverages, while "housing" is the sum of three of the ENDEF housing subcategories, namely, rent and other housing charges, household maintenance, and cleaning products. "Durables" is a combination of the two other ENDEF housing subcategories, namely, furniture and household articles, and motor vehicles. The category of alcoholic beverages is added to the ENDEF category tobacco to obtain our category "alcohol & tobacco", while "miscellaneous" includes education. The categories not mentioned in this paragraph correspond exactly to the ENDEF classification.

The prices and effective tax rates faced by households in the pre-reform position are estimated using the 1975 Matrix of Intersector Transactions (IBGE, 1987). The effective tax rate faced by households on a given commodity is calculated as the ratio of the total net tax payment to total expenditure (including tax) on that commodity. This requires a prior aggregation of consumption categories of the transaction matrix according to the paper's nine-commodity classification, before adjusting the data to make them compatible with the definition of expenditure used in the ENDEF survey. The correspondence between the classification of the matrix and the paper's commodity groups is shown in the appendix. The adjustment to the

⁵ These are: food, clothing, housing, personal care and health expenses, transport, education, recreation and reading, tobacco, and miscellaneous expenditures.

matrix data mainly involved the inclusion of rent and non-monetary expenditure. To impute rent, the ratio of the expenditure on rent to total expenditure on housing was calculated from the ENDEF tables and then applied to the matrix data. Similarly, non-monetary expenditure was imputed using the proportion of non-monetary to monetary expenditure for each commodity group provided in the ENDEF tables. Consumer prices are calculated by normalizing producer prices to unity and using the estimated effective tax rates. The procedure assumes that all taxes are fully shifted to consumers.

All tax systems considered in this paper yield an amount of revenue equal to that raised from households by the pre-reform (effective) tax rates, which was estimated at approximately 10% of the total sum of all household expenditures.

The β parameters of the LES, termed marginal budget shares, are calculated for each of these categories and for each household group by using average budget shares, Rossi and Neves (1987)'s estimates of expenditure elasticities, and the property of the LES that the expenditure elasticity for a given commodity equals the ratio of the marginal budget share for the average budget share for that commodity.⁶

The α parameters, often interpreted as "subsistence" or "committed" consumption, are derived from the LES demand equations using the β estimates, consumer prices, and assuming that per capita total committed expenditure ($\sum q_i \alpha_i$) for every household equals 90% of the per capita total expenditure of the poorest household group.

4 Partial tax reforms

This section analyses the welfare implications of replacing the actual indirect tax system by the following alternative structures:

- 1) two rates of value added tax - VAT (5% and 20%), in addition to a zero rate on food in rural areas, combined with excise duties on alcoholic beverages and tobacco;
- 2) three rates of VAT (5%, 15% and 30%), in addition to a zero rate on food in rural areas, combined with excise duties on alcoholic beverages and tobacco;
- 3) three rates of VAT (5%, 15% and 30%), in addition to a zero rate on food in both rural and urban areas, combined with excise duties on alcoholic beverages and tobacco;

⁶ Some adjustments had to be made to Rossi and Neves's estimates since their commodity categories do not exactly coincide with those defined here (They use the ENDEF's categories). Details are provided in Siqueira (1995a).

- 4) three rates of VAT (5%, 15% and 30%), together with a food subsidy and excise duties on alcoholic beverages and tobacco;
- 5) a proportional rate of VAT, a zero rate on food, coupled with excise duties on alcoholic beverages and tobacco; and
- 6) a proportional VAT on all goods.

Proposals (1) to (4) move the tax system in the direction of the welfare maximizing tax structure, which combines equity and efficiency objectives.⁷ At the same time, by being only partial moves, they attempt to take into account administrative convenience and political acceptability.⁸ Proposals (5) and (6), on the other hand, represent the kind of reform recommendation that often arises in tax policy discussions when administrative issues play a central role in the argument.

In order to be revenue neutral, and thus allow meaningful welfare comparisons, the proposed tax rates must be adjusted. This is accomplished by specifying the government budget constraint and then multiplying the tax rates proposed by the same scalar until, by a process of interaction, they raise the required revenue. Behavioral responses are allowed for through the linear expenditure system described in Section 2.

Table 1 below shows the adjusted tax rates associated with each proposal. Notice that in all but proposal (6) the tax rate on the category alcohol & tobacco remains the same as the pre-reform rate. This is because while optimal tax estimates indicate that alcoholic beverages and tobacco should be taxed at a reduced rate on grounds of equity, in practice these items are heavily taxed for reasons such as paternalism and the negative effects associated with their consumption.

The pre-reform tax structure, to which each of the above reform proposals is to be compared, is estimated from two different assumptions: (a) rural and urban households face the same rate of tax on food, and (b) rural households face a zero rate of tax on food. The latter is on account of the impossibility to tax people's consumption of the agricultural goods

7 See next section, Table 6, for the optimal tax system.

8 These proposals are broadly consistent with those of other authors concerned with the distributional aspect of indirect taxation in Brazil. For instance, Rezende (1993).

they produce, since this does not involve market transactions. A comparison of the welfare effects of the tax changes for the two reference structures can provide an idea of possible overstatements of the impacts of the reforms. The first two columns of Table 1 show the reference tax structure in the two versions, which are called Base Case A and Base Case B respectively.

Table 1
Pre-reform Taxes and Reform Proposals (percentage)

Commodities	Pre-reform Taxes		Reform Proposal					
	Base Case		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	A	B						
Urban Food	7.2	10.2	4.8	4.3	0.0	-10.0	0.0	10.1
Rural Food	7.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-10.0	0.0	10.1
Clothing	13.7	13.7	4.8	4.3	4.8	6.5	13.3	10.1
Housing	4.5	4.5	4.8	4.3	4.8	6.5	13.3	10.1
Durables	18.4	18.4	19.1	25.8	29.0	38.9	13.3	10.1
Personal care	14.3	14.3	19.1	12.9	14.5	19.4	13.3	10.1
Transport	12.9	12.9	19.1	25.8	29.0	38.9	13.3	10.1
Recreation	12.9	12.9	19.1	12.9	14.5	19.4	13.3	10.1
Alcohol & Tobacco	60.5	60.5	60.5	60.5	60.5	60.5	60.5	10.1
Miscellaneous	1.7	1.7	19.1	12.9	14.5	19.4	13.3	10.1

4.1 Impact on household welfare

Tables 2A and 2B below report the impact on the household welfare of each reform proposal in Table 1 when Base Case A is taken to be the original position. As expected, except for proposal (6), all reforms have a progressive impact on the welfare distribution (or real income), in that, both in urban and in rural areas, the derived benefit is greatest for the lowest expenditure class and declines continuously up to the highest class. In fact, for the last expenditure classes (the last four in most cases) the reforms have a negative effect and generate a welfare loss.

Not surprisingly, proposal (4), which involves a food subsidy, is by far the most progressive. The results suggest that implementing this reform would improve the welfare of the poorest urban households by the equivalent of increasing their expenditures by 7.1%, while the welfare of the richest urban households would be reduced by the equivalent of a decrease of 8.21% in their expenditures. The corresponding figures for rural groups are 9.2 and 11.44%.

Table 2A
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposals in Table 1
- With Base Case A as the Initial Position: Urban Households

Urban Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	1.14	1.75	3.67	7.10	1.50	-0.85
2	1.03	1.48	3.22	6.16	1.73	-0.17
3	0.69	1.01	2.36	4.31	1.26	0.40
4	0.34	0.62	1.58	2.59	0.65	0.57
5	0.00	0.23	0.89	1.18	0.22	0.59
6	-0.52	-0.48	-0.25	-1.10	-0.28	0.70
7	-1.14	-1.46	-1.71	-3.89	-0.64	0.82
8	-1.70	-2.33	-3.11	-6.63	-1.29	0.67
9	-2.28	-2.84	-3.97	-8.21	-2.29	0.10

Table 2B
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposals in Table 1
- With Base Case A as the Initial Position: Rural Households

Rural Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	4.80	5.02	4.59	9.20	3.34	-1.30
2	4.69	4.96	4.47	8.81	3.59	-0.71
3	4.15	4.47	3.88	7.43	3.23	-0.27
4	3.20	3.50	2.75	5.04	2.56	0.29
5	2.48	2.48	1.52	2.39	1.98	0.67
6	1.43	1.01	-0.24	-0.91	1.80	1.23
7	0.67	-0.83	-2.52	-5.49	1.72	2.07
8	-0.68	-2.08	-3.93	-7.95	0.87	1.94
9	-2.28	-3.85	-5.94	-11.44	-0.30	1.61

Proposal (5), which sets a zero rate on food but applies a proportional rate of VAT on the other commodities, appears to be the least progressive. Yet it still yields a gain for the three poorest rural groups equivalent to an increase in expenditure of more than 3%.

Proposal (6), on the other hand, which imposes a uniform rate of tax on all commodities, is clearly regressive, generating a welfare loss for the lowest expenditure classes, though, it should be recognised that the various groups neither gain nor lose very much from the reform.

Tables 3A and 3B below show the distributional impact of the reforms when it is assumed that in the initial position rural households pay no tax on food, while urban households face a rate of 10.2% (Base Case B). It is clear that in this case all reforms in Table 1 involve a significant shift of the tax burden from the urban to the rural sector. As a result, apart from proposal (4), the reforms benefit only urban households and reduce or in some cases maintain the welfare of rural residents.

Table 3A
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposal Table 1
- With Base Case B as the Initial Position: Urban Households

Urban Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	2.92	3.60	5.55	9.02	3.34	0.96
2	2.81	3.26	5.03	8.00	3.51	1.59
3	2.27	2.60	3.95	5.93	2.85	1.97
4	1.71	2.00	2.96	3.98	2.03	1.95
5	1.23	1.46	2.13	2.41	1.45	1.83
6	0.52	0.56	0.79	-0.07	0.75	1.75
7	-0.29	-0.60	-0.86	-3.04	0.22	1.69
8	-1.08	-1.71	-2.49	-6.02	-0.66	1.30
9	-1.86	-2.43	-3.55	-7.80	-1.87	0.52

Table 3B
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposals in Table 1
- With Base Case B as the Initial Position: Rural Households

Rural Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	-0.24	-0.03	-0.45	4.01	-1.66	-6.15
2	-0.24	0.02	-0.46	3.76	-1.31	-5.49
3	-0.39	-0.09	-0.65	2.81	-1.29	-4.72
4	-0.79	-0.49	-1.22	1.02	-1.41	-3.64
5	-0.93	-0.93	-1.87	-1.02	-1.42	-2.71
6	-1.57	-1.99	-3.22	-3.89	-1.21	-1.77
7	-1.71	-3.19	-4.87	-7.82	-0.67	-0.31
8	-2.60	-3.99	-5.83	-9.83	-1.05	0.01
9	-3.55	-5.11	-7.19	-12.68	-1.57	0.33

It is worth noting, however, that the losses suffered by the poorest rural groups from proposals (1), (2), or (3) are quite small. This suggests that if rural households in fact do pay some tax on food (even if this tax is much lower than that paid by urban households) then proposals (1)-(3) would make the poorest rural households better off.

A comparison of Tables 2A and 2B and 3A and 3B provides an idea of the extent to which the gains for rural households may be overstated and those for urban groups understated when it is assumed that urban and rural households face the same pre-reform price of food.

4.2 Impact on social welfare

Tables 4 and 5 below display the social valuation in terms of uniformly distributed income (UDI) of each reform option in Table 1 for different values of the inequality aversion parameter, with respect to Base Cases A and B, respectively. They also rank reform proposals according to their UDI value.

Table 4
Uniformly Distributed Income (UDI) and Ranking for Reform Proposals in Table 1
- With Base Case A as the Initial Position (1974 cruzeiros per year)

Reform Proposal	Degree of Inequality Aversion (ϵ)					
	0.1		1.0		2.0	
	UDI	Ranking	UDI	Ranking	UDI	Ranking
(1)	18.62	3	150.36	4	141.56	4
(2)	-1.06	4	163.14	3	150.24	2
(3)	-22.31	5	171.35	2	144.38	3
(4)	-124.00	6	332.25	1	293.43	1
(5)	45.31	2	122.81	5	102.26	5
(6)	78.62	1	-25.11	6	-38.22	6

Table 4 shows that, for moderate and high levels of inequality aversion ($\epsilon = 1.0$ and $\epsilon = 2.0$), all but proposal (6) result in a preferable after-tax distribution of real income, generating rather large social gains. These gains are roughly of the same magnitude for proposals (1), (2) and (3) and are roughly equivalent to giving to each family in the population 150 cruzeiros per year at 1974 prices.⁹

As expected, proposal (4) yields the most substantial welfare improvement when the government shows a significant concern for redistribution. In Table 4, this improvement is about twice as large as those from the first three proposals and about three times as large as with proposal (5).

Table 4 also makes it clear that there is a fairly strong trade-off between equity and efficiency in that, for instance, at $\epsilon = 0.1$ the most progressive reform proposal (i.e., proposal (4)) results in significant welfare loss whereas the uniformity option (i.e., proposal (6)) is welfare-improving at this level of inequality aversion but results in a loss at higher levels. This observation is reinforced by the fact that the ordering of reform options according to the amount of UDI they represent is completely reversed as ϵ changes from 0.1 to higher levels.

⁹ This corresponds to approximately 40% of the monthly minimum wage prevailing in 1974, which was CR\$376.80.

Table 5 shows that, with Base Case B, except for proposal (4) all other proposals in Table 1 are not capable of generating significant improvements in social welfare when one is strongly concerned with redistribution. Proposals (1), (2) and (3) yield somewhat significant gains only for moderate inequality aversion. This is not very surprising given that Tables 3A and 3B showed that the benefits from the reforms (with Base Case B) accrue mainly to the richer urban sector. At the same time, a comparison of Table 4 with Table 5 indicates that the gains reported in Table 4 are primarily due to the exemption of food in rural areas.

Table 5
Uniformly Distributed Income (UDI) and Ranking for Reform Proposals in Table 1
- With Base Case B as the Initial Position (1974 cruzeiros per year)

Reform Proposal	Degree of Inequality Aversion (ϵ)					
	0.1		1.0		2.0	
	UDI	Ranking	UDI	Ranking	UDI	Ranking
(1)	1.55	3	32.24	4	5.45	4
(2)	-18.12	4	45.11	3	14.13	2
(3)	-39.35	5	53.36	2	8.27	3
(4)	-141.08	6	214.69	1	156.82	1
(5)	28.20	2	4.52	5	-33.89	5
(6)	61.47	1	-145.30	6	-175.15	6

5 Optimal tax designs

This section investigates the distributional consequences of implementing the optimal system of indirect taxes, that is, the tax system that would allow the government to achieve its redistributive objectives and raise the required revenue with the least possible loss of efficiency. Optimal indirect taxes for Brazil are calculated in Siqueira (1995b) by maximizing a social welfare function of the form given by equation (9) subject to the government's budget constraint and the constraints on the government's ability to tax. As to the tax constraints, three cases are considered here:

Case 1: the government has to choose the same set of taxes for both rural and urban areas;

Case 2: the government cannot tax or subsidize food (due to the difficulties associated with taxing food within the rural sector);

Case 3: the government can use revenue from indirect taxes to finance a uniform lump-sum transfer to all households.

It is interesting to note that a uniform sales tax accompanied by a uniform payment to all households is equivalent to a linear income tax with an exemption level and a constant marginal tax rate, so that people with income below the exemption level receive a transfer payment from the government. This means that in Case 3 we have the equivalent of a negative income tax.¹⁰

Since our primary interest here is in assessing the potential distributive impact of indirect taxation, we shall consider the welfare effects of implementing the optimal tax system in each of the cases above, when there is a strong commitment to equity, that is, assuming that the government's degree of inequality aversion, represented by ϵ in equation (9), is 2.0. The optimal taxes for $\epsilon = 2.0$, for the different tax restriction cases mentioned above, are shown in Table 6 below.¹¹

Table 6
Optimal Tax Designs Associated with Cases 1, 2 and 3 for $\epsilon = 2.0$

Commodity Groups	Optimal Tax Designs		
	I(Case 1)	II (Case 2)	III (Case 3)
Food	-74.7	0.0	-14.7
Clothing	34.5	1.8	48.5
Housing	31.2	-1.0	48.3
Durables	65.2	49.4	70.9
Personal care	38.1	11.2	51.4
Transport	51.3	41.5	59.5
Recreation	48.4	37.0	57.2
Alcohol & Tobacco	4.9	-38.6	40.0
Miscellaneous	38.6	26.1	50.8
Poll Subsidy			7,143.00

Note: The poll subsidy is in 1974 cruzeiros per year. It may be convenient to compare its value with the 1974 minimum wage, which was approximately CR\$4,500.00 per year.

¹⁰ However, there is no explicit income tax proposal. All the revenue is raised by the sales taxes, which accounts for their high rates (see Table 6), but could equivalently be raised by an income tax and a lower level of sales taxes.

¹¹ It may be appropriate to remark that the indication in Table 6 that alcoholic beverages and tobacco should be lightly taxed or subsidised is based solely on equity considerations, for the share of these commodities in the budget of the poor is higher than in the budget of the rich. The optimal tax model ignores the negative effects associated with the consumption of these commodities.

5.1 Impact on household welfare

The impact of each of the tax designs in Table 6 on households, with Base Case B taken to be the pre-reform position, is presented in Tables 7A and 7B below.

Design I has about the same distributional consequences for urban and rural groups. In both sectors, the beneficiaries are the lowest four expenditure groups, and the two poorest groups enjoy a welfare gain equivalent to an increase in expenditure of approximately 16%. On the other hand, the richest group in each sector suffers a loss equivalent to a decline in expenditure of about 30%.

Comparing the welfare effects from Design I with those from Design II, it is clear that the inability to subsidise food markedly reduces the redistributive impact of the optimal taxes. Only urban households in the lower expenditure classes benefit significantly from Design II, with the highest gain (of 8.9%) accruing to the poorest group.

The last column of Tables 7A and 7B shows that the presence of a poll subsidy considerably increases the system's ability to transfer real income from richer to poorer households.¹² The impact of Design III is very much the same in both sectors. The first four expenditure classes experience a substantial welfare improvement, with the poorest group gaining the equivalent of an increase in its total expenditure as great as 175.81% in the urban sector and 166.62% in the rural sector. On the other hand, the five highest classes suffer losses that range from the equivalent of a reduction in expenditure of about 4% (for the fifth expenditure class) to more than 40% (for the richest group).

Table 7A

**Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the Tax Designs in Table 6
With Base Case B as the Initial Position : Urban Households**

Urban Household Groups	Optimal Tax Designs		
	I	II	III
1	16.48	8.90	175.81
2	15.86	7.96	68.40
3	10.15	6.43	26.53
4	3.94	4.77	6.52
5	-0.59	3.17	-4.11
6	-7.21	0.33	-14.03
7	-14.48	-3.55	-23.28
8	-22.67	-7.49	-33.01
9	-28.61	-9.70	-40.58

¹² The result that direct payments are more effective than selective indirect taxes (and subsidies) in achieving distributional goals is consistent with the findings of the optimal tax literature. See, for instance, Heady (1996).

Table 7B
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the Tax Designs in Table 6
- With Base Case B as the Initial Position : Rural Households

Rural Household Groups	Optimal Tax Designs		
	I	II	III
1	16.25	0.98	166.62
2	16.94	1.12	68.51
3	13.05	0.79	28.51
4	6.48	-0.31	8.78
5	-1.07	-2.45	-3.93
6	-8.48	-6.15	-14.40
7	-19.92	-11.77	-26.72
8	-24.99	-13.82	-33.30
9	-32.14	-17.27	-41.70

5.2 Impact on social welfare

Table 8 reports the potential social welfare gain in terms of UDI from implementing the optimal tax system for different assumptions about tax restrictions (corresponding to Cases 1, 2 and 3) and for different degrees of inequality aversion, with Base Case B as the initial position.

Table 8
Uniformly Distributed Income (UDI) Associated with Optimal Taxation for
Different Tax Restriction Cases (1974 cruzeiros per year)

Tax Restriction	Degree of Inequality Aversion (ϵ)		
	0.1	1.0	2.0
Case 1	94.44	574.04	574.46
Case 2	94.37	133.99	64.46
Case 3	366.15	2,842.51	3,975.25

Note: Each entry in this Table shows the UDI value of a particular optimal tax structure reflecting a given assumption about taxation possibilities and for a given level of inequality aversion. See Tables 1, 2, and 3 in Siqueira (1995) for the tax structure corresponding to each entry. Note that for the last column of the table above, the associated tax system is also given in Table 6 of the present paper.

Given that at $\varepsilon = 0.1$ the optimal tax structure in Cases 1 and 2 are very similar, it is not surprising that the social gain associated with each of these structures is approximately the same at this level of ε . However, as the degree of inequality aversion increases, the impossibility of subsidising food (Case 2) greatly reduces the potential welfare gain from optimal taxation.

On the other hand, the presence of uniform lump-sum transfers to households (Case 3) results in a remarkable social improvement, which increases with aversion to inequality. At $\varepsilon = 2.0$, for example, the social gain from implementing the optimal system of taxes and transfers (given in the last column of Table 6) is approximately equivalent to giving each family the equivalent of the annual minimum wage at 1974 prices. It should be emphasised that this is a pure welfare gain, with the government's net expenditure (after the lump-sum transfers) being unaffected.

A comparison of Table 8 with Table 5 shows that there is substantial scope for improvements on the reform proposals in Table 1 with respect to their effects on social welfare. It must, however, be noted that when only commodity taxes are available and food cannot be subsidised (Case 2), the social gain is modest for higher levels of inequality aversion, even with optimal taxes.

6 Sensitivity of the results to preference specification

This section presents the welfare effects of reform proposals in Table 1 when it is assumed that household preferences are of the Cobb-Douglas form. Tables 9A and 9B display the welfare change for each household group in urban and rural areas, respectively, and Table 10 shows the overall effect on social welfare. The pre-reform position is taken to be Base Case B.

A comparison of Tables 9A and 9B and Tables 3A and 3B shows that variations in household welfare are generally larger in the Cobb-Douglas model than in the LES. This results from the fact that the Cobb-Douglas formulation is more elastic than the LES one. Note that for the uniform rate proposal (6) the welfare effects are more favourable in the Cobb-Douglas model than in the LES since, due to its higher elasticity, the efficiency advantage of uniformity is greater in the former case. The differences between the two tables are quite small, however, and in almost all cases there is an agreement about who gains and who loses.

The differences between Tables 10 and 5 may be understood by considering the differences between Tables 9A and 9B and Tables 3A and 3B. For $\varepsilon = 0.1$, all reforms except the uniformity option (proposal (6)) cause more damage or are less beneficial in the Cobb-Douglas

preferences than in the LES case, whereas at higher levels of ε the social welfare effects are more favourable in the Cobb-Douglas model. Reform proposal (6), on the other hand, results in greater gain at $\varepsilon = 0.1$ and in lower loss at higher levels of inequality aversion in the Cobb-Douglas model than in the LES model. Again, this reflects the fact that the efficiency cost of rate differentiation is larger in the former system.

The rankings of reform proposals for the two demand systems are identical for $\varepsilon = 0.1$ and $\varepsilon = 1.0$.¹³ On the other hand, for $\varepsilon = 2.0$, Table 5 indicates that one should be more or less indifferent to reform proposals (1), (2) and (3) and Base Case B (the pre-reform position) and that Base Case B is preferable to proposal (5), while Table 10 suggests that at that level of inequality aversion all but proposal (6) would improve social welfare. Further sensitivity analyses should be made in order to determine the desirability or otherwise of these proposals when there is strong aversion to inequality. It is fairly clear, however, that they should not be expected to have a substantial effect on social welfare.

Table 9A
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposals in Table 1
- With Base Case B as the Initial Position and Cobb-Douglas
Preferences for Urban Households

Urban Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	3.80	3.84	5.85	9.68	3.58	1.59
2	3.42	3.47	5.26	8.38	3.68	2.03
3	2.69	2.74	4.08	5.99	2.93	2.43
4	2.04	2.09	3.00	3.76	2.03	2.41
5	1.48	1.53	2.12	2.02	1.41	2.29
6	0.54	0.60	0.71	-0.68	0.64	2.19
7	-0.65	-0.58	-0.99	-3.83	0.06	2.10
8	-1.80	-1.72	-2.69	-7.00	-0.89	1.60
9	-2.59	-2.50	-3.86	-9.08	-2.14	0.73

¹ Note that although the UDI value of proposal (1) at $\varepsilon = 0.1$ has a positive sign in Table 5 and a negative sign in Table 10, the impact of this proposal at this level of ε is negligible both with the Cobb-Douglas and with the LES formulations.

Table 9B
Equivalent Variations as a Percentage of Expenditure for the
Reform Proposals in Table 1
- With Base Case B as the Initial Position and Cobb-Douglas
Preferences for Rural Households

Rural Household Group	Reform Proposal					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	0.04	0.06	-0.36	4.78	-1.62	-5.69
2	0.06	0.08	-0.42	4.25	-1.34	-5.33
3	-0.08	-0.06	-0.68	3.03	-1.37	-4.66
4	-0.52	-0.48	-1.31	0.97	-1.53	-3.52
5	-0.96	-0.92	-1.98	-1.29	-1.59	-2.60
6	-2.02	-1.96	-3.33	-4.27	-1.41	-1.59
7	-3.22	-3.14	-4.97	-8.30	-0.91	-0.12
8	-4.02	-3.94	-5.95	-10.43	-1.32	0.26
9	-5.13	-5.04	-7.32	-13.44	-1.87	0.54

Table 10
Uniformly Distributed Income (UDI) and Ranking for the Reform Proposals in Table 1
- With Base Case B as the Initial Position and Cobb-Douglas
Preferences (1974 cruzeiros per year)

Reform Proposal	Degree of Inequality Aversion (ϵ)					
	0.1		1.0		2.0	
	UDI	Ranking	UDI	Ranking	UDI	Ranking
(1)	-5.17	3	63.38	4	51.20	4
(2)	-26.22	4	77.30	3	66.29	3
(3)	-59.75	5	97.93	2	87.27	2
(4)	-245.00	6	230.84	1	266.57	1
(5)	5.67	2	49.39	5	26.92	5
(6)	128.22	1	-41.84	6	-100.58	6

7 Summary and conclusions

The present study has attempted to shed some light on the question of to what extent selective indirect taxes can promote distributional goals in Brazil. The results indicate that the power of commodity taxation (and subsidization) for redistributing real income and improving social welfare essentially depends on the possibility of subsidizing food. In addition, considerably greater progress on income distribution and welfare improvement might be achieved if the government could use revenue from commodity taxation to finance transfer payments to households in a scheme equivalent to a negative income tax system.

The simulations also show that if the food subsidy or direct payments proposals are to be revenue neutral, substantial increases in the level of taxes on goods other than food are required. On the other hand, provided that some food subsidies or transfer schemes are in operation, only a few different rates of tax would be necessary to adequately accommodate redistributional considerations.

In short, the analysis may be seen as suggesting that a tax system based on two or three rates of VAT plus some food subsidies and/or direct income support for certain household groups supplemented by excise on luxury goods could effectively advance the objective of greater equity. Such a system does not appear to involve great administrative complexity. While true lump-sum transfers of the kind considered in the model may not be currently feasible, some support in the form of food coupons, for example, could very probably be operated satisfactorily. There are, of course, administrative and corruption problems associated with coupon schemes. Nevertheless, the analysis indicates that the welfare gains from implementing such a scheme are sufficiently large to offset these other considerations.

The conclusions of this study have been shown to be robust with respect to the specification of household preferences. One should bear in mind, however, that choices between work and leisure have not been allowed for, and hence effects of the tax changes proposed on work effort have been ignored. It should also be noted that the data used refer to 1975, and although in many respects they still may be seen as a reasonable representation of the current state of affairs (concerning income distribution and the tax structure, for example - at least for the broad classification of households and goods we have adopted), the proportion of the population living in urban areas has increased significantly, from about 60% in 1975 to about 75% in 1990. Nevertheless, it is expected that the calculations made and the conclusions reached in this study may provide a better understanding of the relationship between indirect tax policy and redistribution in Brazil and stimulate further research on food and income support programs.

References

- Ahmad, E. and Stern, N. *The theory and practice of tax reform in developing countries*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Atkinson, A. On the measurement of inequality. *Journal of Economic Theory*, v. 2, 1970.
- Eris, I. *et alii*. A distribuição de renda e o sistema tributario no Brasil. In: Eris, I. *et alii*, *Finanças públicas*. São Paulo: Pioneira, 1983.
- Feldstein, M. Distributional preferences in public expenditure analysis. In: Hochman, H. and Petersen, G. (eds.). *Redistribution through public choice*. New York: Columbia University Press, 1974.
- Heady, C. Optimal taxation as guide to tax policy. In: Devereux, M. (ed.), *The economics of tax policy*. Oxford: Oxford University Press, 1996.
- Hossain, S. The equity impact of the value-added tax in Bangladesh. *IMF Working Papers*, WP/94/125, 1994.
- IBGE. *Endef*. Rio de Janeiro, 1981.
- _____. *Matriz de relações intersetoriais: Brasil 1975*. Rio de Janeiro, 1987
- King, M. Welfare analysis of tax reforms using household data. *Journal of Public Economics*, v. 21, 1983.
- _____. The empirical analysis of tax reforms. In: Bewley, T. (ed.), *Advances in econometrics*, Fifth World Congress, v. 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1987
- Rezende, F. *A moderna tributação do consumo*. Texto para Discussão, n.303, IPEA, 1993.
- Rosen, H. A methodology for evaluating tax reform proposals. *Journal of Public Economics*, v. 6, 1976.
- Rossi, J. and Neves, C. Elasticidade de Engel no Brasil usando um sistema de equações com especificação logit. *Revista de Economia Brasileira*, v. 41, 1987.
- Sampaio de Souza, M. Reforma tributária no Brasil: equidade versus eficiência. *Anais da ANPEC*, v. 1, 1992.
- Siqueira, R. *Redistributive indirect taxes for Brazil: an application of the theory of optimal taxation*. Ph.D. Thesis. London, University College London, 1995a.
- _____. Optimal taxes for Brazil: combining equity and efficiency. *Annals of the XVII Meeting of the Brazilian Econometric Society (SBE)*, v. 2. Salvador, 13-15 December, 1995b.
- Stern, N. Optimal taxation and tax policy. *IMF Staff Papers*, v. 31, 1984.

APPENDIX

**Correspondence Between our Commodity Categories and the
1975 Intersector Transactions Matrix Categories**

Our Categories	Code Numbers from the Matrix			
Food	0101091	0102001	0203001	0204001
	0205002	0206001	0291003	0291004
	0291005	0291006	0291008	0291091
	0301002	0302001	0302002	0303091
	2601001	2602001	2603001	2604001
	2605001	2605002	2607101	2607104
	2607191	2608001	2608002	2608003
	2608004	2609001	2610001	2610002
	2610091	2611001	2611093	2612001
	2613001	2613002	2614001	2614002
	2614003	2691001	2691091	2702001
	Clothing	1999001	2402002	2402003
2501001		2502091		
Housing	0101002	0101003	2001001	2003106
	2003193	2003203	2007002	2091001
	2091092	2299002	2302003	4001001
	4101001	5301001	5502001	0502092
Durables	1002091	1005102	1105091	1107001
	1191001	1191002	1191091	1207001
	1207002	1301002	1303001	1305002
	1305003	1307002	1308001	1308002
	1401001	1491001	1502003	1601001
	1602001	1802002	2302091	2491001
	2491002	2501003		
Personal Care	2199002	2299001	5504001	
Transport	1403002	1801001	2002001	2003101
	2003104	5204002	5502002	5503003
Recreation	1702091	1703091	2901002	2902001
	3099001			
Alcohol & Tobacco	2701101	2701201	2701301	2801001
	2802001			
Miscellaneous	2615001	2901001	5503001	5503005
	5503006			

Integração vertical parcial no sistema agroindustrial citrícola: instrumento de barganha ou de eficiência?*

Paulo Furquim de Azevedo[§]

RESUMO

O sistema agroindustrial citrícola brasileiro é caracterizado pela integração vertical parcial para trás, ou seja, a maior parte das processadoras de suco produzem, elas próprias, parte dos insumos (laranjas) de que necessitam. Os argumentos presentes na literatura para explicar esse fenômeno são variados, no entanto concluem unanimemente pela eficiência dessa forma de se estruturar a transação entre citricultores e indústria processadora. Este artigo argumenta que, ao contrário da posição dominante, a integração vertical observada atende a um propósito estratégico na barganha entre as partes, podendo ser adotada mesmo em se tratando de uma forma organizacional menos eficiente. Ao final é avaliada a posição recentemente tomada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) na análise desse caso.

Palavras-chave: integração vertical, custos de transação, citricultura, barganha.

ABSTRACT

The Brazilian orange juice sector presents a partial and upstream vertical integration, i. e., firms produce part of the inputs (oranges) they need. The literature, although offering a variety of possible causes for this phenomenon, unanimously recognizes it as an efficient organizational form. This paper submits that the observed vertical integration plays a strategic role in the bargaining between orange producers and orange juice firms. It is argued that there is an incentive to adopt this organizational form even if it is not efficient. Finally, the Brazilian antitrust agency (CADE) recent analysis of this subject is appraised.

Key words: vertical integration, transaction costs, orange juice, bargaining.

* O autor agradece os comentários de Decio Zylbersztajn, Paulo Picchetti, Gesner Oliveira, José Maria da Silveira, Elizabeth Farina e de dois pareceristas anônimos.

§ Professor adjunto do DEP-UFSCar, Doutor em Economia pela FEA-USP e Pesquisador do PENSA e GEPAI.

1 Introdução

O sistema agroindustrial (SAI) citrícola brasileiro é caracterizado por uma integração vertical parcial para trás, ou seja, a maior parte das processadoras de suco produzem, elas próprias, parte dos insumos (laranjas) de que necessitam. Este artigo procura caracterizar a dupla face de eficiência e barganha na evolução do arranjo institucional no SAI citrícola, particularmente do fenômeno de formação de pomares próprios pelas indústrias.

A análise do sistema agroindustrial (SAI) citrícola tem como referência a linha de pesquisa de Farina & Zylbersztajn (1994), que aplicam o arcabouço da Economia dos Custos de Transação (ECT) às cadeias agroindustriais. O sistema agroindustrial é concebido como a seqüência de interfaces tecnologicamente separadas, intermediadas por transações, que são necessárias para transformar a matéria-prima até o seu consumo enquanto um produto final. A competitividade é definida pela ótica da ECT, de tal modo que “*relações entre clientes e fornecedores, as instituições de apoio aos negócios privados e o desenho organizacional da empresa e do sistema produtivo em que está inserida condicionam sua capacidade de conquistar e preservar mercados.*” (Farina & Zylbersztajn, 1994, p. 2)

2 Antecedentes e a construção da dependência bilateral

O negócio do suco de laranja concentrado e congelado (SLCC) começou no início da década de 60, sobre as bases de uma citricultura já instalada, cujo norte econômico era o comércio de frutas *in natura* e o processamento para obtenção do óleo essencial.

Nesse primeiro estágio, a transação pelo insumo laranja era marcada por uma baixa especificidade de ativos. Os pomares eram dedicados prioritariamente à produção de laranja “de mesa”, sendo o excedente comercializado com a indústria de sucos. A indústria, por sua vez, devido à pequena proporção do negócio ante a produção de laranja, não encontrava dificuldades na obtenção da matéria-prima. Assim, mesmo sendo necessária a compra de laranja para a obtenção do retorno dos investimentos em máquinas, a pequena proporção de laranjas destinadas ao processamento não configurava um quadro de dependência, característico da presença de ativos específicos.

Esse quadro foi se alterando gradualmente, com o crescimento da produção de laranja voltada à exportação de suco concentrado e congelado, atingindo, em 1982, um patamar superior a 70% do total de produção da fruta. (Azevedo, 1996, p. 155) Ao longo desse processo, os ativos foram se tornando dedicados a essa transação. Na medida em que 3/4 da

produção de laranja destinam-se ao processamento, configura-se uma relação de dependência mútua, fundada, sobretudo, em ativos específicos dedicados.

Essa transação verificada no SAI citrícola assemelha-se àquela descrita por Joskow (1987, p. 172-180), relativa ao mercado de carvão. Para ele, a especificidade dos ativos dedicados pode ser representada como uma função da quantidade transacionada ou, alternativamente, da proporção daquilo que é transacionado relativamente ao total do mercado. Por definição, se ativos são específicos, seu reemprego em outra transação somente pode ser feito com custos. No caso de ativos dedicados, os custos não derivam de uma característica intrínseca ao ativo, mas das condições de mercado do produto gerado por ele. A especificidade dedicada é definida pela proporção do que é transacionado no mercado, de tal modo que o reemprego do ativo implica uma alteração significativa do preço dos produtos ou serviços gerados por esse ativo. No caso do setor citrícola, os pomares podem ser considerados ativos específicos dedicados porque a sua utilização para outra finalidade - produção de laranjas para o consumo de “mesa” - implicaria a queda do preço da laranja *in natura*, o que representa um custo de reemprego do ativo. Em outras palavras, as partes envolvidas na transação pela laranja são, em conjunto, relevantes na determinação da rentabilidade de sua alternativa externa mais próxima, o comércio de laranja *in natura*.

Seria possível argumentar que a especificidade de ativos dedicados depende da estrutura de mercado em que se inserem as partes. Se houver uma infinidade de possíveis demandantes (ofertantes) do insumo, os ativos seriam específicos ao negócio - ativos especializados -, mas não específicos à transação com um determinado parceiro - ativos específicos. Da parte dos citricultores, essa dependência para com as indústrias manifestou-se logo a princípio. O setor industrial foi sempre marcado por uma forte concentração, sendo as duas principais indústrias - Cutrale e Citrosuco - responsáveis por cerca de 60% do processamento dos insumos. (Martinelli, 1987) Além disso, os custos de transporte e a viabilidade de comercialização e monitoramento restringem a ação da concorrência entre empresas situadas em diferentes regiões (o que também indica a presença de algum grau de especificidade locacional). Os pomares, portanto, não somente eram ativos especializados, como também eram específicos, estando sujeitos à ação oportunista da indústria.

Os citricultores, embora inicialmente pulverizados, passaram, em 1974, a se organizar em associações, cuja principal finalidade era a representação do setor nas negociações da safra com as indústrias. (Maia, 1992, p. 89) Nesse momento, os ativos da indústria, especializados para o processamento da laranja, passaram a ser específicos à transação estabelecida com os representantes dos citricultores, dependendo da oferta de insumos em quantidade e regularidade para obter o retorno de seus investimentos. Nas palavras de Neves (1996, p.

71), “há dependência da agroindústria em relação à citricultura em dois aspectos: o abastecimento em quantidade e regularidade consistentes com as escalas de produção industrial e a quantidade (qualidade) da matéria-prima.” Em suma, a transação pelo insumo laranja transforma-se em uma relação de dependência bilateral.

O processo verificado na transação entre citricultores é denominado, na literatura de ECT, por Transformação Fundamental, referindo-se à modificação no relacionamento entre as partes à medida que realizam investimentos específicos. (Williamson, 1985, p. 61) A presença de ativos específicos eleva os custos de uma ação oportunista, o que torna interessante o estabelecimento de um arranjo institucional com a finalidade de limitar esses custos. O eixo que norteia este artigo é explicar a evolução desse arranjo institucional no SAI citrícola, com ênfase à integração vertical parcial para trás implementada pelas indústrias.

Além da especificidade de ativos dedicados, a transação pelo insumo laranja é marcada por outra fonte de dependência bilateral: a especificidade física das frutas. Há variedades de citros próprias para o processamento - como Pêra, Natal e Valência -, enquanto outras são mais apropriadas ao consumo de mesa - como Bahia, Bahianinha, tangerinas etc. A valoração que a indústria dá a cada variedade pode ser observada nos contratos de compra e venda de laranja, em que o primeiro grupo (laranjas próprias) é remunerado pelo preço acordado e as laranjas do segundo grupo (laranjas predominantemente voltadas ao consumo de mesa) sofrem um deságio de 15%, enquanto as tangerinas são depreciadas em 25%.

Cabe investigar qual é a fração dos pomares que emprega laranjas próprias ao processamento e, assim, ter mais um indicador de quão dedicados à indústria são os pomares. Segundo Maia (1992, p. 26), a variedade Pêra é a mais comum, perfazendo 53% do total de laranjeiras em produção. A segunda variedade mais numerosa é a Natal, com 26% do total, e, em seguida, a Valência, com 11%. Portanto, 90% das laranjeiras em produção são do primeiro grupo, destinadas prioritariamente ao processamento. Como consequência, a realocação dessa produção ao consumo de mesa implica uma remuneração menor que a que se esperava obter quando se optou por variedades específicas à indústria. Vale ainda acrescentar que, durante os anos 70 e 80, “verificou-se uma nítida e significativa tendência de plantio de variedades mais indicadas ao processamento, como Pêra, Natal, Valência e Hamlin, em detrimento da Bahia, Bahianinha e Lima.” (Maia, 1992, p. 26) Assim, não somente o desenvolvimento da indústria e o crescimento da citricultura se correlacionaram, como também, concomitantemente, o perfil dos pomares mudou, tendendo a atender mais à demanda industrial.

3 Integração vertical no SAI citrícola

Na literatura sobre o setor, dois autores dedicam algum espaço de seu trabalho à quantificação da integração vertical parcial, ambos tendo obtido os dados a partir de entrevistas com as indústrias. As estimativas não são precisas, nem tampouco coincidentes, o que pode refletir uma modificação no grau de integração vertical no intervalo de tempo entre as duas pesquisas. Siffert Filho (1992) dedica sua análise aos principais grupos industriais: Citrosuco, Cutrale, Cargill, Citrovita e Frutesp (na ocasião era uma cooperativa, estando atualmente sob o controle da Coinbra). A Citrosuco Paulista S.A. - responsável, na ocasião da pesquisa, por 30% das exportações brasileiras de SLCC, tinha cerca de 30% de suas necessidades de insumos atendida por produção própria. (Siffert Filho, 1992, p. 26) A Sucocítrico Cutrale S.A., responsável por 27% do mesmo mercado, tinha uma integração vertical para trás entre 30% e 40% de suas necessidades de insumos. A Frutesp, por ser na ocasião uma cooperativa, não apresentava qualquer grau de integração vertical sob sua pessoa jurídica. Evidentemente, seus cooperados eram citricultores, o que significa que se tratava de uma integração vertical (e horizontal). No entanto, a natureza desse tipo de integração vertical difere daquela implementada pelas demais indústrias, uma vez que se tratou de uma das respostas de um grupo de citricultores à dependência bilateral que se verificara a partir de 1974. A Cargill Citrus - responsável, na ocasião, por cerca de 10% das exportações de SLCC -, era a única indústria que não realizava plantios próprios. (Siffert Filho, 1992, p. 27) A Citrovita, do grupo Votorantim, introduzia-se no mercado por ocasião da pesquisa de Siffert Filho, sendo os dados apresentados apenas metas de produção. Para uma capacidade projetada de processamento de 85 mil toneladas/ano,¹ a indústria investiu no plantio de “10.000 ha de laranjeiras em uma propriedade de Itapetininga/SP, dos quais 1000 ha serão irrigados.” (Siffert Filho, 1992, p. 30) Considerando-se a produtividade média de 600 caixas/ha, esses pomares próprios correspondem a uma integração vertical de aproximadamente 30%.

Paulillo (1994) faz uma análise das quatro maiores indústrias do setor, permitindo uma comparação com os dados observados por Siffert Filho (1992). Segundo suas entrevistas, a Cutrale possuía 45 mil hectares com pomares próprios, contendo 7 milhões de pés de laranja, responsáveis pela produção de cerca de 15 milhões de caixas por ano. Esse montante corresponde à produção de cerca de 58 mil toneladas de SLCC a 65° brix, supondo que 260 caixas são necessárias para a produção de uma tonelada de suco. Considerando que a capacidade efetiva total de processamento da Cutrale, em 1994, era de 312.922 toneladas/ano (Neves, 1995, p. 73), tem-se um grau de integração vertical de aproximadamente 19%.

1 Efetivamente, a Citrovita tinha, em 1994, cerca de metade dessa capacidade. (Neves, 1995, p. 73)

Esses dados parecem subestimar a produção própria da empresa, uma vez que a produtividade é de apenas 333 caixas/ha, enquanto que a média para São Paulo é de aproximadamente 600 caixas/ha.

Segundo Paulillo (1994, p. 157), a Citrosuco “*opera com dezoito fazendas com pomares próprios, responsáveis pelo fornecimento de 50% da matéria-prima necessária para a produção de suco concentrado.*” Não há dados sobre a área ocupada pelos pomares, para permitir uma comparação sobre as mesmas bases.

A Cargill Citrus, que na pesquisa de Siffert Filho não apresentava produção própria de laranjas, na pesquisa de Paulillo mostra-se possuidora de 12 mil hectares destinados à produção de citros. Utilizando-se a média de produtividade paulista (600 caixas/ha), tem-se uma produção anual de cerca de 7 milhões de caixas, correspondente à produção de 27 mil toneladas. Tomando-se a sua capacidade de produção de SLCC, em 1994, de 169 mil toneladas, tem-se um grau de integração vertical de cerca de 16%.

A Coinbra-Frutesp - resultado da venda da Coopercitros Industrial Frutesp S.A. para o grupo Dreyfuss, já possuidor da Frutropic - manteve a prática da antiga cooperativa, absorvendo a produção dos citricultores que eram então cooperados. Mais do que uma opção, a compra da produção dos ex-cooperados, por um período de três anos, é parte do contrato de transferência da empresa para o grupo Dreyfuss. Portanto, não há registros de produção própria.

Tabela 1
Integração Vertical por Empresa

Empresa	Siffert (1992)		Paulillo (1994)	
	Participação nas export. de SLCC (%)	Grau de integração vertical (%)	Participação nas export. de SLCC (%)	Grau de integração vertical (%)
Citrosuco	30	30	24,87	50
Cutrale	27	30 a 40	25,31	19
Coinbra-Frutesp	9	0	16,66	0
Cargill	10	30	7,61	16
Citrovita	4*	50*	2,62	nd

Fonte: Siffert Filho (1992) e Paulillo (1994).

* Projeção baseada nos planos de investimento.

Os dados de produção própria de citros pela indústria não refletem, com precisão, a capacidade de auto-abastecimento das indústrias, definida como a proporção de insumos que são garantidos à indústria, mesmo no caso de rompimento das negociações. Além da produção em pomares próprios, a indústria pode contar com a produção dos chamados ‘fornecedores cativos’, proveniente de pomares formados por diretores e parentes diretos.(Neves, 1995, p. 76) Há incentivos, por parte das indústrias, para a formação desses pomares, que, provavelmente, consiste na garantia de compra e algum acréscimo em relação ao que os fornecedores cativos poderiam obter na venda aos concorrentes. Dois elementos explicam a estabilidade dessa transação entre indústria e fornecedores cativos. De um lado, os interesses dos diretores na indústria transcendem a comercialização da fruta, abarcando também seus postos de trabalho. A relação entre as partes pode ser analisada à luz do ‘modelo do refém’.(Williamson, 1985, cap. 7) Cada parte tem uma fração de seu retorno potencial dependente da continuidade da transação, havendo uma dependência bilateral simétrica. Estabelece-se, portanto, um compromisso confiável entre as partes, que assegura a entrega da fruta. Do lado dos parentes diretos, a instituição ‘família’ restringe o comportamento desses agentes, nos moldes tratados por North (1990), o que assegura o cumprimento do acordo pela entrega da fruta. A produção de fornecedores cativos não é quantificada, embora seja considerada como relevante pela literatura.(Neves, 1995)

É interessante ressaltar que a integração vertical é observada em empresas de diversos tamanhos, o que leva a crer que esse fenômeno não é motivado pelos ‘efeitos de escala’ identificados por Riordan & Williamson (1985). A correlação entre tamanho da empresa e grau de integração vertical não é significativo porque a escala mínima de operação eficiente da produção de citros é inferior àquela verificada no setor de processamento. Portanto, a estratégia de integração vertical é possível, independente do tamanho da indústria.

A literatura é unânime em reconhecer o fenômeno da integração vertical parcial como uma característica marcante do SAI citrícola. Esse reconhecimento vem freqüentemente acompanhado de explicações para o fenômeno, as quais podem ser reunidas em três grupos: a) existência de nichos de qualidade no mercado de SLCC (Andia, 1995), b) ganhos de logística e planejamento da produção (Neves, 1995, p. 75) e c) maior eficiência das indústrias na produção de citros. (Menezes, 1993; Paulillo, 1994; Neves, 1996) Em comum, todos os três grupos de explicação identificam a integração vertical parcial como um arranjo institucional eficiente, algumas vezes embasando o argumento na própria ECT.(Menezes, 1993; Andia, 1995; Neves, 1995) Argumenta-se, neste artigo, que a integração vertical parcial no SAI citrícola é motivada, fundamentalmente, por questões estratégicas, servindo como um instrumento de apropriação da quase-renda gerada pelos ativos específicos presentes nas etapas agrícola e industrial da cadeia de produção de SLCC. Em outras palavras, argumenta-

se aqui que, ao contrário da posição dominante na literatura, o arranjo institucional verificado no SAI citrícola não é plenamente eficiente.

O argumento desenvolve-se em quatro passos. Primeiro, a explicação baseada em nichos de qualidade mostra-se insatisfatória para explicar a integração vertical no SAI citrícola. Segundo, as economias de logística não se apresentam como condição suficiente para a observação de uma integração vertical parcial. Terceiro, o argumento de eficiência da indústria na produção de citros, tal qual desenvolvido por Neves (1996) e Paulillo (1994), implica a integração vertical total, e não parcial, como é observado no SAI citrícola. Finalmente, o argumento desenvolvido por Menezes (1993), baseado em Farina (1992), mostra-se como uma explicação pertinente para a integração vertical parcial observada, mas algum grau de integração vertical ainda será motivado por questões estratégicas. A seguir, cada um desses passos é desenvolvido em detalhe.

3.1 Nichos de qualidade

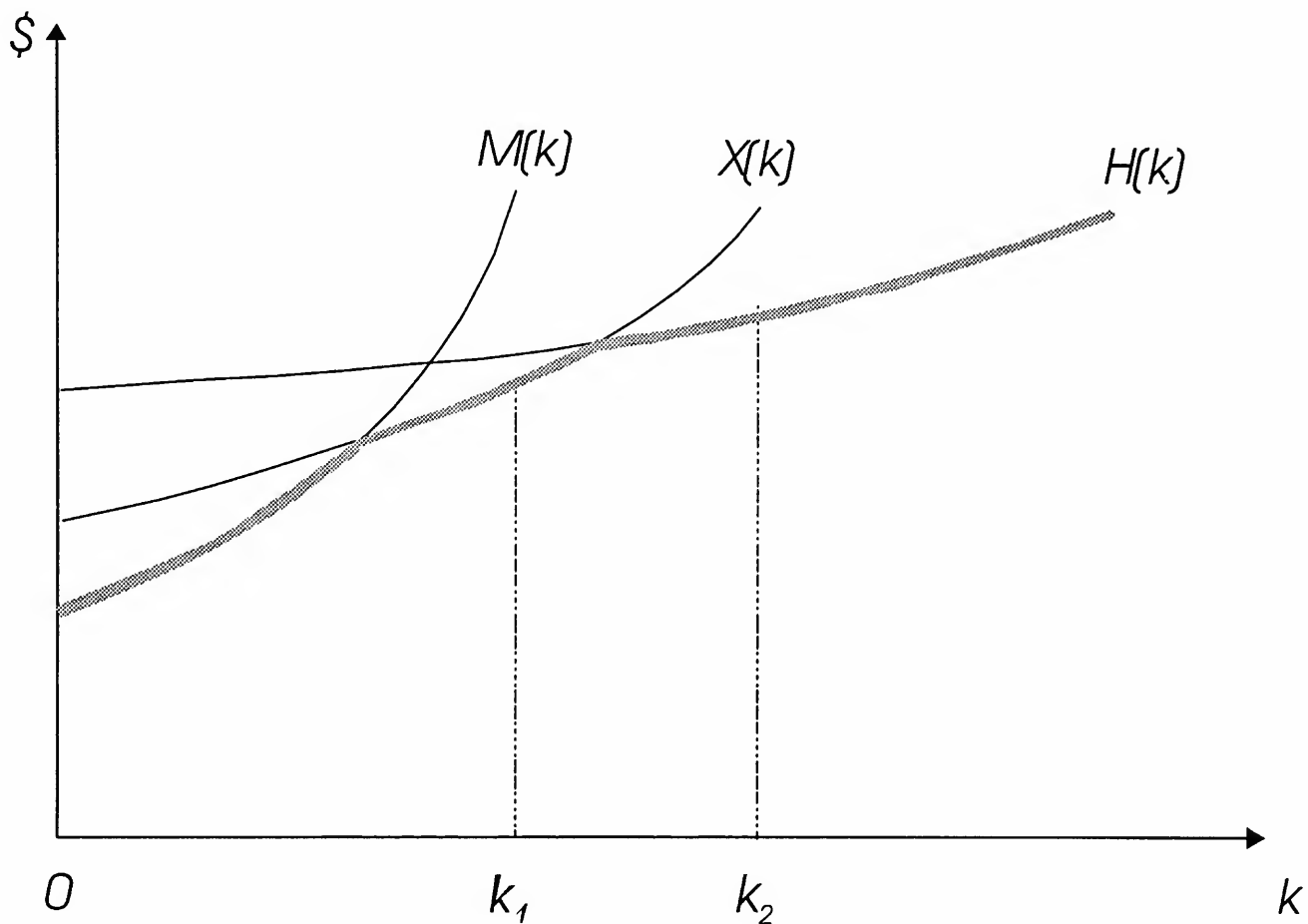
A primeira explicação, em consonância com a ECT, refere-se à possibilidade de existência de um nicho de mercado de qualidade no setor citrícola, particularmente no mercado de SLCC, que possa apresentar especificidades mais elevadas. Nesse caso, poderia ser vantajosa a integração vertical apenas para atender esse nicho de mercado de qualidade.

Pode-se entender esse argumento a partir do modelo de Williamson (1991). Se o mercado de SLCC for segmentado, pode-se observar um nível de especificidade de ativos para cada um dos segmentos. Particularmente, se houver um segmento que exija uma qualidade relativamente maior do produto final e essa qualidade dependa de uma oferta de insumos significativamente diferente daquela obtida por meio de contratos de longo prazo, o arranjo institucional eficiente poderia conter uma integração vertical parcial correspondente ao segmento de mercado de maior qualidade.

Graficamente, essa relação pode ser observada na Figura 1, em que a escolha da forma organizacional é condicionada pelo nível de especificidade de ativos (k). Conforme for esse nível, dado pelo eixo das abscissas, a forma organizacional escolhida (aquela que proporciona menores custos de transação) será diferente. Para níveis baixos de especificidade, a forma escolhida deve ser o mercado (representado pela curva $M(k)$); para níveis intermediários, a forma organizacional que apresenta menores custos é o contrato de longo prazo (representado pela curva $X(k)$); finalmente, para níveis elevados de especificidade de ativos, a integração vertical (representada pela curva $H(k)$) apresenta menores custos. A existência de dois segmentos de mercado, um de alta qualidade e outro de baixa, pode implicar diferentes níveis

de especificidades, respectivamente representadas por k_1 e k_2 . No primeiro caso, a forma organizacional mais eficiente é o contrato de longo prazo, enquanto que no segundo é a integração vertical.

Figura 1
Nichos de Qualidade e Integração Vertical Parcial



O argumento esquematizado no parágrafo anterior, com pequenas diferenças, é sugerido por Andia (1995), no caso de segmentação de mercado motivada pela exploração do mercado asiático. O autor, portanto, não utiliza esse argumento para a explicação da integração vertical parcial historicamente verificada no SAI citrícola brasileiro. De fato, a utilização do argumento de nichos de qualidade para o fenômeno verificado atualmente não procede, uma vez que o SLCC é transacionado como uma *commodity*, tendo o seu preço determinado em bolsa, de acordo com a quantidade de sólidos solúveis. Essa posição é endossada por Maia (1992, p. 58), que afirma que “*não há diferença significativa no produto final - o suco de laranja concentrado e congelado a 65 graus brix.*” Como não há segmentação de mercado, o argumento de nichos de qualidade não é válido para o caso atual. Esse quadro pode vir a se

alterar no futuro, como sugere Andia (1995, p. 25), se as indústrias adotarem a estratégia que vem sendo denominada por “*descommoditização*”²

3.2 Economias de logística

Economias de logística podem ser obtidas com um melhor planejamento da produção, derivado de um fluxo constante de chegada de insumos para o processamento. (Neves, 1995, p. 75) Em outras palavras, integrar verticalmente uma parcela da necessidade de insumos corresponde à compra dos direitos de decisão de regular o tempo da colheita e do transporte da fruta, permitindo que esta seja uma variável sob o controle da indústria processadora.

Ao citricultor, o tempo de colheita importa porque a espera pode implicar riscos variados de perda da safra, como a ocorrência de temporais, falta de chuvas ou mesmo amadurecimento precoce. Uma vez que o recebimento do citricultor é uma função das frutas entregues, as perdas observadas nos pomares recaem sobre ele. Desse modo, o retorno esperado de um citricultor é uma função inversa do tempo que separa a maturação das frutas à sua colheita. Assim, se essa for uma variável de sua decisão, o citricultor realizará a colheita o mais próximo possível da maturação das frutas, reduzindo a probabilidade de ocorrência de algum acidente natural ou acontecimento de ‘força maior’ que implique perdas na safra.

A indústria, por sua vez, também tem no tempo de colheita uma importante variável para a determinação de seus rendimentos. Pelo fato de a laranja se tratar de um insumo perecível e sujeito a um processamento contínuo, o controle do fluxo de insumos permite ganhos de logística e planejamento da produção. À indústria interessa controlar o tempo em que se processa a colheita porque desse modo é possível um melhor aproveitamento dos equipamentos e instalações, assim como evita-se o acúmulo de caminhões nas portas das unidades processadoras. Para a indústria, portanto, o retorno depende da distribuição uniforme da colheita, garantindo fluxos regulares de suprimento de insumos.

A escolha do tempo de colheita é, portanto, uma variável relevante às duas partes, havendo conflito entre elas na definição do ritmo em que se processa a colheita. Diante disso, a indústria poderia ver-se estimulada a produzir parte da laranja de que necessita com a finalidade de garantir o fluxo regular de insumos, colhendo seus próprios pomares sempre que a oferta de laranja por parte dos citricultores não fosse suficiente para a realização de economias de logística.

2 Termo esse que pode ser entendido como um neologismo para segmentação de mercado.

Essa segunda explicação, no entanto, também não é pertinente porque os direitos de decisão em questão já estavam sob o controle da indústria quando a transação era governada pelo contrato-padrão. De acordo com esse contrato, vigente de 1986 a 1994, a colheita e o transporte são variáveis de decisão da indústria, não havendo necessidade de se adquirir os direitos residuais de controle (integração vertical) para se realizar as economias de logística. Em suma, a existência de economias de logística não é condição suficiente para a observação de integração vertical, tendo em vista que, nesse caso, contratos de longo prazo permitem a realização dos mesmos ganhos.

3.3 Eficiência estrita *versus* integração vertical parcial

A visão dominante na literatura caracteriza o movimento das indústrias em direção à produção própria de laranjas como uma estratégia de redução de custos de transformação e, portanto, de eficiência. Segundo Neves (1996, p. 71), “*a integração vertical para trás é uma estratégia, onde a agroindústria procura garantir o fornecimento de parcelas consideráveis da matéria-prima a partir de fazendas próprias, normalmente dotadas tecnicamente e capazes de produzir, a custos inferiores, produtos de qualidade mais elevada.*” Esse mesmo autor, citando Mazzali & Costa (1995), identifica na reorganização industrial da agroindústria citrícola a estratégia de ampliação dos investimentos voltados à produção própria de laranja. Segundo o autor, a motivação para esse movimento está no “*acirramento da concorrência pela obtenção da matéria-prima [...] e [na] necessidade da elevação do padrão de produtividade da produção agrícola, face aos novos cenários do mercado internacional nesta década.*” (Neves, 1996, p. 76)

Neves (1995, p. 76) elabora um argumento semelhante, diferindo apenas em alguns detalhes. Segundo ele, o custo de produção praticado pelas indústrias é “*próximo a US\$ 0,80 a US\$ 0,90 por caixa*”, o que permitiria às indústrias “*sair comprando com alto preço no mercado (cerca de US\$ 2,50 a 3,00) o restante necessário, mesmo assim tendo um balanço no custo de obtenção de frutas favorável.*” Em outras palavras, o custo de produção seria baixo o suficiente para compensar a aquisição de matéria-prima no mercado a preços mais altos. Nesse caso, o autor identifica a integração vertical como uma forma organizacional mais eficiente (implica custos mais baixos), mas que apresenta um papel estratégico horizontalmente, isto é, na disputa com seus concorrentes.

Paulillo (1994, p. 180) sustenta o argumento da eficiência dos pomares próprios descrevendo as técnicas utilizadas pela indústria, que não são utilizadas pela média dos citricultores. Segundo ele, “*nas fazendas pertencentes à agroindústria, a consecução de metas de redução de custos e aumento da produtividade decorre de um conjunto de*

ações, que vão desde a elaboração de complexos cenários macroeconômicos a um programa de incentivos aos trabalhadores.”

Todos esses argumentos da literatura apóiam-se fortemente nas planilhas de custo operacional da produção agrícola, apresentadas pelas indústrias e institutos de pesquisa. Portanto, não são consideradas questões de suma importância na definição dos custos de uma atividade, tais como custo de oportunidade (ainda na esfera da economia ortodoxa), monitoramento, perda de incentivo e custos burocráticos. Conseqüentemente, a eficiência observada pelos autores na produção própria pela indústria refere-se somente a custos “agrônômicos” e não-econômicos, incluindo custos de transformação e transação. Como conclusão, os dados apresentados na literatura não permitem caracterizar a produção de citros por parte da indústria como mais eficiente que aquela empreendida pelos citricultores.

A ausência de dados adequados para diferenciar os custos econômicos incorridos pelas indústrias e citricultores na produção de laranjas não impede que se proceda a uma análise teórica que desqualifique o argumento fundado na eficiência da integração vertical. Se realmente a integração vertical for mais eficiente, quanto mais integrada verticalmente for uma indústria menores serão seus custos de aquisição de matéria-prima e, conseqüentemente, maiores os seus lucros.³ Assim, se os dados apresentados pela literatura correspondessem aos custos econômicos da atividade, a integração vertical total - e não parcial - seria a melhor estratégia por parte das indústrias. No entanto, a indústria com maior grau de integração ainda adquire parte de sua necessidade de insumos mediante contratos. De algum modo, adquirir parte dos insumos utilizando-se dessa forma organizacional parece à indústria uma estratégia mais interessante que o pleno auto-abastecimento.

Ao contrario do que coloca Neves (1995), o objetivo da integração vertical parcial, enquanto uma estratégia de longo prazo, não é permitir a aquisição de frutas no mercado a preços mais elevados que aqueles obtidos na produção própria, mas sim adquiri-las a preços mais baixos, conforme argumento desenvolvido na próxima seção. Não faz sentido à indústria frear o processo de integração vertical se os custos de adquirir os insumos forem maiores utilizando-se o mercado (ou contratos) do que o seriam por meio da produção própria. No curto prazo - isto é, dados os níveis de integração vertical das indústrias -, o argumento de Neves (1995) faz sentido enquanto uma estratégia predatória de elevação dos custos dos rivais não integrados na aquisição de matéria-prima. No longo prazo, no entanto, a integração vertical total seria a melhor estratégia por parte das indústrias.

3 Esse argumento é formalmente desenvolvido em Azevedo (1996, cap. 3).

Os elementos de gestão industrial empregados pelas indústrias na produção de citros - identificadas por Paulillo (1994, p. 180) - não implicam menores custos, mas sim refletem a maior necessidade de monitoramento na gestão à distância de pomares grandes e numerosos. Incentivos aos trabalhadores e sistemas de informação atendem, sobretudo, ao objetivo de superar situações de assimetria informacional em relações de emprego, caracterizando problemas de Agente-Principal na atividade citrícola desenvolvida pela indústria. Esses mesmos problemas foram, recentemente, reconhecidos pela indústria no exercício das atividades de colheita.⁴

Em suma, os custos mais baixos aludidos por parte da literatura são, em tese, incompatíveis com uma integração vertical parcial. O argumento da eficiência, no entanto, pode subsistir se for sofisticado com a inclusão de custos de transação, como faz Menezes (1993), cujo argumento é objeto da próxima seção.

3.4 Eficiência parcial *versus* barganha estratégica

A eficiência argüida pela literatura não necessariamente independe da escala de atividade. Se forem considerados custos de monitoramento, os custos operacionais inferiores dos pomares próprios perdem relevância conforme cresce a escala de produção e, conseqüentemente, elevam-se os custos de monitoramento. Assim, é razoável supor que a maior eficiência da produção própria se limite a uma determinada escala de produção, sendo a partir desse ponto mais conveniente a aquisição de frutas por meio de contratos. Essa é a posição de Menezes (1993, p. 37), amparado em Farina (1992, p. 32), que argumenta que *“o processo industrial opera em escalas muito superiores ao que poderia ser produzido por apenas uma firma rural, de maneira eficiente.”*

Fazendo essas considerações sobre os custos de produção e, em especial, de transação, o autor conclui que a integração vertical parcial, complementada por contratos bilaterais, constitui uma forma organizacional eficiente. Em suas palavras, *“para evitar o risco de não receber o produto em tempo e na quantidade adequada à manutenção do processamento industrial planejado, a indústria se aproxima do produtor, através de contratos, ou se verticaliza para trás, minimizando custos de produção e transação.”*(Menezes, 1993, p. 36) A estratégia de integração vertical seria limitada - isto é, parcial - porque *“os custos de monitoramento da produção agrícola crescem com os tratamentos culturais ou de manejo, não havendo porque assumi-los quando o contrato pode garantir o fornecimento adequado de matéria-prima.”*(Menezes, 1993, p. 37)

4 Informação fornecida por Fábio Di Giorgi, na 18ª Semana de Citricultura, em 1996.

Essa explicação, embora plausível, não é completa. Plausível porque observa aspectos fundamentais da estratégia de integração vertical das indústrias citrícolas, como o risco de interrupção de operações - que induz à integração vertical - e os custos de monitoramento - que limitam a integração vertical. Incompleta porque não observa o papel fundamental da integração vertical na barganha pelo excedente gerado na cadeia produtiva. A redução do risco de interrupção das operações não é apenas um problema logístico. Trata-se da capacidade de atender aos melhores contratos externos. Em um jargão de Teoria dos Jogos, trata-se de melhorar o resultado de desacordo da indústria. Mesmo no caso da indústria não ser aversa ao risco (de não ter suprimentos) o suficiente para assumir os custos da integração vertical, ainda assim é interessante integrar-se verticalmente, na medida em que a mudança do resultado de desacordo permite uma maior apropriação do excedente por parte da indústria.

Argumenta-se aqui que a integração vertical parcial, mesmo que motivada por questões de eficiência, ainda representa um papel de barganha estratégica, o que induz a uma extensão do grau de integração vertical. Pelo argumento da eficiência, o processo de integração vertical deve interromper-se quando o ganho de se alocar uma unidade de investimento para a forma organizacional de integração vertical se igualar à perda decorrente da queda de uma unidade de investimento sob a regência do contrato bilateral. Utilizando-se do argumento formalmente tratado em um trabalho anterior (Azevedo, 1996, cap 3), esse ponto corresponde ao nível de integração vertical (V) em que a eficiência marginal de se utilizar o contrato bilateral se iguala àquela de se utilizar a integração vertical. No entanto, os benefícios que as indústrias obtêm ao integrar-se verticalmente não se restringem ao diferencial de custos (de transação e de produção) entre essa forma organizacional e o contrato bilateral. Na medida em que a integração vertical melhora o resultado de desacordo da indústria, a porção que esta se apropria no objeto de barganha será maior. Conseqüentemente, no nível de integração vertical em que as duas formas organizacionais são, na margem, igualmente eficientes, a indústria ainda tem motivos para prosseguir com o processo de integração vertical. Em suma, mesmo não implicando uma forma organizacional mais eficiente, as indústrias podem optar pela integração vertical se essa possibilitar maiores ganhos na negociação com os demais citricultores.

Assim, o benefício marginal da integração vertical ainda será maior que seu custo marginal, sendo interessante à indústria ampliar o grau de integração vertical, agora por motivos estratégicos. Conseqüentemente, integração vertical parcial tem um papel de barganha, mesmo quando não há motivos de eficiência para integrar-se verticalmente. O inverso não é verdadeiro, tendo em vista que, mesmo sendo o contrato bilateral **estritamente mais eficiente** (e o efeito barganha estratégica domine o efeito eficiência), algum grau de integração vertical deve ser verificado.

O argumento desenvolvido acima depende de uma assimetria na relação entre citricultores e indústrias, dada pela maior facilidade (menores custos) das últimas em implementar a integração vertical. Se isso for verdadeiro, as indústrias, ao se integrarem verticalmente, ficam em uma melhor posição no caso de rompimento das negociações e impossibilidade de atendimento a contratos externos. A melhora desse resultado de desacordo traduz-se em melhora da posição de barganha pelo excedente gerado no SAI citrícola (Binmore *et alii*, 1986), de tal modo que a integração vertical pode ter um papel de barganha.

A observação do setor permite identificar um movimento de integração vertical nas duas direções, tanto indústrias produzindo laranjas, como alguns grupos de produtores processando a sua fruta. Cabe, portanto, perguntar se esse pressuposto de assimetria de custos na implantação da integração vertical é razoável ao SAI citrícola. Para responder essa questão retoma-se a citação de Farina (1992, p. 32), utilizada por Menezes (1993) em seu argumento. O processo industrial, em geral, necessita de maiores escalas de produção, relativamente àquelas empregadas por uma firma rural. Essa característica tecnológica reflete-se na estrutura de ambos os mercados, em que se observa cerca de 20 mil citricultores e uma dúzia de empresas exportadoras de SLCC. Desse modo, a integração vertical para trás é uma estratégia possível às indústrias, sendo o grau de integração vertical variável de modo contínuo, ou seja, é possível a uma indústria produzir qualquer porcentagem dos insumos de que necessita.

A integração vertical para frente, por parte dos citricultores, apesar de possível, necessariamente implica a coordenação de vários produtores, a fim de que a produção de citros seja suficiente para atender à escala mínima do processo industrial. É importante notar que a maior fonte de economias de escala no setor de exportações de SLCC não está no processamento, mas na distribuição, que exige grande capacidade de gerência de vendas e logística para uma operação em níveis competitivos internacionais.⁵

Se os custos de coordenação entre os citricultores não são elevados, há condições de integrar-se verticalmente para frente. Essa seria uma estratégia, a exemplo da indústria, de melhora do resultado de desacordo ou, mais provavelmente, de rejeição do papel de fornecedor de insumos para a agroindústria. (Sexton, 1986) Explica-se essa última afirmação pela seguinte cadeia causal: como há diversos citricultores com elevados custos de coordenação, há assimetrias entre indústrias e citricultores na estratégia de integração vertical. Havendo o que barganhar (quase-renda gerada por ativos específicos), a indústria tem incentivos para integrar-se verticalmente e, assim, apropriar-se de uma maior porção da quase-

5 Segundo resultados preliminares de Kalatsiz, A., dissertação de mestrado em andamento, DEP-UFSCar.

renda. Os citricultores com baixos custos de coordenação apresentam uma restrição de participação maior que os demais citricultores, cuja coordenação é custosa. Conseqüentemente, é possível que o preço da caixa de laranja - elemento que delimita quanto cada parte se apropria do excedente - possa ser inferior à restrição de participação desses citricultores com baixos custos de coordenação. Nesse caso, esse pequeno grupo de citricultores veria a integração vertical para frente como uma estratégia mais interessante que o fornecimento de insumos para a indústria.

Em suma, é possível verificar-se uma integração vertical por parte dos citricultores, desde que seus custos de coordenação não sejam significativamente altos. Explica-se, assim, as iniciativas de citricultores no estabelecimento de fábricas próprias, como a Frutax, ou de locação da capacidade ociosa de indústrias já estabelecidas (*toll processing*),⁶ como fez a Montecitrus, por 11 anos, em contrato com a Cargill. (Neves, 1995, p. 88) Em ambos os casos - fábricas próprias e *toll processing* -, os citricultores são normalmente de grande porte e constituíam um *pool* para compra de insumos e/ou venda da laranja às indústrias.

O processo de constituição de um *pool* de citricultores é um esforço contínuo no sentido de redução dos custos de coordenação. O primeiro passo (seguindo aquele que originou os grupos Montecitrus e Frutax) é a reunião de produtores afins, seja por laços familiares ou de amizade, seja por proximidade geográfica. Em outras palavras, em sua estaca zero, o *pool* apóia-se nas instituições disponíveis para reduzir o custo de se coordenar as ações de seus membros. No exercício do *pool*, a reputação de seus membros é construída, limitando o comportamento oportunista e unificando a percepção da melhor estratégia de atuação no mercado. O grupo Montecitrus, por exemplo, é uma dissidência de um *pool* de citricultores da região de Olímpia e Monte Azul Paulista, que via com melhores olhos a estratégia de integração vertical para frente. Com unidade cultural, familiar e estratégica - além de um compromisso confiável fundado na reputação das partes, constituída ao longo do exercício do *pool* -, foi possível ao grupo coordenar suas ações de modo eficiente e integrar-se verticalmente. Isso não isenta as partes de futuros custos de coordenação, dados por problemas de sucessão ou outras fontes de desentendimento.

O cooperativismo é outra alternativa de integração vertical para frente por parte dos citricultores, tendo na Frutesp o exemplo mais importante. Embora esta seja uma estratégia possível aos citricultores, os custos de se coordenar uma cooperativa são grandes o suficiente para que haja uma assimetria de oportunidades de investimento (integração vertical) no SAI

6 Trata-se de um caso de quase-integração vertical, uma vez que os ativos ainda são propriedade da indústria, com quem se estabelece um contrato.

citrícola. A crise que culminou na venda da Frutesp ao grupo Dreyfuss serve como evidência às dificuldades que enfrentava a cooperativa na concorrência com as demais indústrias. (Siffert, 1992; Azevedo, 1996, cap. 4)

4 Considerações finais

A integração vertical no SAI citrícola é um assunto atual, relevante e polêmico. Esse foi um ponto explorado pelos citricultores quando recorreram à Secretaria de Direito Econômico, em 1994, argumentando existir cartelização por parte das indústrias. A análise feita pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), ao contrário do argumento aqui desenvolvido, desconsiderou esse assunto como uma prática prejudicial ao sistema econômico. Este trabalho procurou argumentar que a integração vertical observada no setor atende a objetivos estratégicos na barganha com os citricultores, podendo ter implicações de bem-estar social.

Uma vez que a integração vertical parcial motivada por questões estratégicas significa a adoção de uma forma organizacional menos eficiente, sua observação implica uma perda social. A redução do grau desse tipo de integração vertical tem como consequência a redução dessa perda, sendo, portanto, socialmente desejável. A questão que se coloca é como estabelecer uma política pública que alcance esse objetivo. Já foi objeto de demanda dos citricultores a imposição, por meio de legislação, de um limite à formação de pomares próprios por parte das indústrias citrícolas. Embora a intenção dessa ação possa ser louvável, há duas restrições à sua utilização. De um lado, é plausível que parte da integração vertical parcial deva-se à maior eficiência dessa forma organizacional em escalas reduzidas de operação, conforme exposto na seção 3.4, de tal modo que a imposição de um limite legal à formação de pomares próprios pode vir a estabelecer um grau de integração vertical inferior àquele socialmente desejado. De outro lado, a restrição imposta por meio de legislação, nesse caso, não é plenamente cumprível. O grau de auto-abastecimento - definido como a proporção da necessidade de insumos que as indústrias têm sob o seu controle - é mais abrangente que a integração vertical, entendida como a propriedade de ativos relativos à produção agrícola. Se houver limites à propriedade de pomares por parte das indústrias (em sua pessoa jurídica), sua opção seria a garantia do auto-abastecimento por meio de outras fontes, como pomares de parentes e altos funcionários (eventualmente apenas titulares "de ficção" de pomares das indústrias). Essa transformação não reduz o efeito de barganha estratégica e suas consequências sobre o bem-estar social; ao contrário, o espaço para a ação oportunista e problemas de adaptação provavelmente se amplia com a transferência da titularidade dos ativos da indústria aos seus fornecedores cativos, o que significa uma elevação dos custos de transação e, conseqüentemente, um aumento da perda social.

Mais interessante que limitar a integração vertical por meio de legislação seria reduzir o efeito de barganha estratégica com a promoção de alternativas externas aos citricultores. O efeito imediato de alternativas externas é a redução do montante a ser barganhado, uma vez que se eleva o custo de oportunidade dos citricultores. As conseqüências são duas: de um lado, reduz-se o incentivo à integração vertical por motivos estratégicos; de outro, a maior disponibilidade de alternativas externas implica menor especificidade de ativos e, conseqüentemente, menores custos de transação. Diante disso, o fomento às alternativas externas aos citricultores - como, por exemplo, o incentivo ao mercado interno de suco fresco - parece uma solução mais adequada que a restrição legal à formação de pomares próprios.

A questão da integração vertical, desconsiderada na análise da demanda dos citricultores no CADE, é, sob determinadas condições, relevante em termos distributivos e de custos globais.

Referências bibliográficas

- Andia, L.H. Agribusiness citrícola e qualidade: uma abordagem Brasil-Japão. *Laranja*, v. 16, n. 2, p. 1-35, 1995.
- Azevedo, P.F. *Integração vertical e barganha*. São Paulo: Departamento de Economia FEA/USP, 1996 (Tese de Doutorado).
- Binmore, K.; Rubinstein, A. & Wolinsky, A. The nash bargaining solution in economic modelling. *RAND Journal of Economics*, v. 17, n. 2, p. 176-188, Summer 1986.
- Farina, E.M.M.Q. *O sistema agroindustrial de alimentos no Brasil*. São Paulo: FEA/USP, 1994, mimeo.
- Farina, E.M.M.Q. & Zylbersztajn, D. *Competitividade e organização das cadeias agroindustriais*. 1994, mimeo.
- Joskow, P. Contract duration and relationship specific investments: empirical evidence from coal markets. *American Economic Review*, 17, p. 168-185, March 1987
- Maia, M.L. *Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordo de preços*. Piracicaba: DESR-ESALQ/USP, 1992 (Dissertação de Mestrado).
- Martinelli, O. *O complexo agroindustrial citrícola*. Departamento de Economia FEA-USP, 1987 (Dissertação de Mestrado).

- Mazzali, L. & Costa, V.M.H.M. Estratégias empresariais na reorganização agroindustrial: cadeias soja/óleo/carnes e agroindústria citrícola. Curitiba-PR, SOBER, XXXIII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, *Anais*, v. I, p.133-146, 1995.
- Menezes, V.B. *A indústria da laranja: competitividade e tendências*. Salvador: Fundação Centro de Projetos e Estudos, 1993.
- Neves, E.M. *A competitividade da agroindústria citrícola brasileira: vantagens comparativas e o dilema das barreiras comerciais*. CNPq, Relatório de Pesquisa, 1996.
- Neves, M.F. *Sistema agroindustrial citrícola: um exemplo de quase-integração no agribusiness brasileiro*. São Paulo: Departamento de Administração FEA/USP, 1995 (Dissertação de Mestrado).
- North, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, 1990, 152p.
- Paulillo, L.F. *O processo de constituição do complexo agroindustrial citrícola na região de Ribeirão Preto do Estado de São Paulo*. São Carlos: DEP-UFSCar, 1994 (Dissertação de Mestrado).
- Riordan, M. & Williamson, O. Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, 3, p. 365-378, 1985.
- Sexton, R. Cooperatives and the forces shaping agricultural marketing. *American Journal of Agricultural Economics*, p. 1167-1172, 1986.
- Siffert Filho, N.F. *Citricultura e indústria: organizações e mercados*. Rio Claro: UNESP-IGCE, Rascunho n. 22, 1992, 60p.
- Williamson, O. *The economic institutions of capitalism*. London: Free Press, 1985, 450p.
- _____. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36, p. 269-96, June 1991.

A segregação por gênero no mercado de trabalho nos Estados de São Paulo e Pernambuco

Ana Maria Holland Ometto[§]

Rodolfo Hoffmann[⌘]

Marcelo Corrêa Alves[‡]

RESUMO

O presente trabalho, utilizando dados individuais coletados por meio das Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD), analisa a evolução, ao longo do período compreendido entre 1981 e 1990, da segregação ocupacional por gênero e da discriminação que prejudica a mão-de-obra feminina nos Estados de São Paulo e de Pernambuco. O índice de segregação de Duncan revela a existência de considerável segregação ocupacional nos dois Estados. Além disso, verifica-se que embora essa medida decresça, entre o início e o final do período, em São Paulo, se eleva substancialmente em Pernambuco. Mediante o ajuste de equações de rendimento, que incluem as informações sobre o gênero e composição por gênero da ocupação na qual o indivíduo se insere no elenco das variáveis consideradas explicativas dos rendimentos individuais, estima-se o efeito da discriminação e da segregação ocupacional nos rendimentos das pessoas ocupadas.

Palavras-chave: segregação ocupacional, discriminação por gênero, trabalho feminino.

ABSTRACT

This study analyses the evolution of the occupational sex segregation and of the discrimination which harms the female worker in the states of São Paulo and Pernambuco, in the period 1981-1990. The source data is provided by National Household Sample Surveys (PNAD). The index of segregation developed by Duncan & Duncan (1955) indicates the existence of a considerable occupational segregation by gender in both states. Moreover, it shows that the degree of segregation decreases in São Paulo, but it increases considerably in Pernambuco. Earning equations are estimated including dummies for gender and for gender composition of occupations as explanatory variables. The results show that men earn more than woman and workers in male occupations earn more than workers in female or integrated occupations.

Key words: occupational segregation, discrimination by gender, female work.

§ Professora da ESALQ/USP.

⌘ Professor do IE/UNICAMP, bolsista do CNPq e professor da ESALQ/USP.

‡ Analista de Sistemas do CIAGRI/USP.

1 Introdução

Uma característica marcante do mercado de trabalho nas sociedades capitalistas contemporâneas é a segregação de homens e mulheres em diferentes ocupações. As diferenças de estrutura ocupacional por sexo e seus reflexos nos rendimentos têm sido documentadas em uma série de trabalhos empíricos. De modo geral, as pesquisas voltadas à análise das questões de gênero no mercado de trabalho brasileiro têm mencionado a vigência de barreiras ocupacionais no mercado, apontando para o menor acesso de mulheres aos cargos de chefia e de supervisão e para a menor tradição sindical das atividades nas quais se concentram.¹

Entretanto, dado o cunho antropológico ou sociológico da maioria dos trabalhos preocupados com esse tema, as diferenças por gênero observadas na estrutura ocupacional e nos rendimentos têm, em grande parte das análises desenvolvidas no tema, sido encaradas como resultantes da discriminação, sem maiores preocupações com os aspectos quantitativos.

As mulheres são discriminadas no mercado de trabalho quando, apesar de igualmente qualificadas, recebem salários menores porque têm acesso apenas às ocupações pior remuneradas e/ou recebem pagamento inferior no desempenho da mesma função. No primeiro caso, a discriminação é ocupacional, decorrente de uma segmentação do mercado de trabalho na qual o sexo se torna uma variável de triagem. O segundo compreende a discriminação salarial propriamente dita.

Percebe-se, portanto, que o conceito de discriminação ocupacional é mais estrito do que o de segregação ocupacional. Ele implica não apenas que homens e mulheres estejam segregados em diferentes ocupações, mas também a existência de duas condições adicionais: que as ocupações nas quais as mulheres se concentram sejam **pior remuneradas**; e que essa distribuição diferenciada dos gêneros entre as ocupações não resultem de **diferenças de qualificação** ou de **escolha**, mas de restrições impostas às mulheres no **acesso** a determinadas ocupações.

A rigor, são raras as pesquisas que se utilizam de ferramental econométrico para analisar de forma mais sistemática a segregação ocupacional por gênero e a discriminação contra a mão-de-obra feminina na economia brasileira.² E além do mais, como tais pesquisas são, em

1 Cf. Gitahy *et alii* (1981), Paiva (1980), Lewin (1980) e Bruschini (1985), entre outros.

2 Barros *et alii* (1997) analisaram as diferenças de inserção ocupacional por gênero na região metropolitana de São Paulo, com base nas informações da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) de 1993 e calcularam o índice de segregação de Duncan. Dentre as análises econométricas que buscam quantificar a discriminação contra a mão-de-obra feminina por meio de dados brasileiros pode-se mencionar o trabalho de Camargo & Serrano (1983) e o de Barros *et alii* (1992).

geral, pontuais, não possibilitam conhecer a tendência de evolução desses elementos no mercado de trabalho e nem definir se parte de suas flutuações tem caráter efêmero, podendo por isso ser desconsiderada nas discussões sobre a natureza estrutural do problema.

O presente trabalho pretende analisar a evolução da segregação ocupacional por gênero nos Estados de São Paulo e de Pernambuco, quantificada por meio do índice de segregação de Duncan & Duncan (1955), com base nas informações individuais levantadas pelas Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1981 a 1990, exceto 1982 e 1986.³ A escolha de São Paulo e de Pernambuco objetiva permitir uma comparação regional envolvendo estados com grande contingente populacional e bastante díspares em termos do rendimento dos seus trabalhadores, assim como dos índices de distribuição de renda vigentes.⁴

Mediante o ajuste de equações de rendimento, onde o sexo e a composição por sexo da ocupação na qual o indivíduo se insere participam do elenco das variáveis consideradas explicativas das diferenças individuais de rendimentos, pretende-se, ainda, estimar o efeito da discriminação e o da segregação ocupacional nos rendimentos das pessoas ocupadas.

O trabalho está organizado da seguinte forma: a próxima seção descreve os critérios utilizados para a construção da amostra e apresenta a evolução do número de observações ao longo do período considerado. A terceira seção relaciona, nos anos inicial e final do período, as principais ocupações na absorção da mão-de-obra masculina e feminina nos dois Estados. Na seção subsequente são definidos os critérios utilizados para classificar as ocupações como masculinas, integradas ou femininas e é apresentada a evolução da distribuição dos homens e mulheres nas ocupações assim classificadas. A quinta seção define a medida de segregação adotada e analisa a evolução dessa medida nos anos considerados. Investiga-se, ainda, o impacto na evolução do índice exercido pelas alterações na composição por sexo das

3 As informações foram obtidas no Setor de Processamento de Dados do Instituto de Economia da Universidade de Campinas (UNICAMP). Optou-se pela exclusão de 1982 por se considerar que a diferença no procedimento adotado na coleta de dados (doze semanas de referência ao invés de uma, como nos demais anos) poderia prejudicar as comparações intertemporais dos resultados. O ano de 1986, por sua vez, foi excluído porque o número (expandido pelos fatores de ponderação) de pessoas economicamente ativas obtido por meio dos dados fornecidos pela UNICAMP não coincide com os publicados nos relatórios das PNAD/IBGE.

4 Hoffmann (1997), utilizando dados das PNAD de 1995, verificou que os rendimentos médio e mediano da população economicamente ativa (PEA) com rendimento em São Paulo são 2,25 vezes e 2,46 vezes, respectivamente, os auferidos pela PEA com rendimento em Pernambuco. O índice de Gini e de Theil em Pernambuco (0,567 e 0,729, respectivamente) são substancialmente maiores do que os que vigoram em São Paulo (0,541 e 0,631).

ocupações e pelas modificações na distribuição da PEA pelas ocupações. Na sexta seção investiga-se a relação entre as diferenças de inserção ocupacional e os rendimentos. Na sétima analisa-se o efeito da discriminação e das diferenças de inserção ocupacional nos rendimentos das pessoas ocupadas. Por fim, a última seção contém as principais conclusões do trabalho.

2 A construção da amostra

Quando se estuda a segregação ocupacional por gênero no mercado de trabalho e se procura estimar o efeito dessa segregação assim como o da discriminação contra a mão-de-obra feminina nos rendimentos individuais, a primeira decisão metodológica com que se depara o pesquisador é a escolha da unidade e da variável de análise. Neste trabalho a unidade de análise são as pessoas ocupadas com dez anos ou mais de idade, estratificadas segundo o sexo, cujas posições na ocupação compreendem as categorias dos assalariados, empregadores e autônomos e que se posicionam na família como chefes, cônjuges, filhos e outros parentes.⁵ Os rendimentos por hora obtidos na ocupação principal e a estrutura ocupacional dos homens e mulheres selecionados constituem o objeto de análise.⁶

A restrição à análise da ocupação principal decorre da falta de informações sobre as demais, para as quais os dados limitam-se a relatar o rendimento mensal e horas trabalhadas, sem especificar a qual, ou quais ocupações se referem. E como a jornada de trabalho remunerado da mão-de-obra feminina é, em média, substancialmente menor do que a masculina, optou-se pela análise dos rendimentos por hora trabalhada para evitar a obtenção de medidas tendenciosas de discriminação.

Além disso, somente foram consideradas as pessoas para as quais o rendimento por hora na ocupação principal e demais atributos de interesse estão claramente identificados. Tendo em vista o elenco de informações contidas nessa base de dados, e considerando-se que a desigualdade de rendimentos do trabalho decorre da desigualdade de atributos produtivos da mão-de-obra, da possibilidade do mercado de trabalho remunerar de forma diferente trabalhadores com a mesma qualificação (caso esse mercado seja segmentado), ou, ainda, remunerar distintamente trabalhadores igualmente produtivos com base em atributos não

5 Portanto, não estão incluídos os trabalhadores familiares não-remunerados e as pessoas classificadas como agregados, pensionistas, além dos empregados domésticos e seus familiares, quando residem no domicílio do empregador.

6 A análise utiliza as informações referentes à ocupação principal classificadas pelo IBGE ao nível de três dígitos.

produtivos (se houver discriminação), os atributos de interesse selecionados foram: a escolaridade e a idade, como indicadores de produtividade; o setor de atividade, a posição na ocupação e a posse de carteira de trabalho assinada, objetivando captar a influência da segmentação do mercado de trabalho; enquanto para a discriminação, a variável utilizada, dado o interesse do trabalho, é apenas o sexo, assim como outros trabalhos enfocam a cor.⁷

A Tabela 1 apresenta a evolução do número de observações da amostra utilizada, para os Estados de São Paulo e Pernambuco.

Tabela 1
Número de Pessoas Economicamente Ativas Ocupadas
São Paulo e Pernambuco - 1981 a 1990⁽¹⁾

ANO	PEA OCUPADA					
	SÃO PAULO			PERNAMBUCO		
	Homens	Mulheres	% de mulheres na PEA ⁽²⁾	Homens	Mulheres	% de mulheres na PEA ⁽²⁾
1981	5 895 898 (13 542)	2 772 250 (6 536)	31,98	1 134 224 (5 794)	468 868 (2 801)	29,25
1983	6 160 862 (14 364)	3 146 550 (7 462)	33,81	1 069 907 (5 819)	504 059 (3 031)	32,02
1984	6 419 503 (14 977)	3 442 256 (8 158)	34,91	1 205 025 (6 060)	544 198 (3 098)	31,11
1985	6 867 686 (15 572)	3 607 103 (8 415)	34,44	1 233 866 (6 232)	608 631 (3 425)	33,03
1987	7 274 653 (8 401)	3 935 677 (4 518)	35,11	1 315 557 (3 443)	672 822 (1 961)	33,84
1988	7 362 633 (8 163)	4 036 946 (4 448)	35,41	1 299 443 (3 319)	661 485 (1 871)	33,73
1989	7 514 279 (7 951)	4 296 868 (4 531)	36,38	1 360 693 (3 570)	692 429 (1 977)	33,73
1990	7 531 089 (8 161)	4 344 998 (4 686)	36,59	1 349 455 (3 575)	736 469 (2 145)	35,30

Fonte: Dados individuais das PNAD - 1981 a 1990.

Notas: 1) Número de observações para as quais os atributos de interesse estão claramente identificados. Os números entre parênteses referem-se ao tamanho da amostra. Os demais valores à população estimada por meio dos fatores de expansão.

2) Porcentagem de mulheres ocupadas em relação à PEA ocupada.

⁷ Reis & Barros (1991) apresentam revisão sucinta dos trabalhos recentes que, baseados em evidências empíricas nacionais, buscam captar a influência desses elementos na desigualdade de rendimentos dos trabalhadores.

Verifica-se que, embora o número de homens e mulheres ocupados seja ascendente, o crescimento do número de mulheres é mais acentuado, de forma que a parcela feminina da PEA ocupada se eleva significativamente entre o início e o final do período.

3 Principais ocupações na absorção da mão-de-obra

As Tabelas 2 e 3 identificam, para os Estados de São Paulo e Pernambuco, respectivamente, as ocupações que em 1981 absorvem 60% da mão-de-obra feminina que participa da amostra nesses Estados, a distribuição percentual das trabalhadoras por essas ocupações nos anos de 1981 e 1990, e a proporção de mulheres em cada uma delas nesses mesmos anos. Essas ocupações estão em ordem decrescente de importância na absorção da mão-de-obra feminina em 1981.⁸

Indicando por F , M e T , respectivamente, o número total de mulheres, de homens e de pessoas ocupadas, e por F_i , M_i e T_i , respectivamente, o número de mulheres, de homens e de pessoas na ocupação i , o percentual de trabalhadoras que se insere nas ocupações relacionadas é indicado por $\frac{F_i}{F}$ e a proporção de mulheres que compõe cada ocupação por

$$\frac{F_i}{T_i}$$

Adotando-se o mesmo procedimento, obtém-se as Tabelas 4 e 5, que apresentam a distribuição dos trabalhadores paulistas e pernambucanos, respectivamente, nas principais

ocupações $\left(\frac{M_i}{M}\right)$, além da proporção de homens em cada uma delas $\left(\frac{M_i}{T_i}\right)$.

8 Uma lista mais completa das ocupações não é apresentada por questões de espaço. Os interessados podem consultá-la no anexo C de Ometto (1997).

Tabela 2
Distribuição Porcentual da PEA Feminina⁽¹⁾ em Algumas Ocupações
e Composição por Sexo das Mesmas - São Paulo, 1981 e 1990

OCUPAÇÕES	1981		1990	
	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$
	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$
empregada doméstica	19,47	94,88	14,68	92,23
auxiliar de escritório	9,29	45,42	7,67	52,12
costureira	8,41	92,87	7,33	93,17
outros trab. na agropecuária	4,72	21,55	3,00	23,42
secretária	4,46	95,93	2,84	96,43
vendedora	4,44	36,36	5,28	43,47
lavadeira, passadeira	2,76	95,61	2,05	91,76
prof. 1ª a 4ª série	2,28	96,07	2,57	99,25
enfermeira não diplomada	1,99	79,82	2,53	87,72
embaladora de mercadorias	1,90	58,33	1,87	52,26
cozinheira	1,87	70,36	2,73	75,16
TOTAL NESSAS OCUPAÇÕES	61,58		52,55	

(1) Inclui apenas as pessoas para as quais os atributos de interesse estão claramente identificados.

Tabela 3
Distribuição Porcentual da PEA Feminina⁽¹⁾ em Algumas Ocupações
e Composição por Sexo das Mesmas Pernambuco, 1981 e 1990

OCUPAÇÕES	1981		1990	
	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$
	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$	$\frac{F_i}{F}$	$\frac{F_i}{T}$
outros trab. na agropecuária	13,56	18,10	4,30	10,97
empregada doméstica	12,74	90,81	15,89	93,16
costureira	10,93	99,39	10,58	96,44
lavadeiras, passadeiras	6,21	99,64	5,75	98,06
prof. 1ª a 4ª série	5,48	98,69	7,38	98,06
produtor agropecuário autônomo	4,71	12,32	2,46	11,79
auxiliar de escritório	4,37	43,97	3,08	47,41
vendedora	3,78	37,37	3,57	34,00
TOTAL NESSAS OCUPAÇÕES	61,78		53,01	

(1) Inclui apenas as pessoas para as quais os atributos de interesse estão claramente identificados.

Tabela 4
Distribuição Porcentual da PEA Ocupada Masculina⁽¹⁾ em Algumas Ocupações
e Composição por Sexo das Mesmas - São Paulo, 1981 e 1990

OCUPAÇÕES	1981		1990	
	$\frac{M_i}{M}$	$\frac{M_i}{T_i}$	$\frac{M_i}{M}$	$\frac{M_i}{T_i}$
	outros trab. na agropecuária	8,08	78,45	5,65
motoristas	6,22	99,77	7,49	99,31
pedreiros	5,31	99,86	5,58	99,80
auxiliar de escritório	5,25	54,58	4,07	47,89
vendedores	3,65	63,64	3,96	56,53
servente de pedreiro	2,75	100,00	2,42	98,99
produtor agropecuário autônomo	2,54	95,66	1,67	93,81
comerciante conta-própria	2,47	78,70	2,63	64,20
comerciante	2,26	86,49	2,58	77,46
encarregado administrativo	2,23	81,38	2,32	72,29
mecânico	1,84	100,00	1,82	100,00
mecânico de veículo	1,76	100,00	2,44	100,00
torneiro mecânico	1,36	98,96	1,20	98,88
marceneiros	1,35	95,89	1,05	89,69
administrador ind. de transformação	1,19	89,26	1,23	84,17
pintor/caiador	1,19	100,00	0,88	98,48
empresário ind. transformação	1,19	88,22	1,55	77,80
carpinteiro	1,14	98,75	0,77	98,27
ambulantes	1,09	57,789	0,98	43,98
outros proprietários	1,01	92,71	1,32	80,23
repositor de equipamentos	1,00	100,00	0,90	100,00
soldadores	0,98	95,79	0,84	95,35
pracista/ viajante	0,95	91,69	1,07	81,29
ajustador/montador	0,90	83,95	0,88	89,46
almojarifes	0,83	95,05	0,91	92,21
inspetor/qualidade	0,82	80,80	0,87	71,86
administrador comércio de mercadorias	0,75	83,18	0,83	65,76
TOTAL NESSAS OCUPAÇÕES	60,09		57,91	

(1) Inclui apenas as pessoas para as quais os atributos de interesse estão claramente identificados.

Tabela 5
Distribuição Porcentual da PEA Ocupada Masculina⁽¹⁾ em Algumas Ocupações
e Composição por Sexo das Mesmas - Pernambuco, 1981 e 1990

OCUPAÇÕES	1981		1990	
	$\frac{M_i}{M}$	$\frac{M_i}{T_i}$	$\frac{M_i}{M}$	$\frac{M_i}{T_i}$
	outros trab. na agropecuária	25,36	81,90	19,05
produtor agropecuário autônomo	13,86	87,68	10,05	88,21
pedreiro	4,81	100,00	3,76	98,83
motorista	4,65	99,80	4,93	100,00
servente de pedreiro	4,24	99,78	4,25	99,59
comerciante conta-própria	3,79	70,95	5,56	63,82
vendedor	2,62	62,63	3,78	66,00
auxiliar de escritório	2,30	56,03	1,86	52,60
TOTAL NESSAS OCUPAÇÕES	61,62		53,24	

(1) Inclui apenas as pessoas para as quais os atributos de interesse estão claramente identificados.

A maior complexidade da estrutura produtiva paulista espelha-se, consistentemente, num elenco mais diversificado de ocupações.⁹ Entretanto, tais ocupações não são preenchidas por homens ou mulheres indiferentemente. As trabalhadoras paulistas, assim como as pernambucanas, concentram-se em ocupações de baixo prestígio, que em grande parte dos casos representam uma mera extensão de suas atividades domésticas à esfera do mercado. Cerca de 60% das trabalhadoras de São Paulo e de Pernambuco distribuem-se em 1981 por onze e oito ocupações, respectivamente, dentre as quais destacam-se os tradicionais guetos femininos constituídos pelas empregadas domésticas, costureiras, lavadeiras e passadeiras, cozinheiras e professoras de 1^a a 4^a série. Dez anos mais tarde aquelas mesmas ocupações absorvem 53% das trabalhadoras nos dois Estados, o que aponta para o processo de diversificação da estrutura ocupacional no período.¹⁰

Os paulistas, por sua vez, apresentam uma estrutura ocupacional mais diversificada. Em 1981 são necessárias vinte e sete ocupações, também selecionadas pela sua importância em termos de absorção da mão-de-obra, para abarcar aproximadamente 60% dos trabalhadores do sexo masculino. Destas, apenas quatro integram um contingente apreciável de mulheres, quais sejam, as de auxiliar de escritório, vendedores, ambulantes e trabalhadores da

⁹ Logicamente, essa maior complexidade reflete, em parte, o menor peso do emprego agrícola em São Paulo. Se a comparação da estrutura do emprego nos dois Estados se referisse ao emprego urbano, as diferenças seriam, provavelmente, menores.

¹⁰ Em 1990, 60% das trabalhadoras paulistas e pernambucanas se inserem em quinze e dez ocupações, respectivamente, indicando que o número necessário à absorção desse percentual de mulheres cresce, entre o início e o final do período, 36% em São Paulo e 25% em Pernambuco.

agropecuária. Em 1990, nas vinte e sete ocupações mencionadas estão alocados 57% dos trabalhadores paulistas, indicando uma maior estabilidade da estrutura ocupacional masculina *vis-à-vis* a feminina nesse Estado.

Já os pernambucanos estão distribuídos em um elenco mais restrito de ocupações, que apontam para o grande contingente de pessoas com baixo poder aquisitivo e para o próprio subdesenvolvimento da região. Oito ocupações abrangem, em 1981, 61,62% dos trabalhadores desse Estado. É interessante notar que as ocupações essencialmente masculinas mais importantes, quais sejam, as de pedreiro, servente de pedreiro e motorista, são também de baixo prestígio e remuneração. Desta forma, diferentemente do que ocorre com os trabalhadores de São Paulo, grande parte da mão-de-obra masculina do Estado de Pernambuco não dispõe de oportunidades profissionais muito mais atraentes do que a feminina.

As diferenças de estrutura ocupacional por gênero sugeridas por esses dados podem ser analisadas de maneira mais abrangente, considerando-se a distribuição ocupacional dos indivíduos em categorias ocupacionais que refletem o grau de feminilidade (ou masculinidade) das ocupações, conforme descrito a seguir.

4 Inserção ocupacional diferenciada por gênero

Se homens e mulheres fossem dotados do mesmo conjunto de preferências e possibilidades de escolha profissional, a distribuição dos sexos entre as ocupações deveria ser semelhante, com pequenas diferenças aleatórias. Em outros termos, a proporção esperada de postos de trabalho em cada categoria ocupacional preenchidos por homens (ou mulheres) deveria ser similar à sua proporção na força de trabalho.

Neste trabalho, como em outras pesquisas do gênero, considera-se que uma ocupação é integrada quando o percentual de homens que a compõe é semelhante à participação masculina na PEA. Assim, a ocupação i é identificada como integrada quando $\frac{M}{T} - 0,05 \leq \frac{M_i}{T_i} \leq \frac{M}{T} + 0,05$. Se $\frac{M_i}{T_i} > \frac{M}{T} + 0,05$, a ocupação é classificada como masculina. Finalmente, quando $\frac{M_i}{T_i} < \frac{M}{T} - 0,05$, a ocupação é considerada feminina.¹¹ A escolha desses limites é, obviamente, arbitrária.¹²

11 Deve-se notar que esse procedimento implica que o conjunto de ocupações identificadas como integradas, masculinas ou femininas seja redefinido ano a ano.

12 Esses limites foram estipulados por Jusenius (1977) e posteriormente utilizados por Beller (1982 e 1985).

Tabela 6
Distribuição das Ocupações Segundo a Composição por Sexo
São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990

ANO	OCUPAÇÕES EM SÃO PAULO			OCUPAÇÕES EM PERNAMBUCO		
	INTEGRADAS N ^o (%)	MASCULINAS N ^o (%)	FEMININAS N ^o (%)	INTEGRADAS N ^o (%)	MASCULINAS N ^o (%)	FEMININAS N ^o (%)
1981	21 (7,2)	192 (65,5)	80 (27,3)	12 (4,5)	167 (63,0)	86 (32,5)
1983	20 (6,8)	195 (66,3)	79 (26,9)	15 (5,6)	169 (62,8)	85 (31,6)
1984	17 (5,7)	201 (67,9)	78 (26,4)	22 (8,1)	170 (63,0)	78 (28,9)
1985	20 (6,8)	199 (68,2)	73 (25,0)	12 (4,6)	168 (63,9)	83 (31,6)
1987	24 (8,6)	171 (61,5)	83 (29,9)	15 (6,2)	152 (62,6)	76 (31,3)
1988	16 (5,7)	177 (62,8)	89 (31,6)	11 (4,7)	144 (61,5)	79 (33,8)
1989	12 (4,2)	183 (64,0)	91 (31,8)	13 (5,4)	156 (64,5)	73 (30,2)
1990	22 (7,6)	185 (64,0)	82 (28,4)	11 (4,5)	148 (61,2)	83 (34,3)

Tabela 7
Distribuição Porcentual de Homens e Mulheres nas Ocupações Integradas,
Masculinas e Femininas - São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990

ESTADO/ANO	HOMENS EM OCUPAÇÕES			MULHERES EM OCUPAÇÕES		
	MASCULINAS	INTEGRADAS	FEMININAS	MASCULINAS	INTEGRADAS	FEMININAS
SÃO PAULO						
1981	79,86	6,30	13,84	16,45	7,13	76,42
1983	78,85	6,91	14,24	15,88	6,88	77,24
1984	79,54	3,51	16,95	15,45	3,53	81,02
1985	77,79	6,55	15,66	15,95	7,20	76,85
1987	76,70	8,74	14,56	16,61	9,70	73,69
1988	74,78	6,65	18,57	14,31	6,36	79,33
1989	78,17	2,35	19,48	17,43	2,38	80,19
1990	74,67	7,41	17,92	15,91	7,42	76,67
PERNAMBUCO						
1981	80,48	9,57	9,95	21,83	9,77	68,40
1983	78,49	13,55	7,96	20,39	13,35	66,26
1984	79,96	12,17	7,87	22,26	12,50	65,23
1985	80,81	9,79	9,40	22,24	10,72	67,04
1987	79,27	12,47	8,26	18,08	12,40	69,52
1988	79,69	10,02	10,29	18,11	10,04	71,85
1989	80,35	10,65	9,00	19,94	10,69	69,38
1990	79,08	11,14	9,78	14,35	11,14	74,51

As Tabelas 6 e 7 evidenciam que a segregação ocupacional é profunda e persistente nos dois Estados. A grande maioria das ocupações (mais de 60% delas) é dominada por homens e poucas (entre 4,2% e 8,6% delas) podem ser consideradas integradas, conforme mostra a Tabela 6. A Tabela 7 permite verificar que nesse período, em média, 77,5% dos trabalhadores paulistas encontram-se em ocupações masculinas, enquanto 77,7% das trabalhadoras desse mesmo Estado estão alocadas em ocupações femininas. Em Pernambuco, por sua vez, 79,8% dos homens estão em ocupações masculinas e 69,0% das mulheres nas femininas.

5 A evolução da segregação ocupacional

A segregação ocupacional indicada por esses dados pode ser analisada recorrendo-se a uma grande variedade de medidas conhecidas como índices de segregação. Embora nenhum desses índices possa ser considerado perfeito, ou mesmo melhor do que os demais, dado que sua avaliação envolve aspectos subjetivos, optou-se neste trabalho pela medida de segregação utilizada na grande maioria dos trabalhos internacionais desenvolvidos no tema, que é o índice *D*, de Dissimilaridade ou Deslocamento de Duncan & Duncan (1955).

De modo geral, a obtenção desse índice, assim como das demais medidas de segregação disponíveis na literatura, exige o conhecimento da proporção de mulheres (ou homens) na força de trabalho e de um conjunto de informações que estão contidas na construção geométrica que Duncan & Duncan (1955) denominam “Curva de Segregação”

5.1 A Curva de Segregação

A Curva de Segregação pode ser obtida por meio de procedimento que envolve as seguintes etapas:

1ª) inicialmente são calculadas as proporções q_i de mulheres em cada ocupação, onde

$$q_i = \frac{F_i}{T_i}, \text{ e as ocupações são ordenadas em ordem decrescente de magnitude dos } q_i\text{'s,}$$

$$\text{de maneira que } \frac{F_1}{T_1} \geq \frac{F_2}{T_2} \geq \dots \geq \frac{F_n}{T_n}$$

2ª) utilizando essa ordenação são computadas as proporções acumuladas de homens e mulheres nas ocupações, acumulando os valores de $\frac{M_i}{M}$ e $\frac{F_i}{F}$. A proporção acumulada de mulheres até a i -ésima categoria é:

$$\pi_i = \sum_{j=1}^i \frac{F_j}{F} = \frac{1}{F} \sum_{j=1}^i F_j$$

e a correspondente proporção acumulada de homens é:

$$\Phi_i = \sum_{j=1}^i \frac{M_j}{M} = \frac{1}{M} \sum_{j=1}^i M_j$$

3ª) os pares de valores assim obtidos definem pontos num sistema de eixos cartesianos ortogonais (no qual a proporção acumulada de mulheres é demarcada no eixo horizontal e a dos homens no vertical), pelos quais passa a curva de segregação, conforme ilustrado na Figura 1.

É fácil perceber que quando a distribuição ocupacional dos dois sexos é idêntica, teremos $\frac{F_i}{F} = \frac{M_i}{M}$ para todo i e, conseqüentemente, $\Phi_i = \pi_i$. Neste caso, a “curva” de segregação se confunde com a diagonal AB da Figura 1. Por outro lado, se a segregação por sexo é total, a “curva” de segregação assume a forma da poligonal ACB. Assim, AB reflete a situação de igualdade absoluta e ACB a de desigualdade absoluta da distribuição ocupacional de homens e mulheres.

Dada a evidente analogia entre esta curva e a de Lorenz, as medidas de desigualdade associadas à curva de Lorenz podem ser utilizadas como medidas de segregação, desde que devidamente adaptadas. (Hoffmann, 1997)

5.2 O Índice de Dissimilaridade de Duncan

O índice D , de dissimilaridade ou deslocamento, é definido por Duncan & Duncan (1955) por meio da expressão:

$$D = 0,5 \sum_{i=1}^n \left| \frac{F_i}{F} - \frac{M_i}{M} \right|, \quad (1)$$

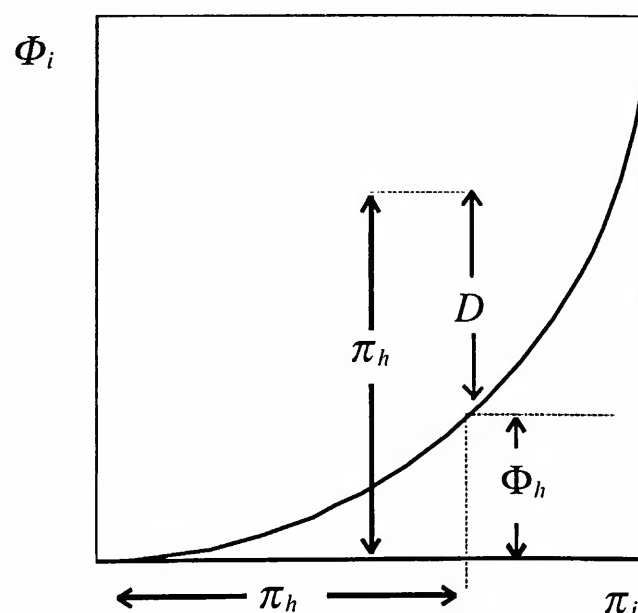
na qual todos os elementos já foram definidos.

O valor obtido pode ser interpretado como a proporção de mulheres que devem ser redistribuídas ou deslocadas (daí a denominação dessa medida) entre as ocupações para que a distribuição ocupacional dos dois sexos se torne idêntica.

O índice D pode assumir valores compreendidos entre zero e um. Ele é igual a zero quando ocorre perfeita integração dos sexos nas ocupações, o que implica que homens e mulheres tenham a mesma estrutura ocupacional e também em que q_i seja igual à q para qualquer valor de i . Por outro lado, D é igual a 1 (um) quando a segregação é total, com as mulheres empregadas em ocupações inteiramente femininas e os homens nas completamente masculinas.

Pode-se demonstrar que o índice D corresponde à medida da discrepância máxima, que é definida como o valor máximo da diferença entre a ordenada (Φ_i) e a abscissa (π_i) da curva de segregação. Uma vez que na linha de perfeita igualdade a ordenada é sempre igual à abscissa, a discrepância máxima é igual ao valor máximo da diferença entre a ordenada dessa linha e a da curva de segregação. A Figura 1 assinala a discrepância máxima.

Figura 1
A Curva de Segregação e o Índice de Dissimilaridade D



Os valores de D obtidos ano a ano para os dois Estados encontram-se relacionados na Tabela 8.

Tabela 8
Índice de Segregação de Duncan - São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990

ANO	ÍNDICE D	
	SÃO PAULO	PERNAMBUCO
1981	0,6349	0,5901
1983	0,6326	0,5866
1984	0,6423	0,5801
1985	0,6190	0,5868
1987	0,6027	0,6180
1988	0,6097	0,6171
1989	0,6086	0,6123
1990	0,5902	0,6506

Comprova-se que a segregação ocupacional por sexo nesses Estados brasileiros é elevada, pois os valores do índice indicam que 58% a 65% da força de trabalho feminina (ou masculina) deveriam ser realocados para eliminar sua super-representação em determinadas ocupações e sua sub-representação em outras.

Nota-se também que enquanto em São Paulo essa medida cai continuamente (exceto em 1984) ao longo do período analisado, em Pernambuco apresenta valores crescentes, refletindo o aprofundamento do processo de segregação no Estado. Como resultado desses movimentos opostos, entre o início e o final do período, D se reduz em São Paulo de 0,635 para 0,590, enquanto se eleva em Pernambuco, de 0,590 para 0,651.¹³

Essas tendências opostas podem ser compreendidas por meio da análise da Tabela 7 que permite verificar a ocorrência simultânea, em Pernambuco, de expressiva redução do

¹³ Deve-se mencionar que esses valores não diferem expressivamente dos relatados em análises empíricas internacionais. Especificamente para a economia norte-americana, as pesquisas apontam para um grau de segregação ocupacional notavelmente estável desde a virada do século XX até o início dos anos sessenta, a despeito das grandes mudanças que ocorrem na participação feminina no mercado de trabalho nesse período. (Gross, 1968) O declínio da segregação que se inicia naquela economia nos anos sessenta se acelera nos anos setenta (Beller, 1982 e Fields & Wolff, 1991), mas ainda assim em 1980 o valor do índice de Duncan na economia norte-americana é 0,585. (Fields & Wolff, 1991) Barros *et alii* (1997), analisando as diferenças da inserção ocupacional por gênero na região metropolitana de São Paulo, com base nas informações da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) de 1993, obtiveram valor próximo de 0,40 para o índice D . Todavia, essa medida não é comparável às relatadas neste trabalho por ter sido calculada utilizando as ocupações agrupadas em 19 categorias ao invés de detalhadas segundo a classificação em três dígitos do IBGE.

porcentual de trabalhadoras em ocupações masculinas e de crescimento nas femininas. Entre o início e o final do período, o porcentual de trabalhadoras desse Estado em ocupações classificadas como masculinas cai de 21,83% para 14,35%. Por outro lado, o das inseridas em ocupações femininas cresce de 68,40% para 74,51%. Essa evolução é claramente associada à redução da capacidade de absorção de mão-de-obra pelas ocupações da agropecuária (trabalhadoras da agropecuária e produtoras agropecuárias autônomas) e ao crescimento da importância relativa do trabalho doméstico e do ensino de 1ª a 4ª série no Estado, conforme relatado na Tabela 3.¹⁴

Já em São Paulo destaca-se, numa estrutura ocupacional bem mais estável, a diminuição da importância do emprego doméstico, que absorve 19,47% das mulheres ocupadas na amostra em 1981 e apenas 14,68% em 1990, o que, logicamente, contribui para a redução da segregação observada no período.¹⁵ A redução do porcentual de homens em ocupações masculinas e o crescimento dos alocados nas ocupações femininas no período, como mostra a Tabela 7, também devem colaborar para esses resultados.

Ressalta-se ainda que as medidas de segregação obtidas devem estar subestimadas pela impossibilidade de se detectar a segregação vertical, assim como a que decorre da alocação diferenciada por empresa dos homens e mulheres de uma mesma categoria ocupacional. Essas limitações são, via de regra, compartilhadas pelos demais trabalhos realizados na área, de forma que os resultados obtidos podem ser comparados sem maiores problemas. Contudo, deve-se também ter em mente que a exclusão das empregadas domésticas que moram no emprego do conjunto de dados utilizados pode contribuir para reduzir esses índices.¹⁶

Objetivando verificar se as alterações observadas no índice de segregação ao longo dos anos considerados refletem uma tendência estatisticamente definida descontado o efeito das oscilações no ritmo de atividade econômica, procede-se ao ajuste, por Estado, de regressão

14 As alterações, no período considerado, da importância relativa na composição do emprego apenas dessas quatro categorias ocupacionais são responsáveis pelo crescimento do valor de D em 0,0419 no Estado de Pernambuco.

15 As alterações da importância relativa dessa ocupação são, isoladamente, responsáveis pela redução do valor de D em 0,0250 nesse Estado.

16 A análise da estrutura ocupacional por meio de um conjunto de dados selecionados da mesma base, mas que exclui os autônomos e empregadores (limitando-se, portanto, aos empregados) e inclui as empregadas domésticas que moram no emprego, além de pessoas que se integram na família como agregados, não chega a resultados muito diferentes. Nessa outra composição, o emprego doméstico passa a absorver, entre o início e o final do período, 20,18% e 16,80% das paulistanas e 18,22% e 22,69% das pernambucanas, respectivamente. O cálculo das medidas de segregação mediante esse novo conjunto de dados permite verificar que, no período em questão, os valores de D caem menos substancialmente em São Paulo (de 0,6045 para 0,5866), enquanto se elevam ainda mais espetacularmente em Pernambuco (de 0,5911 para 0,6949).

linear onde a variável dependente é o índice D e as explicativas o tempo (t) em anos, em relação a 1980, e as taxas de desocupação (u) da PEA no período em questão. Essas taxas foram obtidas nos relatórios anuais das PNAD, publicados pelo IBGE, e encontram-se na Tabela 9.

Tabela 9
Taxa de Desocupação da PEA Economicamente Ativa - São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990

ANO	TAXA DE DESOCUPAÇÃO	
	SÃO PAULO	PERNAMBUCO
1981	5,48	4,57
1983	6,33	5,17
1984	5,58	5,03
1985	4,59	3,37
1987	4,49	4,51
1988	4,14	5,22
1989	2,97	3,62
1990	4,72	3,53

Espera-se que a diminuição do desemprego faça com que as mulheres passem a ser aceitas em posições nas quais seriam preteridas se a mão-de-obra masculina estivesse disponível. Caso o mercado de trabalho apresente este comportamento, o coeficiente associado à taxa de desocupação deverá ser positivo.

A equação ajustada (teste t entre parênteses) com os dados referentes à PEA paulista é a seguinte:

$$D = 65,69 - 0,530 t - 0,198 u$$

(26,497) (-4,177) (-0,509)

com coeficiente de determinação $R^2 = 0,8679$. Para a PEA pernambucana foi obtida a equação:

$$D = 56,47 + 0,631 t + 0,784 u$$

(13,811) (3,295) (0,125)

com coeficiente de determinação $R^2 = 0,7234$.

Nas duas regressões o coeficiente associado ao tempo é estatisticamente significativo ao nível de 1%. O sinal desse coeficiente é negativo na equação ajustada com os dados referentes à PEA paulista e positivo na que se refere à PEA pernambucana. Ou seja, no período 1981-1990 existe uma tendência estatisticamente definida de redução na segregação ocupacional por gênero no Estado de São Paulo e de aumento dessa segregação no de Pernambuco.

Os coeficientes associados à taxa de desocupação são, nas duas regressões, não-significativos. Inclusive na equação estimada para a PEA paulista o sinal desse coeficiente, contrariando as expectativas, é negativo (o que não ocorre na regressão ajustada para Pernambuco). O fato de não ter sido possível obter uma relação estatisticamente definida entre o desemprego e a segregação ocupacional que vigora nesses dois Estados sugere que as transformações na medida da segregação têm caráter mais estrutural do que conjuntural.

5.3 A decomposição da segregação: efeitos MIX e COMP

Como assinalado por Fuchs (1975), o valor de D depende do tamanho relativo das várias ocupações e da composição por sexo das mesmas. Assim, alterações no valor de D ao longo do tempo podem decorrer de modificações na estrutura ocupacional da economia como um todo e/ou refletir mudanças na composição sexual de categorias específicas. Tais modificações podem ter a mesma direção, reforçando o impacto no índice, ou direções opostas, mascarando o seu efeito. Por exemplo, um declínio do nível de emprego em ocupações predominantemente masculinas pode provocar a redução do índice mesmo que a composição por sexo das diferentes ocupações permaneça inalterada. Por outro lado, o crescimento da importância relativa de ocupações predominantemente femininas pode mascarar o efeito de uma crescente integração da mão-de-obra dos dois sexos nas diferentes ocupações. O procedimento sugerido por Fuchs (1975) permite decompor as alterações observadas em D nas suas duas fontes: as decorrentes de modificações na estrutura ocupacional do emprego (efeito MIX) e as associadas à modificações na composição por sexo das ocupações (efeito COMP).

Se F_{it} , M_{it} e T_{it} correspondem, respectivamente, ao número de mulheres, homens e pessoas na ocupação i no ano t , a expressão (1) pode ser reescrita da seguinte forma:

$$D_t = 0,5 \sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{it} T_{it}}{\sum_{i=1}^n q_{it} T_{it}} - \frac{p_{it} T_{it}}{\sum_{i=1}^n p_{it} T_{it}} \right|, \quad (2)$$

$$\text{onde: } q_{it} = \frac{F_{it}}{T_{it}} \quad \text{e} \quad p_{it} = \frac{M_{it}}{T_{it}}$$

A variação do índice de dissimilaridade entre $t = 1$ e $t = 2$ é $D_2 - D_1 = MIX + COMP$,

onde

$$MIX = 0,5 \left[\sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i1} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} T_{i2}} - \frac{p_{i1} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n p_{i1} T_{i2}} \right| - \sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i1} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} T_{i1}} - \frac{p_{i1} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i1} T_{i1}} \right| \right] \quad (3)$$

e

$$COMP = 0,5 \left[\sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i2} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n q_{i2} T_{i2}} - \frac{p_{i2} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n p_{i2} T_{i2}} \right| - \sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i1} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} T_{i2}} - \frac{p_{i1} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n p_{i1} T_{i2}} \right| \right] \quad (4)$$

Conforme indicado pela equação (3), MIX capta a modificação que ocorre no valor de D entre dois anos considerados, simulando que a composição sexual das ocupações permaneça constante entre esses dois anos. Ou seja, MIX quantifica a alteração do índice D que é provocada exclusivamente pela modificação observada do número de pessoas empregadas em cada categoria ocupacional. COMP, por sua vez, capta a mudança no valor de D , simulando que o elemento imutável seja a estrutura ocupacional, ou seja, quantifica a alteração de D provocada pela modificação na composição sexual das ocupações.

Pode-se perceber que as expressões (3) e (4) apresentam o problema familiar da escolha do índice. Como os resultados são diferentes se a modificação inicial for simulada na estrutura ocupacional ou na composição sexual das ocupações, optou-se, neste trabalho, por efetuar também a decomposição alternativa, conforme as expressões (5) e (6), e apresentar os resultados nos pontos médios. Desta forma:

$$COMP^* = 0,5 \left[\sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i2} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i2} T_{i1}} - \frac{p_{i2} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i2} T_{i1}} \right| - \sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i1} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} T_{i1}} - \frac{p_{i1} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i1} T_{i1}} \right| \right] \quad (5)$$

$$MIX^* = 0,5 \left[\sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i2} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n q_{i2} T_{i2}} - \frac{p_{i2} T_{i2}}{\sum_{i=1}^n p_{i2} T_{i2}} \right| - \sum_{i=1}^n \left| \frac{q_{i2} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i2} T_{i1}} - \frac{p_{i2} T_{i1}}{\sum_{i=1}^n p_{i2} T_{i1}} \right| \right] \quad (6)$$

verificando-se que

$$D_2 - D_1 = \frac{MIX + MIX^*}{2} + \frac{COMP + COMP^*}{2}$$

A importância relativa das modificações da estrutura ocupacional do mercado de trabalho (efeito MIX) e da composição por sexo das ocupações (efeito COMP) nas alterações de D observadas entre o início e o final do período estão descritas na Tabela 10.

Tabela 10
Decomposição das Alterações no Índice de Segregação entre 1981 e 1990
São Paulo e Pernambuco

ESTADO	EFEITO		ALTERAÇÃO TOTAL
	MIX	COMP	
São Paulo	-0,00570 (12,7%)	-0,03907 (87,3%)	-0,04477 (100%)
Pernambuco	0,02501 (41,4%)	0,03547 (58,6%)	0,06048 (100%)

Pode-se notar que, tanto em São Paulo como em Pernambuco, os efeitos MIX e COMP se reforçam mutuamente, com a diferença de que em São Paulo ambos agem no sentido de reduzir a medida e em Pernambuco no de aumentá-la. Nota-se também que, embora nos dois Estados as mudanças na composição por sexo das ocupações sejam mais importantes na explicação da evolução do índice do que as da estrutura ocupacional,¹⁷ em São Paulo as mudanças de composição são responsáveis por quase 90% da redução do valor de *D*, enquanto que em Pernambuco a alteração da estrutura ocupacional responde por mais de 40% das modificações dessa medida. Ressalte-se ainda que a relevância do efeito MIX em Pernambuco deve estar associada à expressiva redução da importância relativa do emprego agrícola observado nesse período.

6 Diferenças de inserção ocupacional *versus* diferenças de rendimentos

As diferenças por sexo de estrutura ocupacional e seus reflexos nos rendimentos têm sido analisadas em uma série de trabalhos.¹⁸ Assim, comprovada a existência de considerável segregação ocupacional em São Paulo e em Pernambuco, é importante investigar sua

17 Blau & Hendricks (1979), analisando a evolução dos índices de segregação na economia norte-americana de 1950 a 1970, chegam a conclusões semelhantes a respeito da importância relativa dos dois componentes na explicação da modificação das medidas.

18 Vários trabalhos de natureza empírica têm procurado descrever a distribuição de homens e mulheres em diferentes categorias ocupacionais e o rendimento médio das mesmas. Dentre os desenvolvidos em período relativamente recente com base em evidências empíricas nacionais pode-se consultar, entre outros, os de Mello (1982), Brizolla (1982), Costa (1984), Bruschini (1985), Medici (1987) e Barros *et alii* (1997). Especificamente para a economia norte-americana, Beller (1982) e Blau & Beller (1988) verificam a persistência de diferenças significativas entre os rendimentos das mulheres alocadas nas ocupações masculinas e o das inseridas nas demais ocupações. A literatura disponível mostra que o declínio da segregação observado naquela economia entre 1970 e 1980 tem, aparentemente, pequeno impacto no diferencial de salários entre os sexos, conforme relatam Beller (1984) e Rytina & Bianchi (1984), entre outros.

vinculação com o diferencial entre os rendimentos dos sexos que prevalece nessas regiões, ou, em outros termos, verificar se as ocupações femininas são apenas diferentes das masculinas ou se, ao invés disso, são piores do que elas.

Com esse objetivo procura-se verificar se os rendimentos das mulheres lotadas em ocupações masculinas são, em média, maiores do que os das alocadas nas que apresentam menor proporção de homens. Se comprovado que a inserção da mulher em ocupações masculinas contribui para eliminar sua notória inferioridade de remuneração em relação ao sexo oposto, obviamente as políticas voltadas às questões do gênero devem concentrar esforços no sentido de promover a maior integração dos sexos no mercado de trabalho.

A Tabela 11, contendo a evolução de alguns salários relativos, permite ilustrar esses aspectos.

Denominando por \overline{RF}_m o rendimento médio por hora trabalhada na ocupação principal auferido pelas mulheres que se inserem em ocupações masculinas, por \overline{RF}_o o rendimento das mulheres que se encontram nas demais ocupações (integradas e femininas) e por \overline{RF} e \overline{RM} , respectivamente, o de todos os trabalhadores do sexo feminino e do sexo masculino, obtém-se, ano a ano e para os dois Estados, as relações $\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RF}_o}$, $\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RM}}$, $\frac{\overline{RF}}{\overline{RM}}$, cuja evolução encontra-se documentada na Tabela 11. A apresentação das Figuras 2 e 3, construídas com base nesses mesmos dados, objetiva facilitar a análise.

Tabela 11

Evolução dos Rendimentos Relativos - São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990 (em %)

ANO	SÃO PAULO			PERNAMBUCO		
	$\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RF}_o}$	$\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RM}}$	$\frac{\overline{RF}}{\overline{RM}}$	$\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RF}_o}$	$\frac{\overline{RF}_m}{\overline{RM}}$	$\frac{\overline{RF}}{\overline{RM}}$
	1981	144,71	80,97	60,07	85,58	72,30
1983	137,14	75,39	58,22	108,83	70,72	71,99
1984	176,04	95,07	60,35	88,22	86,48	84,21
1985	166,87	94,38	62,60	78,23	76,59	72,88
1987	182,74	103,62	64,49	88,57	71,58	70,11
1988	171,91	97,37	62,47	123,12	72,96	76,00
1989	206,41	112,47	64,59	119,68	61,24	63,65
1990	165,49	107,15	71,49	118,60	80,37	82,50

Figura 2 - Evolução dos Rendimentos Relativos - São Paulo, 1981 a 1990

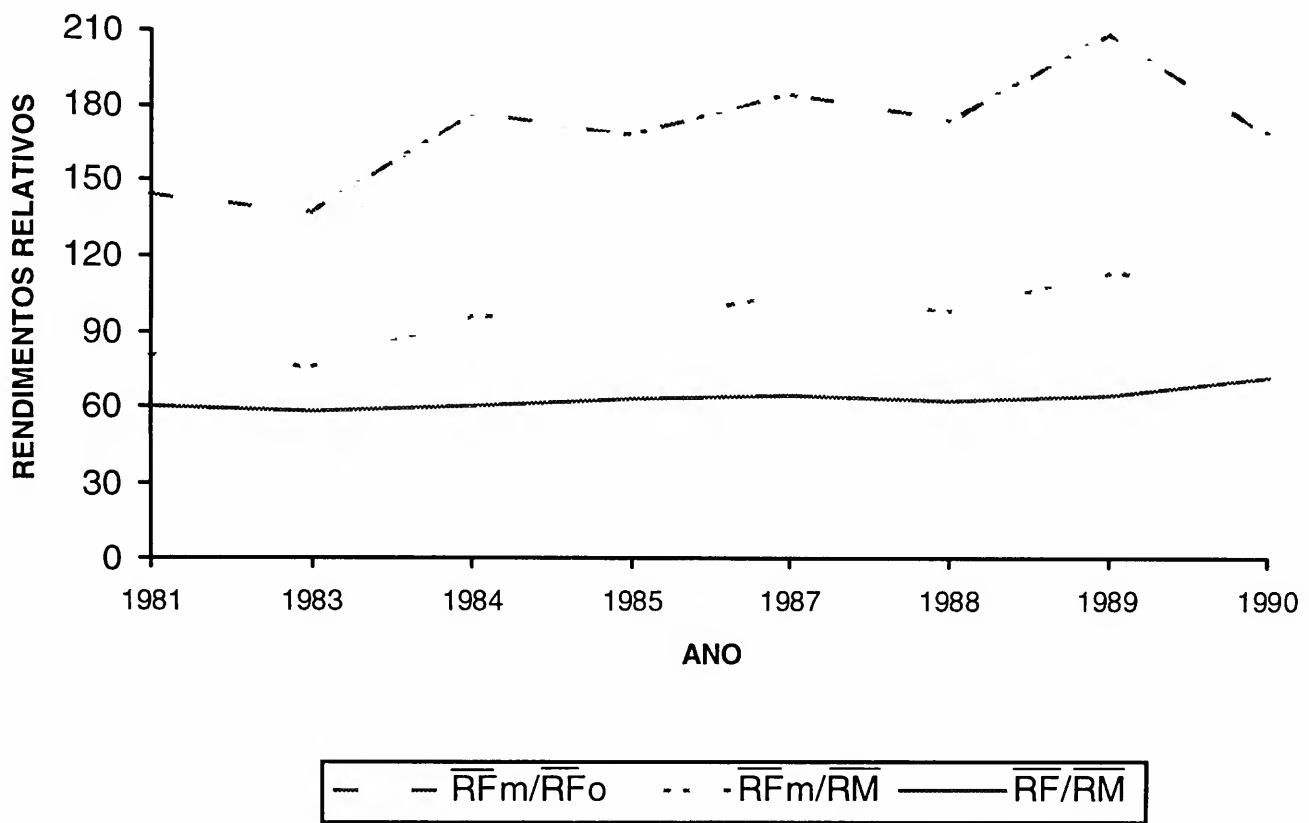
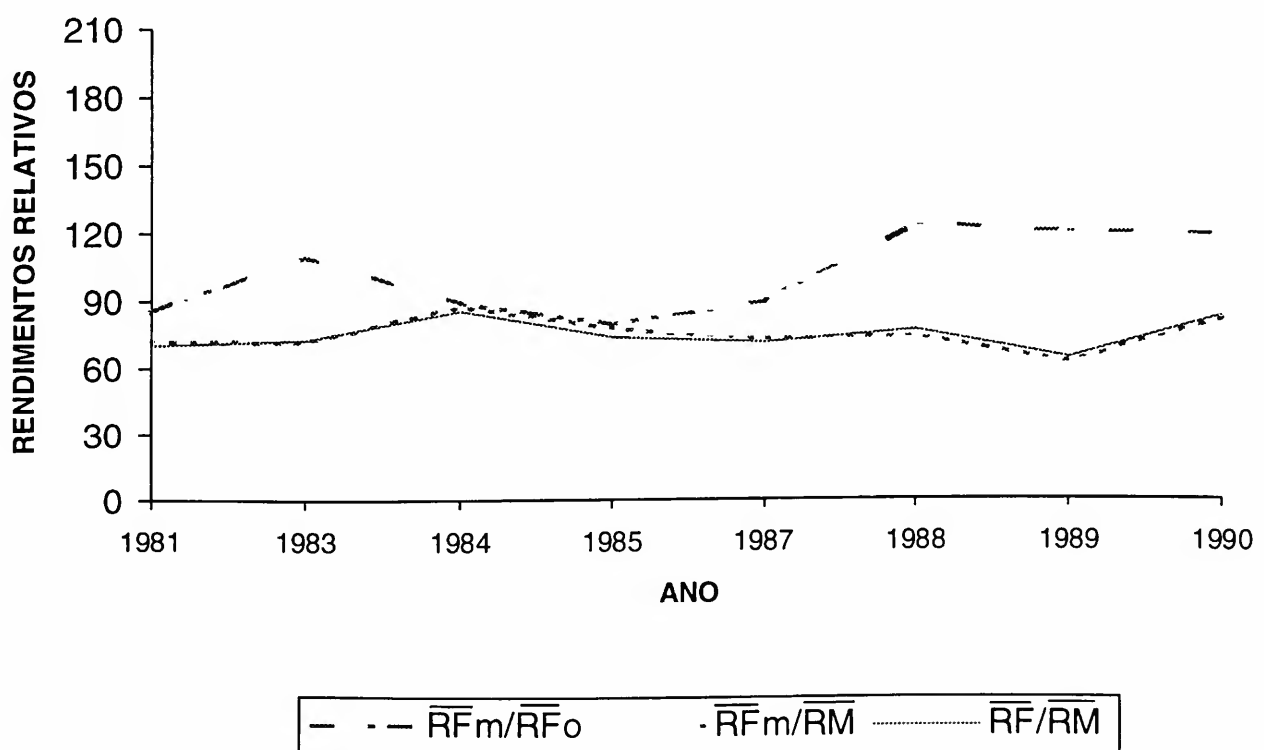


Figura 3 - Evolução dos Rendimentos Relativos - Pernambuco, 1981 a 1990



Em ambos os Estados a remuneração feminina por hora trabalhada na ocupação principal (já descontado, portanto, o fato de que as responsabilidades domésticas, atribuídas pela sua condição de gênero, lhes possibilita uma menor carga horária de trabalho remunerado) é substancialmente menor do que a masculina. Verifica-se, também, que embora em São Paulo essa relação seja mais estável e com tendência ascendente melhor definida, os diferenciais de rendimento por sexo são proporcionalmente menores em Pernambuco.

As diferenças entre os Estados são muito mais nítidas quando se analisam os rendimentos das mulheres segundo a composição por sexo das ocupações. Neste sentido, a trabalhadora paulista que tem ocupação masculina auferem remuneração significativamente maior do que as demais, com o diferencial de rendimento entre as mulheres dessas duas categorias oscilando, nesse período, entre 37,14% e 106,41%. Na maior parte dos anos, inclusive, a mulher que tem ocupação masculina apresenta, em média, rendimento equivalente ao dos homens amostrados. Já em Pernambuco, as mulheres que têm ocupação masculina não são necessariamente melhor remuneradas do que as demais. Na verdade, em quatro dos oito anos considerados, a sua remuneração é menor. Em conseqüência, o fato de a pernambucana estar em ocupação masculina não lhe garante uma melhoria na sua relação com os rendimentos dos pernambucanos.

7 O efeito do gênero e da composição por gênero da ocupação nas diferenças individuais de rendimento

Poder-se-ia supor que a remuneração mais elevada dos trabalhadores do sexo masculino ante a auferida pelos do sexo feminino, assim como a dos que se inserem em ocupações masculinas em relação à dos alocados em ocupações femininas ou integradas, decorressem da existência de diferenças de qualificação entre esses trabalhadores.

Com o intuito de avaliar o efeito do sexo e da inserção em ocupações que diferem em termos de sua composição por sexo nas diferenças individuais do rendimento do trabalho, descontando o dos demais condicionantes desse rendimento, efetua-se uma análise de regressão ponderada para cada estado e para cada um dos oito anos considerados. Nessa análise a variável dependente é o logaritmo natural do rendimento por hora trabalhada na ocupação principal, indicado por $\ln(R)$. Os efeitos dos condicionantes desse rendimento são captados por meio de um conjunto de variáveis binárias¹⁹ que permitem distinguir os efeitos da escolaridade (variáveis E_h , com $h = 1, \dots, 7$), idade (variáveis I_i , com $i = 1, \dots, 8$), setor de

19 Que assumem o valor 1 se o indivíduo pertence ao grupo considerado e zero no caso contrário.

atividade (variáveis F_j , com $j = 1, \dots, 11$), posição na ocupação (variáveis P_m , com $m = 1, \dots, 3$) e posse de carteira assinada (variável C), além do sexo (variável S) e do grau de masculinidade da ocupação na qual o indivíduo se encontra (variável M). A forma funcional desse modelo, conhecido como equação de rendimentos, é a seguinte:

$$\ln(R_t) = \alpha_t + \beta_t S_t + \psi_t M_t + \gamma_t C_t + \sum_{h=1}^7 \theta_{ht} E_{ht} + \sum_{i=1}^8 \delta_{it} I_{it} + \sum_{j=1}^{11} \phi_{jt} F_{jt} + \sum_{m=1}^3 \varphi_{mt} P_{mt} + u_t$$

onde t representa cada um dos oito anos considerados e u o erro aleatório que obedece às pressuposições estatísticas usuais.

O grupo de referência compreende os indivíduos do sexo feminino, sem instrução, com idade compreendida entre 10 e 17 anos, trabalhando como assalariados na agropecuária, sem carteira de trabalho assinada e em ocupações classificadas como femininas ou integradas pela sua proporção de homens.

A adoção da função log-linear, usual na grande maioria dos ajustes de equações de rendimento realizadas em pesquisas de âmbito nacional ou internacional, liga-se ao reconhecimento de que o efeito das variáveis explicativas é proporcional e não absoluto.

Os parâmetros estimados indicam o diferencial de rendimento dos vários grupos de cada variável em relação ao de referência. Neste sentido, o exponencial de β indica quantas vezes é maior, em média, o rendimento por hora trabalhada na ocupação principal de um homem em relação ao de uma mulher com as mesmas características. Da mesma forma, o exponencial de ψ indica quantas vezes é maior, em média, o rendimento de um indivíduo em ocupação masculina *vis-à-vis* o dos que apresentam as mesmas características mas estão inseridos em ocupações femininas ou integradas.²⁰

Para facilitar a interpretação dos coeficientes da regressão, foram calculados os seus antilogaritmos e multiplicados por 100. Os números-índices assim obtidos mostram os ganhos percentuais de cada categoria em relação ao grupo de referência. Os números-índices obtidos das estimativas de β e ψ estão na Tabela 12. Os correspondentes às demais variáveis estão apresentados no apêndice.

20 Deve-se lembrar que este modelo não capta as interações entre o sexo e as demais variáveis. Neste sentido, um menor crescimento dos rendimentos das mulheres em resposta ao aumento da escolaridade ou idade, ou ainda a mudanças de posição na ocupação ou de setor de atividade não é captado pelo modelo.

Tabela 12
Números Índices Obtidos dos Coeficientes⁽¹⁾ de Variáveis Seleccionadas das Equações de Rendimento Ajustadas para a PEA Ocupada - São Paulo e Pernambuco, 1981 a 1990

ANO	SÃO PAULO		PERNAMBUCO	
	SEXO MASC. (S)	OCUP. MASC. (M)	SEXO MASC. (S)	OCUP. MASC. (M)
1981	129	127	152	122
1983	132	124	165	114
1984	132	125	167	111
1985	131	128	175	122
1987	127	126	143	138
1988	138	118	150	115
1989	131	127	143	126
1990	132	119	142	119

(1) Todos os coeficientes são estatisticamente significativos ao nível de 1%.

Verifica-se que, descontada a influência das demais variáveis consideradas explicativas dos rendimentos, os trabalhadores paulistas recebem, em média, nos anos do período em análise, 32% a mais do que as trabalhadoras desse Estado. A inserção em ocupação masculina garante, por sua vez, um adicional de cerca de 24% no rendimento desses trabalhadores, ante o dos alocados em ocupações femininas ou integradas.

A análise dos coeficientes obtidos nas equações de rendimento dos pernambucanos possibilita notar que, descontada a influência das demais variáveis, os homens auferem rendimentos substancialmente maiores do que as mulheres (o adicional referente ao sexo oscila, em média, ao redor de 55% no período considerado). Além disso, o acesso a uma ocupação masculina garante, em média, uma remuneração 21% maior. Em outros termos, embora os diferenciais de remuneração por gênero sejam proporcionalmente menores em Pernambuco do que em São Paulo, quando se considera a influência das demais variáveis nota-se que a discriminação identificada por meio do coeficiente da *dummy* para o sexo é substancialmente maior em Pernambuco. Verifica-se também que a discriminação ocupacional, identificada por meio do coeficiente da *dummy* para a inserção em ocupação masculina, embora maior em São Paulo, é também considerável em Pernambuco.²¹

21 É certo que diferenças entre a alocação ocupacional de homens e mulheres que fossem explicadas por diferenças de qualificação não seriam discriminatórias. Entretanto, Ometto (1997) mostra que a quase totalidade das diferenças de rendimento médio dos dois gêneros associadas à alocação ocupacional são de cunho discriminatório.

Procurou-se identificar ainda a existência de tendência, ao longo do período considerado, nos dados que quantificam essas duas formas de discriminação, assim como a de correlação entre esses dados e as taxas de desemprego no mesmo período por meio do ajuste de regressão na qual a variável dependente é representada, alternadamente, pela estimativa de β e ψ e as variáveis explanatórias são o tempo (t) em anos e as taxas de desemprego (u). Entretanto, os modelos ajustados, assim como os coeficientes estimados, não se revelaram estatisticamente significativos, o que pode indicar o caráter mais estrutural do que conjuntural da discriminação que prejudica as trabalhadoras paulistas e pernambucanas no período.

8 Conclusões

As evidências empíricas apresentadas permitem verificar que homens e mulheres nos dois estados encontram-se, em grande parte, segregados em ocupações diferentes. Embora ao longo do período considerado essa segregação manifeste tendência descendente em São Paulo, não apresenta sinais de arrefecimento em Pernambuco. Ao invés disso, nesse último Estado a segregação se aprofunda nos anos em questão.

Se o acesso às ocupações é universal, mas homens e mulheres igualmente qualificados encontram-se segregados em diferentes ocupações por escolha ou opção pessoal, as diferenças de remuneração entre os gêneros não exigiriam nenhum tipo de intervenção. Todavia, se o acesso não é universal e ocupações tipicamente masculinas possibilitam a obtenção de rendimentos significativamente maiores, as mulheres que se encontram excluídas de tais ocupações são prejudicadas.

Os dados utilizados apontam para a existência de diferenças substanciais de remuneração que decorrem do sexo do trabalhador e da sua inserção em ocupações definidas como masculinas. São diferenças de cunho discriminatório que prejudicam a mão-de-obra feminina nos Estados de São Paulo e Pernambuco.

A análise de regressão não permite verificar que as oscilações no montante da discriminação indicada por esses dados estão associadas às alterações do nível do emprego e apresentam tendência claramente definida no período em questão. Esses resultados podem sugerir que a discriminação tem cunho mais estrutural do que conjuntural, o que implica a necessidade de políticas específicas objetivando propiciar o crescimento da participação feminina em carreiras predominantemente masculinas, assim como a de políticas que objetivem coibir a existência de critérios diferentes para remunerar os atributos produtivos dos trabalhadores e trabalhadoras nesses dois Estados.

Referências Bibliográficas

- Barros, R. P.; Machado, A. F. & Mendonça, R. S. P. *A desigualdade da pobreza: estratégias ocupacionais e diferenciais por gênero*. Texto para discussão n. 453. IPEA, 1997.
- Barros, R. P.; Ramos, L. & Santos, E. *Gender differences in brasilian labor markets*. IPEA, 1992, mimeo.
- Beller, A. H. Occupational segregation by sex: determinants and changes. *The Journal of Human Resources*, v. 17, n. 3, p. 371-92, 1982.
- _____. Changes in the sex composition of U.S. occupations, 1960-1981. *The Journal of Human Resources*, v. 20, n. 2, p. 235-50, 1985.
- Blau, F. D. & Beller, A. H. Trends in earnings differentials by gender, 1971-1981. *Industrial and Labor Relations Review*, v. 41, n. 4, p. 513-29, 1988.
- Blau, F. D. & Hendricks, W. E. Occupational segregation by sex: trends and prospects. *The Journal of Human Resources*, v. 14, n. 2, p. 197-210, 1979.
- Brizolla, S. N. *Formas de inserção da mulher no mercado de trabalho o caso do Brasil*. UNICAMP, 1982. (Tese de doutoramento).
- Bruschini, C. *Mulher e trabalho uma avaliação da década da mulher*. São Paulo: Nobel - Conselho Estadual da Condição Feminina, 1985.
- Camargo, J. M. & Serrano, F. Os dois mercados: homens e mulheres na indústria paulista. *Revista Brasileira da Economia*, v. 37, n. 4, p. 435-48, 1983.
- Costa, L. B. *Participação da mulher no mercado de trabalho*. São Paulo: IPE/USP-CNPq, 1984.
- Duncan, D. & Duncan, B. A methodological analysis of segregation index. *American Sociological Review*, v. 20, p. 210-17, 1955.
- Fields, J. & Wolff, E. N. The decline of sex segregation and the wage gap, 1970-1980. *The Journal of Human Resources*, v. 26, n. 4, p. 608-22, 1991.
- Fuchs, V. R. A note on sex segregation in professional occupations. *Explorations in Economic Research*, v. 2, n. 1, p. 105-11, 1975.

- Gross, E. Plus ça changes...? The sexual structure of occupations over time. *Social Problems*, v. 16, p. 198-208, 1968.
- Guitahy, L. *et alii*. *Trabalho assalariado, sindicalização e reivindicação das operárias (1970-1980)*. São Paulo, 1981, mimeo.
- Hoffmann, R. *Distribuição da renda: medidas de desigualdade e pobreza*. São Paulo: EDUSP, 1997 (no prelo).
- _____. Desigualdade entre estados na distribuição da renda no Brasil. *Economia Aplicada*, v. 1, n. 2, p. 281-296, 1997.
- Jusenius, C. L. The influence of work experience, skill requirement and occupational segregation on women's earnings. *Journal of Economics and Business*, v. 29, p. 107-15, 1977.
- Lewin, H. Educação e força de trabalho feminina no Brasil. *Cadernos de Pesquisa*, n. 32, 1980.
- Medici, A. C. Mulher brasileira: muito prazer. *Revista Brasileira de Estatística*, 48, p. 189-90, 1987.
- Mello, M. *Uma análise da participação feminina no mercado de trabalho no Brasil*. PUC, 1982 (Dissertação de Mestrado).
- Ometto, A. M. H. *Participação da mulher no mercado de trabalho: segregação e discriminação em Pernambuco e São Paulo*. Piracicaba: ESALQ/USP, 1997 (Tese de Doutorado).
- Paiva, P. T. *A mulher no mercado de trabalho urbano*. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, II. Águas de São Pedro, 1980.
- Reis, J. G. A. & Barros, R. P. Desigualdade salarial: resultados de pesquisas empíricas recentes. In: Camargo, J. M.; Giambiagi, F. (orgs.), *Distribuição de renda no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 1991, p. 69-81.
- Rytina, N. F. & Bianchi, S. M. Occupational reclassification and changes in distribution by gender. *Monthly Labor Review*, v. 107, n. 3, p. 11-17. 1984.

Tabela A1
Resultados da Estimação das Equações de Rendimento - Números-índices
Obtidos dos Coeficientes das Regressões Ajustadas⁽¹⁾, Valores de R^2 , F
e Número de Observações - São Paulo, 1981 a 1990

VARIÁVEIS	ANO	1981	1983	1984	1985	1987	1988	1989	1990
ESCOLARIDADE									
sem instrução		100	100	100	100	100	100	100	100
primário incompleto		124	128	128	123	125	125	119	119
primário completo		152	156	155	154	145	154	141	146
ginásio incompleto		167	178	177	170	167	176	160	166
ginásio completo		207	213	213	209	207	213	200	195
colegial		266	278	278	277	257	282	252	249
superior		466	478	503	498	467	523	460	464
IDADE									
10 a 17 anos		100	100	100	100	100	100	100	100
18 a 19 anos		122	121	120	127	128	129	125	123
20 a 24 anos		155	147	147	150	152	151	149	154
25 a 29 anos		204	198	193	197	188	191	179	187
30 a 39 anos		244	249	240	244	236	244	226	227
40 a 49 anos		270	272	270	270	265	277	261	266
50 anos ou mais		252	258	263	253	249	244	246	238
SETOR DE ATIVIDADE									
agrícola		100	100	100	100	100	100	100	100
indústria de transformação		172	169	149	156	169	179	191	183
indústria da construção		124	116	97	106	132	132	146	149
outras atividades industriais		198	194	163	167	223	214	229	225
comércio		135	132	151	125	140	149	165	168
prestação de serviços		109	111	95	102**	124	119	135	139
serviços aux. às ativ. econômicas		171	167	144	148	175	173	206	198
transporte e comunicação		147	156	138	143	153	167	194	200
atividades sociais		177	178	161	169	184	171	202	220
administração pública		187	185	159	164	170	161	187	222
outras atividades		216	224	198	200	211	229	292	252
POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO									
assalariado		100	100	100	100	100	100	100	100
autônomo		135	137	145	144	137	145	145	143
empregador		202	219	245	228	212	221	252	195
CARTEIRA ASSINADA									
sem carteira de trabalho assinada		100	100	100	100	100	100	100	100
com carteira de trabalho assinada		135	134	141	134	125	140	127	114
$R^2(\%)$		59,59	61,18	58,99	59,61	56,08	56,87	52,43	53,51
n ^o de observações		20.075	21.816	23.114	23.972	12.907	12.602	12.475	12.824
F		1.094,88	1.271,70	1.229,66	1.309,02	608,96	613,99	508,03	545,53

(1) Todos os coeficientes são estatisticamente significativos ao nível de 1%, exceto os indicados por * (que o são a 5%) e ** (que o são a 10%).

Tabela A2
Resultados da Estimação das Equações de Rendimento Números-índices Obtidos
dos Coeficientes das Regressões Ajustadas⁽¹⁾, Valores de R^2 , F e Número de
Observações - Pernambuco, 1981 a 1990

VARIÁVEIS	ANO	1981	1983	1984	1985	1987	1988	1989	1990
ESCOLARIDADE									
sem instrução		100	100	100	100	100	100	100	100
primário incompleto		114	112	116	114	106	123	117	118
primário completo		133	133	139	131	121	145	133	128
ginásio incompleto		148	140	149	145	131	164	143	139
ginásio completo		169	181	195	183	151	182	176	171
colegial		210	235	239	234	217	245	230	217
superior		467	490	575	534	521	558	521	542
IDADE									
10 a 17 anos		100	100	100	100	100	100	100	100
18 a 19 anos		120	128	120	119	117	113 [†]	135	116
20 a 24 anos		143	147	140	139	145	143	141	130
25 a 29 anos		176	178	164	165	166	175	176	147
30 a 39 anos		195	207	190	199	189	204	203	178
40 a 49 anos		213	222	210	219	210	230	230	194
50 anos ou mais		172	189	175	192	176	199	204	171
SETOR DE ATIVIDADE									
agrícola		100	100	100	100	100	100	100	100
indústria de transformação		122	116	121	148	161	146	155	163
indústria da construção		131	117	130	137	158	131	144	151
outras atividades industriais		224	224	203	238	350	316	259	273
comércio		157	140	146	162	193	148	156	165
prestação de serviços		103	96 ^{**}	97 ^{**}	99 ^{**}	135	98 ^{**}	110 [*]	119
serviços aux. às ativ. econômicas		188	198	166	220	227	209	191	170
transporte e comunicação		160	145	161	171	207	193	193	203
atividades sociais		160	145	134	176	203	162	157	181
administração pública		213	171	153	195	213	197	182	202
outras atividades		219	227	204	279	331	346	324	298
POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO									
assalariado		100	100	100	100	100	100	100	100
autônomo		113	115	115	110	135	134	144	142
empregador		291	290	329	273	311	303	392	308
CARTEIRA ASSINADA									
sem carteira de trabalho assinada		100	100	100	100	100	100	100	100
com carteira de trabalho assinada		144	135	156	153	142	159	137	122
$R^2(\%)$		44,84	51,94	49,65	54,74	52,40	54,89	51,53	50,02
n ^o de observações		8.588	8.819	9.154	9.651	5.391	5.187	5.545	5.709
F		257,33	351,83	333,26	431,04	218,67	232,49	217,22	210,56

(1) Todos os coeficientes são estatisticamente significativos ao nível de 1%, exceto os indicados por * (que o são a 5%) e ** (que o são a 10%).

Convergence of rules of origin in preferential trade agreements: the case of the free trade agreement of the Americas *

Simão Davi Silber[§]

RESUMO

O objetivo deste trabalho é discutir regras de origem nos atuais acordos preferenciais em implementação nas Américas e o que precisa ser feito para conciliar os diferentes regimes em uma futura área de livre comércio no hemisfério, apresentando sugestões para sua convergência para regras de origem que sejam simples e transparentes, minimizando as restrições ao comércio no hemisfério.

Palavras-chave: regras de origem, acordos preferenciais de comércio, Organização Mundial do Comércio.

ABSTRACT

The objective of this paper is to discuss the role of rules of origin in the present preferential trade agreements in the Americas and what has to be done to reconcile the different regimes in a future free trade area in the Western Hemisphere and suggests guidelines for their convergence to simple and transparent rules that could minimize trade impediments in the Hemisphere.

Key words: rules of origin, preferential trade agreements, World Trade Organization.

* I thank the support of the Institute of the Americas, Consejo Empresarial da America Latina, do Brasil, ELETROS and the helpful comments of the participants of workshop on Costs, Benefits & Modalities of Hemispheric Integration held in Washington, D.C. in February 15th, 1996. The author acknowledges the valuable comments by two anonymous referees.

§ University of São Paulo.

I Introduction

The objective of this paper is to discuss the role of rules of origin in the present preferential trade agreements in the Americas and what has to be done to reconcile the different regimes in a future free trade area in the Western Hemisphere.

Rules of origin are essential in preferential trade agreements since they define the products which are eligible for duty-free treatment. Rules of origin that are complex, not transparent and costly to the private sector and to the government have to be avoided in order to maximize the gains associated with a free trade area. Special attention has to be given to minimizing the protectionist bias implicit in very restrictive rules of origin.

The first section of this paper presents an evaluation of trade performance and trade policies in the Americas as a background for the discussion on future trade liberalization. The analysis will concentrate on the last 10 years of trade growth within present sub-regional groups, followed by a description of the main characteristics of each group in terms of tariffs and non-tariff restrictions on trade, the types of preferential agreements within the hemisphere and the impact of recent macroeconomic instability on trade policies.

Secondly, I explore the role of rules of origin in a free trade area, detailing the main types, their advantages and shortcomings. The review of the literature will describe theoretical and empirical aspects of rules of origin with special attention to the protectionist bias implicit in restrictive rules of origin and its impact on trade, production and investment.

In the third section, I present a comparison between the different rules of origin, with special emphasis on the legal framework and procedures of the Latin American Integration Association (LAIA) and the North American Free Trade Agreement (NAFTA) rules, with the objective of identifying the problems and advantages of each. I then analyze the transitional rules of origin in the Mercosur (Mercado Comun del Sur, or Common Market of the South), before completion of the customs union. After this, I discuss the provisions of the main components of Mercosur and the private sector view of its operational and legal aspects. At this point, I present a discussion on the rules of origin of GATT/WTO, pointing out the present efforts to harmonize and clarify non-preferential rules of origin and how this will influence future discussions on preferential rules of origin at the hemispherical level.

Finally, the paper summarizes the main conclusions with respect to rules of origin in the Americas and suggests guidelines for their convergence toward simpler and more transparent rules that could minimize trade impediments in the Hemisphere.

II Trade performance and trade policies in the Americas

There has been a substantial increase in trade between the countries in the hemisphere since the mid-eighties. Unilateral trade liberalization implemented by several countries and the revival of trade agreements within the region have been responsible for this. Table 1 presents data on trade performance for the main sub-regional arrangements.¹ In nominal terms, total hemispherical trade with the world [exports (X) + imports (M)] reached almost US\$ 1.9 trillion in 1994, against US\$ 875 billion in 1984, more than doubling in one decade. If one allows for dollar devaluation during this period, the numbers are still impressive: between 1984 and 1994 total trade grew 44%, an annual rate of growth of 3.7%, well above the 2% annual growth of the American Hemisphere Gross Domestic Product (GDP). Within the hemisphere, rates of growth of intra-regional trade are slightly superior of those of total trade, reaching an annual rate of 4.1%,

The hemispherical market represents a large share of total trade of all sub-groups, ranging from 47.4% in NAFTA to 75% for CACM. NAFTA is the main market for most sub-regional groups, except for Mercosur, which has a trade share of only 23% with North America. It should be mentioned that of all the sub-groups, only NAFTA has a large share of intra-group trade, similar to the European Union. Hemispheric trade is heavily concentrated in North America: of the US\$ 908 billion total trade in 1994, US\$ 685 billion were from intra-NAFTA trade, or 75% of the total (see table 1).²

Some additional trade characteristics of the main sub-groups in the Hemisphere, based on the information presented in Table 2, can be mentioned :

firstly, the Andean Pact and Mercosur show the highest annual rate of growth of intra-group trade, 10,1% and 12,9%, respectively;

- secondly, with the exception of CACM, the annual rate growth of the internal trade of all sub-regional agreements is superior to the overall trade increase;

thirdly, excluding NAFTA from the hemispheric trade statistics, the annual rate of growth within the region falls from 4.1% to 2.8%

We may conclude that the region has become more trade interdependent in the last decade, and this has had a favorable effect on future trade integration initiatives in the hemisphere.

1 CACM (Central American Common Market), Andean Pact, CARICOM (Caribbean Free Trade Association), LAIA (Latin American Integration Association), MERCOSUR (Southern Cone Common Market) and NAFTA (North American Free Trade Agreement).

2 A detailed analysis on trade block performance and consequences to further trade liberalization can be found in Braga (1994).

Table 1
Trade of the Regional Arrangements in America
millions of US \$

	1994 (*)				1984				Trade (2)/(1)	Share (3)/(1)	1994 (4)/(1)	% (4)/(2)
	(1) X+M World	(2) X+M W. Hem.	(3) X+M NAFTA	(4) X+M Reg. Agreem	X+M World	X+M W. Hem.	X+M NAFTA	X+M Reg. Agreem				
CACM	13,158	9,853	6,811	1,669	9,120	6,351	3,835	1,448	74.9	51.8	12.7	16.9
Andean Pact	45,903	31,011	19,913	4,252	41,192	26,087	18,498	1,624	67.6	43.4	9.3	13.7
CARICOM	8,931	5,283	3,809	0,485	11,005	7,212	5,591	0,376	59.2	42.6	5.4	9.2
LAIA	233,538	142,289	103,704	35,100	140,510	75,654	56,216	16,528	60.9	44.4	15.0	24.7
LAIA (**)	147,545	71,744	36,731	32,537	105,801	52,384	34,944	15,315				
MERCOSUR	84,067	40,249	19,393	14,957	57,470	22,972	14,718	4,452	47.9	23.1	17.8	37.2
NAFTA	1095,659	518,885	456,506	456,506	759,989	340,795	283,086	283,086	47.4	41.7	41.7	88.0
W. Hem.	605,674				406,742							
W. Hem (***)	86,879				65,947							
Total	1265,263				875,915				47.9	39.8		

Source: Direction of Trade Statistics Yearbook (1988/1995).

(*) Nominal dollar values corrected by the change of the US real effective exchange rate (IMF) between 84-94.

(**) Excluding Mexico.

(***) Excluding NAFTA.

X=Total Exports; M=Total Imports.

Table 2
Trade of the America's Regional Agreements
Annual Rate of Growth between 1984-1994⁽¹⁾

	X+M World	X+M W. Hem.	X+M NAFTA	X+M Reg. Agreem
CACM	3,73	4,49	5,91	1,43
Andean Pact	1,09	1,74	0,74	10,10
CARICOM	-2,07	-3,06	-3,77	2,58
LAIA	5,21	6,52	6,31	7,82
LAIA ⁽²⁾	3,38	3,20	0,50	7,83
MERCOSUR	3,88	5,77	2,80	12,88
NAFTA	3,73	4,29	4,89	4,89
W. Hem.	4,06			
W. Hem ⁽³⁾	2,79			
Total	3,75			

Source: Table 1.

(1) Nominal dollar values corrected by the change of the US real effective exchange rate (IMF) between 84-94.

(2) Excluding Mexico.

(3) Excluding NAFTA.

There have been two different trends in trade policy in the hemisphere since the mid-1980s: the first in the direction of unilateral trade liberalization, and the second leading to regional preferential trade agreements. Tariffs and non-tariff barriers have been reduced drastically in Latin American countries and there has been a general tendency to substitute administrative controls by the market-based mechanism (e.g. ad valorem duties), sharply increasing the transparency of the trade regimes and making them more similar to those found in North America. Even so, important differences persist in terms of tariff and non-tariff barriers between countries and sub-groups. This is a crucial issue to further trade liberalization in the hemisphere.

Divergence in trade policies will be necessarily reflected in the complexity of rules of origin, since this will be the only way to reconcile different protectionist policies with a free trade area. To be more specific, there are important non-tariff barriers (NTB) in North America and tariff levels are high in some sensitive (or strategic) sectors. According to Garay and Estevadeordal (1995), the average nominal tariff in the Americas ranges from a minimum of 6.4% in the USA to a maximum of 17.9% in Honduras, with intermediate values of 13.4% for the common external tariff (CET) of the Andean Group and 11.1% for Mercosur. The maximum and modal tariff also differ significantly between countries, and the dispersion of tariff rates is high. Some Latin American exports are subject to important NTBs in the USA in the following sectors: textiles, iron and steel, machinery, transport equipment and clothing (IDB, 1992). It should be mentioned that Latin American importation liberalization policies have not been always consistent due to macroeconomic policy problems. The opening up of these economies has taken place at the same time as attempts at monetary stabilization, and the overvaluation of the exchange rate has been a frequent problem. As a consequence, balance of payment problems associated with the Mexican crisis of 1994 have forced several countries to temporarily increase tariffs, even though these countries have long-term trade liberalization commitments at WTO and Mercosur level e.g., Brazil and Argentina.

It is within this environment that two types of sub-regional agreements are being implemented: customs unions and free trade agreements, which can pave the way (or not) to a free trade area in the Western Hemisphere with a small protectionist bias. This will be the subject of the following sections of the paper.

III The role of rules of origin in a free trade area

With the spread of NTB after the mid-1970s and the increase of the number of FTAs during the 1980s, rules of origin gained importance and are nowadays essential in shaping the future

of the regional trade arrangements. From these developments two types of rules of origin emerged:³

- nonpreferential rules of origin, applied in the context of NTB, where rules of origin are designed to avoid transshipments associated with antidumping and countervailing duties and quotas;
- preferential rules of origin, used in FTAs, to determine which products are entitled to tariff preferences and to avoid trade deflection by non-members. This analysis will concentrate on these types of rules of origin, that is, rules designed to discriminate products originating from non-member countries.

In general, a product is considered as originating from a country member of a preferential trade agreement when it has undergone the last substantial transformation within its national boundaries. There are three different methodologies used to determine whether this took place, none of them completely satisfactory

1. Value added

There are two alternative ways to specify this criterion. According to the first, a product will have a preferential status if it embodies a minimum percentage of domestic value added; the second method is based on the maximum percentage of imported materials and parts allowed for preferential treatment. The value added method has a number of important shortcomings: firstly, it involves accounting and legal procedures that could be expensive for the private sector; secondly, it could lead to misallocation of production and investment if domestic content requirements are too high; thirdly, it tends to favor sectors with high production costs, and finally, it is highly sensitive to changes in exchange rates and to the accounting methods chosen, thereby introducing undesirable uncertainty into trade flows.

2. Specified process systems

According to this method, some critical stages of the production process must be performed in the region or the product must have specific characteristics different from the imported materials in order to confer origin. A drawback of this method is that It is very difficult to define which parts of the production process are the critical ones. Furthermore, technological

3 A detailed analysis of nonpreferential and preferential rules of origin can be found in Vermulst (1994).

innovation could make this kind of information obsolete. It is also unsatisfactory because it increases the discretionary power of the customs administration and is more vulnerable to protectionist demands. For these reasons, the specified-process system should be avoided, or used only in exceptional cases, where other forms of rules of origin are deemed insufficient.

3. Change in tariff classification

Under the change in tariff classification rule, a good produced in one country, but using imported intermediate materials will be considered as originating in that country if the production process is such that the final product is classified - in the Harmonized Tariff Classification System - differently from the imported materials. This test is normally performed at the four-digit level (heading) and has the great advantage of being simple and transparent even though it is not completely insulated from protectionist pressures. This is the basic principle used in the main sub-regional agreements in the hemisphere (NAFTA, MERCOSUR, LAIA, etc.), but in certain cases this rule is supplemented by value added and specified process requirements. While this is the method most authors recommend and was adopted as the basic principle for rules of origin during the Uruguay Round negotiations for non-preferential trade, it has important flaws. Firstly, the Harmonized System was created for tariff and statistical purposes and not to facilitate the conferring of origin. Secondly, this rule has been used in such a way that several products have to pass the origin test at several different levels of tariff classification at different stages of production (two-digit; four-digit, six-digit and eight digit). Thirdly, the cost to the private sector to prove origin could be high, to a point that a company could choose to pay the tariff instead of taking advantage of the preferential treatment.⁴

The previous discussion indicates that there is no form of rules of origin devised so far that can avoid the imposition of significant costs on producers, importers and exporters. This leads us to the discussion of a broader issue: types of preferential trade agreements in the hemisphere and the role of rules of origin.

At the moment there are two basic types of preferential agreements in the hemisphere: free trade areas (like CUSFTA, NAFTA, LAIA, G3, etc.) and common markets (CACM, CARICOM, ANDEAN PACT and MERCOSUR). None of the second group have yet reached the status of true common markets as the factors of production cannot move freely between members of any of the groups and the common external tariffs have long lists of exceptions.

⁴ Mentioned in N. D. Palmeter (1995) for the case of the FTA between the European Union (EU) and the European Free Trade Area (EFTA).

They can therefore be more accurately characterized as partial customs unions (CU). An FTA, on the other hand, is an agreement where tariffs among members reach zero within a specified period of time, and each country maintains its previous tariff structure toward third countries. Customs unions, besides being free trade areas, also have a common external tariff (CET). Both are subject to trade creation and trade diversion effects. Trade creation occurs when the preferential agreement leads to the substitution in production between the members in the direction of the lower cost production site; trade diversion takes place when lower cost third country imports are displaced by members' production, due to the preference. The same analysis could be applied for investment creation and diversion.

Trade creation and trade diversion are determined - in the case of a CU - by the degree of trade integration between countries prior to the agreement and the level of the CET. In the case of the FTA, these effects will be determined by the restrictiveness of rules of origin, since there will be no change in tariffs toward third countries.

Rules of origin are essential to avoid "trade deflection" in a FTA and to permit free trade only for goods and services of members and discriminate against the rest of the world. This can introduce important trade diversion effects into the agreement. As Krueger (1995, p. 13) wrote in the NAFTA context:

"... the rules of origin adopted to avoid trade deflection can provide incentives for producers in one partner country to purchase higher cost inputs from another country (despite the existence of lower-priced inputs from the rest of the world given their tariff structure), in order to satisfy rules of origin requirements and thus export the end product to the partner country duty-free. Thus a Mexican producer may find it profitable to import a part from a higher-cost U.S. source rather than from his former Japanese supplier in order to export to the U.S. without paying duty. This could happen whenever the tariff protection in the U.S. gave net effective protection to the Mexican producer provided that he met the rules of origin. It could also happen that a foreign producer found it profitable to invest in Mexico in order to satisfy rules of origins, even though a Mexican facility was higher-cost than landed costs from a third-country market. This is the sense in which external protection can increase as a result of a free trade arrangement."

Two additional points can be made with respect to rules of origin. Firstly, since there are several preferential trade agreements in the hemisphere, it will not be an easy task to reconcile them. Nor can it be taken for granted that the reconciliation process will result in simpler rules of origin for the future FTAA since there are still significant differences in tariffs and non-tariff trade barriers. Secondly, there are significant incentives to lobby for protection through rules of origin where there are divergent trade policies.

IV Rules of origin in the hemisphere

There are two types of rules of origin regimes in the region: the NAFTA-type regime, also adopted by the G3 (Mexico, Colombia and Venezuela FTA), and the free trade agreements of Mexico with Costa Rica and Bolivia; and the LAIA-type regime adopted by the remaining preferential trade agreement in the hemisphere.

1. NAFTA-Type rules of origin

The NAFTA-type rules of origin are the most complex in the hemisphere. The basic criteria to confer origin in this preferential trade agreement is a change in tariff classification, but in several cases this criteria is supplemented by value added and specified process requirements. In the case of NAFTA itself, in sensitive sectors like textiles, clothing, and automobiles, the value added test is used, and, in electronics and autos, the specified process test is also used. As was mentioned earlier, complex rules of origin impose additional costs on firms and customs administrations, inhibit preferential trade and could introduce trade diversion effects. Even though there are no good estimates of the costs involved in these procedures, several analysts have indicated that they are probably high. The great advantage of this regime is that it is well suited to avoid “trade deflection”

In a recent paper, Garay and Estevadeordal (1995, p. 30) conducted an extensive analysis of NAFTA-type rules of origin. Their main conclusions are:

- a. *“there are multiple combinations of rules of origin, as a result of not only the diversity and specificity of the basic criteria for classifying origin, but also the existence of alternative ways of determining origin. There are cases under NAFTA, in which a product may be qualified as regional by three different rules. The set of alternative rules of origin that apply to given item is defined here as a “family”;*”

- b. *“The regional content criterion is also quite important, as it is reflected in families of rules of origin governing 42% of tariff items in the case of NAFTA (and 38% of tariff items for the other two agreements G3 and MxCR). In most cases, the regional content criterion is not included in each and every one of the rules of origin in each family, meaning that there exists at least one rule of origin per family for which no regional content requirement applies. Nevertheless, the proliferation of regional content requirements is resulting in more and more complex rules of origin regimes, owing to the practical difficulties of certifying and verifying the requirements. Further problems are associated with the extreme sensitivity, in practice, of the quantification of regional content to ongoing (and not always predictable) changes in variables exogenous to the production process itself, such as movements in the exchange rates and/or in prices of raw materials.”*

2. LAIA -Type of rules of origin and the Mercosur

Compared with the NAFTA rules of origin, the LAIA rules are much simpler and almost without selectivity across the tariff classification. These criteria have been adopted with some modifications by the Andean Group, the Central American Common Market, MERCOSUR and in the bilateral agreements between Chile and Colombia, Mexico and Venezuela. The LAIA-type regime was established by Resolution 78 of 1987, as an outcome of the Montevideo Treaty signed in 1980.

Under this system, a product will have a preferential treatment status (zero tariff) if:

1. the products are manufactured exclusively with regional material and parts; (Chapter I, Item a)
2. they are mineral, agricultural and animal products originating in the region (Chapter I, Item b and Attachment 1)
3. the products present different tariff headings, in terms of the harmonized LAIA nomenclature, from the third country inputs used (Chapter 1, Item c);
4. the product has a CIF value of input from third countries that account for no more than 50% of the FOB export price of that product.(Chapter I, Item d);
5. some of the products satisfy specific requirements defined in Attachment 2.

The basic criterion is the change in tariff heading or a requirement of 50% regional value added. These criteria are applied across the board on the tariff schedule, except for the products defined in Attachment 2. It is simple, transparent and cheap, but has the great flaw of being so generic that it is difficult to enforce preferential treatment. Here we have the main trade-off between the different rules: the more restrictive they are, the more effective they are as discriminatory barriers. But at the same time, the more restrictive they are, the greater the compliance costs and possible trade and investment diversion. On the other hand, generic and simpler rules of origin are vulnerable to trade deflection schemes.

Rules of origin in MERCOSUR⁵

Given the difficulty to implement the CET for all the goods categories at the outset of the agreement, the country members of the customs union permitted substantial exceptions to the CET in a transition period that could last up to 10 years. A significant number of final products and inputs would converge linearly toward the common external tariff. In the Brazilian case there are exceptions to the CET for 1,429 tariff items, and for Argentina, Paraguay and Uruguay there are respectively 1,621, 1,917 and 2,350 tariff item exceptions. Rules of preferential origin were established for the transition period, following the general procedures of the LAIA regime (items 1 to 5 of page 14), but with important changes that made them more restrictive. These rules will be applied until all the exceptions are phased out and Mercosur is an actual customs union.

Rules of origin are applied only to products that are on the list of exceptions, basically:

- a. to avoid trade deflection for products that are in the process of convergence toward the common external tariff;
- b. to avoid “artificial competition” derived from the fact that even though the final product is subject to CET, the tariffs of materials and parts are in the process of convergence;
- c. when there are different restrictive trade policies (quotas, antidumping and compensatory duties);
- d. in exceptional cases, decided by the MERCOSUR Trade Commission.

5 Rules of Origin are defined by the “ Additional Protocol No. 8 to the Agreement of Economic Complementation No. 18 signed by Argentina, Brasil, Paraguay and Uruguay on 12/30/94.” For a detailed analysis of the MERCOSUR rules of origin see Kume (1995).

MERCOSUR rules of origin are more restrictive than the LAIA rules since minimum regional value added was increased to 60%, against 50% of the LAIA regime, and specified processes were introduced for chemical, iron and steel, informatics goods and telecommunication sectors. There are heavy penalties for false certificates and the export activities of companies could be suspended for 18 months. There are also penalties for the associations that issue the certificates (industry or trade federations) and they could be suspended for 12 months. If this happens twice companies and associations will be banned permanently from receiving preferential treatment in the regional market. The bureaucratic procedure to issue the certificates of origin is straightforward, and they are valid for 6 months for products that are exported frequently as long as the production process and the materials used do not change. Interviews conducted with firms indicated that rules of origin do not represent important impediments to trade expansion, and the only concern detected was with respect of the "quality" of the certificates of origin, indicating that the enforcement of rules are rather loose in the case of the MERCOSUR.

Rules of origin within GATT/WTO

According to Varona (1994, p. 355) "*The General Agreement of Tariffs and Trade includes no specific regulation on origin matters. The Contracting Parties are, so far, free to determine their own rules of origin. However, the question of origin is relevant in relation to various issues regulated by GATT, and the text of the agreement refers to the problem at several points.*"

The first attempt of harmonization of rules of origin in the ambit of GATT started from initiatives of another international institution, the Customs Cooperation Council (CCC), that led to the signature of the Kyoto Convention in 1973. Attachment D.1 of this agreement refers to preferential and non preferential rules of origin and was ratified by twenty-three countries. The great contribution of this convention was to clarify the different approaches for the determination of origin, as well as the recommendation on patterns and custom practices. The established rules had not helped to harmonize the existing rules as the countries maintained great freedom in the application of the rules of origin.

In the Uruguay Round, the contracting parties committed themselves to harmonize and clarify non-preferential rules of origin and to ensure that such rules do not themselves create unnecessary barriers to trade. This objective is to be reached through a three-year work program carried out by the WTO Committee on Rules of Origin, with the support of the World Customs Organization (formerly the CCC), and this task will be completed by July 1998. The work program is not addressing rules of origin in preferential trade arrangements, even though the Agreement requires members to apply both preferential and non-preferential rules of origin

in a non-discriminatory, uniform, and consistent manner. Until the completion of the harmonization of rules of origin, members would be expected to ensure that their rules are applied in a consistent, impartial and reasonable manner, and that they are based on positive standards, i.e. they should point out what does confer origin rather than what does not.

According to the WTO Implementation Report (1997) and the Seventh Report of the Technical Committee on Rules of Origin (1997), the first phase of the work program, which dealt with the definition of goods wholly produced or obtained in one country, and the definition of minimal processes that do not change the origin of goods, was successfully completed. The second and third phases, currently being addressed by the work group, will harmonize rules of origin based on changes in tariff classification which are based on substantial transformation, and rules for goods when substantial transformation does not result in a change of tariff heading. Even though this harmonization effort is not applied directly to preferential trade agreements, some general principles will be common to both regimes, and will influence future agreements on preferential rules of origin. It should be pointed out that there are some general guidelines for preferential rules of origin defined in Attachment II of the Agreement of Rules of Origin reached in the Uruguay Round. According to this document (GATT 1994):

“The Members agree to ensure that:

a) when they issue administrative determination of general application, the requirements to be fulfilled are clearly defined. In particular

- in cases where the criterion of change of tariff classification is applied, such a preferential rule of origin, and any exceptions to the rule, must clearly specify the sub-headings or headings within the tariff nomenclature that are addressed by the rule;

- in cases where the ad valorem percentage criterion is applied, the method for calculating this percentage shall also be indicated in the preferential rules of origin;

in cases where the criterion of manufacturing or processing operation is prescribed, the operation that confers preferential origin shall be precisely specified;

b) their preferential rules of origin are based on a positive standard. Preferential rules of origin that state what does not confer preferential origin (negative standard) are permissible as part of a clarification of a positive standard or in individual cases where a positive determination of preferential origin is not necessary;

- c) *their laws, regulations, judicial and administrative rulings of general application relating to preferential rules of origin are published as if they were subject to, and in accordance with, the provisions of Article X:1 of the GATT 1994;*
- d) *upon request of an exporter, importer or any person with a justifiable cause, assessments of the preferential origin they would accord to a good are issued as soon as possible but no later than 150 days after a request for such an assessment provided that all necessary elements have been submitted. Requests for such assessments shall be accepted at any later point in time. Such assessments shall remain valid for three years provide that the facts and conditions, including the preferential rules of origin, under which they have been made remain comparable.*
- e) *when introducing changes to their preferential rules of origin or new preferential rules of origin, they shall not apply such changes retroactively as defined in, and without prejudice to, their laws and regulations;*
- f) *any administrative action which they take in relation to the determination of preferential origin is reviewable promptly by judicial, arbitral or administrative tribunals or procedures, independent of authority issuing the determination, which can effect the modification or reversal of the determination;*
- g) *all information that is by nature confidential or that is provided on a confidential basis for the purpose of the application of preferential rules of origin is treated as strictly confidential by the authorities concerned, which shall not disclose it without the specific permission of the person or government providing such information, except to the extent that it may be required to be disclosed in the context of judicial proceedings.“*

This “Common Declaration“ imposes certain restrictions on preferential rules of origin and will influence future negotiations at the hemispherical level in terms of transparency, consistency, predictability and neutral status of those rules. The next section summarizes the principles that should govern the establishment of rules of origin in order to minimize unnecessary obstacles to trade.

V Conclusions

It has been emphasized in this paper that in addition to the increase in trade interdependence and an overall tendency to trade liberalization in the Western Hemisphere, there are certain areas where trade policy convergence is partial and the existence of tariff and non-tariff barriers is still important. It was also shown that the widespread existence of FTAs and CUs in the region (one can count 19 preferential trade agreements in the hemisphere) poses an additional challenge to trade policy harmonization. It is within this context that FTAA negotiations will take place, and special attention should be devoted to the establishment of rules of origin, since the negotiators will have the difficult task of differentiating regional trade from trade with the rest of the world without creating a strong protectionist bias and imposing costly procedures.

Even though there is no single criterion that can fulfill the needs of rules of origin, there are some basic recommendations - compatible with the WTO Common Declaration on preferential rules of origin - that should be followed in the future negotiations:

- a. rules of origin should be clear, objective with requirements precisely specified;
- b. they should concentrate on having general, transparent, simple and low cost criteria that apply to most situations, leaving more cumbersome methods for exceptional cases;
- c. they should avoid the “overlapping” of criteria, as when a product is be subject to a double or triple test of origin;
- d. “negative” rules of origin should be avoided, since they are used only in specific cases and are associated with very restrictive trade policies;

There is a general tendency among analysts to recommend the change in tariff classification as the basic methodology to confer origin, supplemented only in exceptional cases by a value added or specified process system tests. Even though the previous prescriptions could be useful to minimize trade distortions imposed by rules of origin, there is only one definite way to avoid the restrictive practices associated with rules of origin: to further pursue multilateral trade liberalization within the World Trade Organization framework. Divergence in trade policies within the region and with third countries will be necessarily reflected in the complexity of rules of origin as this will be the only way to reconcile different protectionist policies with a free trade area. Here we have the main trade-off between the different rules of origin: the more restrictive they are, the more effective the trade discrimination against third parties and the greater the effect on compliance costs and on possible trade and investment diversion are; on the other hand, generic and simpler rules of origin are vulnerable to trade

deflection schemes. It is a rather dismal conclusion but, if tariff and non-tariff barriers are important in world trade, rules of origin will reflect those restrictions and will have a detrimental effect on regional and world trade.

References

- Braga, C.A. P. *The new regionalism and its consequences*. Washington, D.C.: The World Bank, 1994, mimeo.
- Garay, L. J. and Estevadeordal, A. *Protection, preferential tariff elimination and rules of origin in the Americas* - An overview. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, 1995, mimeo.
- GATT - General Agreement on Tariffs and Trade. *Agreement on rules of origin*. 1994, mimeo.
- Inter-American Development Bank. *Progresso socioeconômico da America Latina*. Washington, D.C., 1992.
- International Monetary Fund. *Direction of trade statistics yearbook*. Washington, D.C., 1988 e 1995.
- Kingston, E. I. The economics of rules of origin. In: Vermulst, W, Waer, P. and Bourgeois, J. (eds.), *Rules of origin in international trade A comparative study*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.
- Krueger, A. O. *Free trade agreements as protectionist devices: rules of origin*. Cambridge MA.: National Bureau of Economic Research Working Paper N. 4352, 1993.
- . *Free trade agreements versus customs unions*. Cambridge, MA.: National Bureau of Economic Research Working Paper N. 5084, 1995.
- Kume, Honorio. *Uma nota sobre o regime de origem no Mercosul*. Texto para Discussão nº 373 Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1995.
- Palmeter, N. D. Rules of origin in a western hemisphere free trade agreement. In: Inter-American Development Bank, *Trade liberalization in the western hemisphere*, Washington, D.C., 1995
- Varona, E. N. Rules of origin in the GATT. In: Vermulst, W., Waer, P. and Bourgeois, J. (eds.) *Rules of origin in international trade A comparative study*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

Vermulst, E. A. Rules of origin as commercial policy instruments? - Revisited. *In: Vermulst, W., Waer, P. and Bourgeois, J. (eds.), Rules of origin in international trade A comparative study.* Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

WTO - World Trade Organization. *WTO Implementation Report“ and Seventh Report of the Technical Committee on Rules of Origin to the Committee on Rules of Origin.* 1997, mimeo.

Determinantes da evolução da estrutura do desemprego no Brasil; 1986-1995*

Carlos Henrique Corseuil[§]

Carla Reis[⌘]

André Urani[‡]

RESUMO

Este trabalho descreve a evolução da estrutura do desemprego no Brasil, entre os anos de 1986 e 1995, e analisa os determinantes das mudanças ocorridas, à luz de decomposições logarítmicas. As conclusões mais importantes são as seguintes: a) a principal contrapartida da redução do emprego formal não foi o desemprego, mas o emprego sem carteira assinada e as ocupações por conta própria; b) o principal fator explicativo do aumento do peso de homens, chefes de família e indivíduos entre 30 e 60 anos no desemprego foi o fato do aumento das taxas de desemprego destes grupos ter superado o geral; c) o aumento da importância relativa dos cônjuges no desemprego esteve associado à elevação de sua taxa de participação na PEA; d) foi o fator demográfico (composição da PIA) o principal responsável pelas alterações de composição do desemprego entre faixas de escolaridade.

Palavras-chave: mercado de trabalho, desemprego, Brasil.

ABSTRACT

This paper describes the evolution of the unemployment structure, in Brazil, between 1986 and 1995, and analyses the determinants of the occurred changes, using a logarithmical decomposition. The main conclusions are the following: a) the main reflex of formal employment reduction was not unemployment, but informal occupancy; b) the increasing of men, family chiefs, and individuals between 30 and 60 years unemployment rates, above the general unemployment rate, was the principal explanatory factor for the growth of this groups relative participations in the unemployment; c) the augmentation of the spouses' relative importance in the unemployment was associated with the elevation of their participation rate in the economically active population; d) the changes in unemployment composition in terms of instruction degrees were mainly caused by variations in the labor supply, associated with changes in the composition of the population in active age.

Key words: labor market, unemployment, Brazil.

* Os autores agradecem a Marcio Duarte Lopes pelo excelente apoio computacional a esta pesquisa e a Ricardo Paes de Barros e Marcelo Neri por críticas e sugestões a uma versão anterior deste trabalho.

§ London School of Economics.

⌘ Aluna do IE-UFRJ e bolsista ANPEC/IPEA.

‡ Professor do IE-UFRJ e pesquisador da DIPES-IPEA.

1 Introdução

a questão do desemprego ocupa hoje uma posição central no debate político-econômico brasileiro. Muito se fala mas pouco se sabe a respeito, visto que o tema foi ainda relativamente pouco explorado na literatura nacional sobre mercado de trabalho.¹ Com isto, o debate é freqüentemente marcado por posições apriorísticas, ancoradas nas realidades de outros países - em que o fenômeno não necessariamente possui as mesmas conotações que no nosso.

As estatísticas disponíveis não contribuem muito para melhorar este quadro. Por um lado, as nacionais (obtidas a partir da PNAD/IBGE) referem-se a um único mês no ano e não são desagregáveis - dada a forma como é feita a amostragem - para a grande maioria dos municípios do País. Por outro, existem pesquisas mensais em algumas regiões metropolitanas (três dentre elas possuem inclusive duas pesquisas: a PME/IBGE e a PED/SEADE-DIEESE), mas estas resultam, sistematicamente, em indicadores substancialmente diferentes, mesmo quando se referem estritamente ao desemprego aberto.² Enfim, as pesquisas mensais não são compatíveis com as nacionais: em setembro de 1993 (mês de referência da última PNAD que foi divulgada), a taxa de desemprego aberto na região metropolitana de São Paulo foi de 5,5% segundo a PME, 8% segundo a PED e 10,4% segundo a PNAD.

O quadro que se traça do desemprego no Brasil depende, portanto, e crucialmente, da fonte de dados que se elege para estudar a questão. Neste artigo pretendemos contribuir para uma melhor compreensão da evolução, da incidência e da composição deste fenômeno analisando dados obtidos a partir de tabulações especiais da PME. Estaremos, pois, nos referindo exclusivamente ao desemprego aberto nas seis principais regiões metropolitanas do País (Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador e Recife).

Começamos, na próxima seção, descrevendo as grandes linhas da evolução da taxa de desemprego de 1986 a 1995. Mostramos que - apesar de variar consideravelmente ao longo do tempo e de estar aumentando no período recente - ela pode ser considerada relativamente baixa em termos internacionais, graças à capacidade demonstrada pelos segmentos informais do mercado de trabalho de atuarem como colchões em períodos de contração ou perda de atratividade do emprego formal. Mostramos, entretanto, que o fenômeno não é socialmente

1 Entre as poucas exceções, merecem ser assinalados os trabalhos de Barros, Camargo e Mendonça (1996), Bivar (1991), Corseuil (1994 e 1996) e Urani (1996).

2 Visto que a PED produz também resultados a respeito do desemprego oculto, seja pelo desalento, seja pela precariedade. Apesar das divergências de magnitude, as tendências gerais verificadas pelas pesquisas são freqüentemente coincidentes.

desprezível, uma vez que incide preponderantemente sobre os mais pobres, ainda que sua duração seja relativamente baixa.

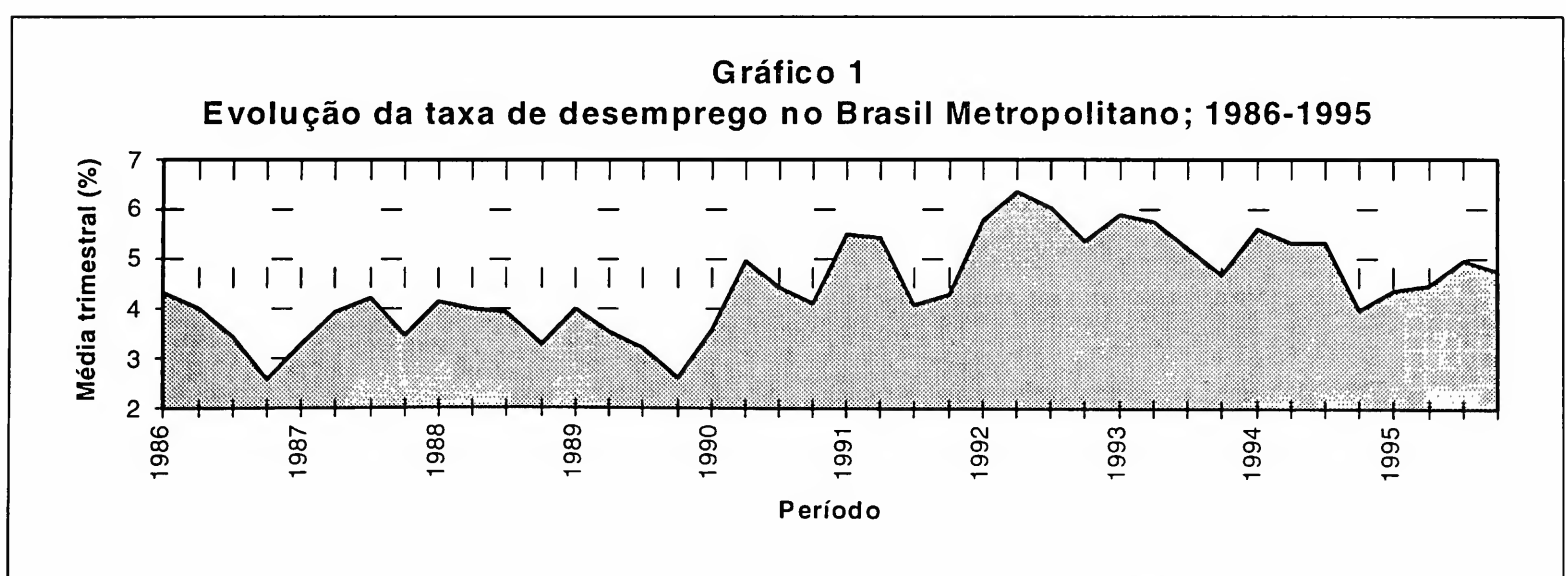
É só na seção 3 que partimos para uma análise aprofundada dos determinantes da evolução da estrutura do desemprego no período 1986-1995, em cada região metropolitana, segundo grau de escolaridade, faixa etária, gênero e posição na família. Partimos da simples constatação que variações da participação de determinado grupo no desemprego podem ser ditadas por três tipos de fatores: a) sua taxa de desemprego específica ter apresentado uma variação diferente da do conjunto da região metropolitana; b) a variação de sua taxa de participação na População Economicamente Ativa (PEA) ter sido diferente da média; e c) sua importância relativa na População em Idade Ativa (PIA) ter se alterado. Estimamos então, com base em dados da PME, a importância relativa de cada um destes fatores por meio de uma decomposição logarítmica.

Na quarta e última seção resumimos nossas principais conclusões.

2 Características gerais

2.1 Evolução recente da taxa de desemprego

a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) calcula a taxa de desemprego aberto nas seis principais regiões metropolitanas do País. a partir destas é possível chegar-se a uma taxa para o conjunto do “Brasil Metropolitano” a evolução desta variável de 1986 a 1995 é mostrada no Gráfico 1.



Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

É possível distinguir pelo menos quatro etapas nesta trajetória:

- a) do Plano Cruzado até o fim da década de 80, quando a taxa raramente ultrapassou a barreira de 4%;
- b) o governo Collor, durante o qual ela se elevou de forma praticamente contínua, até atingir mais de 6% no segundo trimestre de 1992;
- c) a paulatina queda registrada a partir de então, com a recuperação da economia (sobretudo após o lançamento do Plano Real), que a fez retornar a patamares inferiores a 4% em fins de 1994; e
- d) uma nova elevação, detonada com a fase contracionista do Plano Real, que fez com que ela voltasse a se aproximar de 5% no segundo semestre de 1995.³

Na Tabela 1 comparamos esta trajetória com as de uma amostra de 12 países de 5 continentes: Canadá e Estados Unidos (América do Norte), Coréia do Sul e Japão (Ásia), Austrália e Nova Zelândia (Oceania), Chile (América Latina), Espanha, Alemanha, França, Reino Unido e Suécia (Europa).

Tabela 1
Taxas de Desemprego; Diversos Países (1986-1993)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	Média
Canadá	9,5	8,8	7,8	7,5	8,1	10,3	11,3	11,2	9,3
EUA	6,9	6,1	5,4	5,2	5,4	6,6	7,3	6,7	6,2
Coréia	3,8	3,1	2,5	2,6	2,4	2,3	2,4	2,8	2,7
Japão	2,8	2,8	2,5	2,3	2,1	2,1	2,2	2,5	2,4
Austrália	8,1	8,1	7,2	6,2	6,9	9,6	10,8	10,9	8,5
N. Zelândia	4,0	4,0	5,6	7,1	7,8	10,3	10,3	9,5	7,3
Chile	8,8	7,9	6,3	5,3	5,6	5,3	4,4	4,5	6,0
Espanha	21,2	20,5	19,5	17,3	16,3	16,4	18,4	22,7	19,0
França	10,4	10,5	10	9,4	8,9	9,4	10,2	11,6	10,1
Alemanha	8,8	9,0	8,7	8,0	7,0	10,3	14,8	8,2	9,4
Reino Unido	11,2	10,7	8,8	7,2	6,8	8,3	9,6	10,2	9,1
Suécia	2,2	1,9	1,6	1,4	1,5	2,7	4,8	8,2	3,0
<i>Média</i>	<i>8,1</i>	<i>7,8</i>	<i>7,2</i>	<i>6,6</i>	<i>6,7</i>	<i>7,8</i>	<i>8,9</i>	<i>9,1</i>	<i>7,8</i>
Brasil	3,6	3,7	3,8	3,3	4,3	4,8	5,9	5,4	4,4

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE e de dados da OIT (1994).

³ Cabe assinalar que ela voltaria aos patamares registrados durante a recessão do início da década no primeiro trimestre de 1996.

Observe-se que apenas 3 destes 12 países registraram taxas médias inferiores às brasileiras, durante o período como um todo (Japão, Coreia e Suécia).⁴ a taxa média brasileira foi cerca de 40% menor que a do conjunto destes países e quase 30% inferior à dos EUA - um país em que, segundo a literatura internacional, ela é considerada muito baixa.

A taxa de desemprego brasileira, calculada a partir da PME, deve, portanto, ser considerada baixa para os padrões internacionais.

Ao longo do período observado, todos os países, exceto o Chile, registraram aumentos de suas taxas de desemprego. Ou seja, o aumento do desemprego verificado no Brasil, na primeira metade dos anos 90, não foi um fenômeno isolado.

Os argumentos tradicionais para explicar as elevadas taxas de desemprego nos países europeus são diversos, não excludentes e bem conhecidos. Por um lado, o aumento experimentado em meados dos anos 70 é atribuído aos choques de oferta. Por outro, as explicações para sua permanência em patamares elevados a partir de então vão da implementação de políticas de cunho restritivo⁵ a uma gama de argumentos institucionais, como, por exemplo: o poder excessivo dos sindicatos⁶; o desincentivo à oferta de trabalho, proporcionado por um sistema de seguro-desemprego demasiadamente generoso⁷; e os elevados encargos trabalhistas, sobretudo no que concerne à movimentação de mão-de-obra.⁸

O debate internacional se revitalizou com a nova mudança de patamar experimentada mundo afora na década de 90. Desta vez o aumento do desemprego vem sendo associado à reestruturação produtiva, provocada pela crescente globalização, e ao avanço tecnológico.⁹

2.2 Perda do emprego formal x desemprego aberto

Os argumentos listados acima para explicar a crescente gravidade do desemprego nos países desenvolvidos estão cada vez mais presentes no Brasil. No período analisado, os

4 Em 1993, embora a taxa brasileira estivesse em patamares relativamente altos para os seus padrões, ela se mantinha na mesma posição deste *ranking* (tendo sido ultrapassada pela sueca e se tornando superior à chilena).

5 Como sustentaram Bean, Layard e Nickell (1986) e Bruno (1986) na célebre Conferência de Chelwood Gate.

6 A este respeito, ver Blanchard e Summers (1986) e Blanchard (1988).

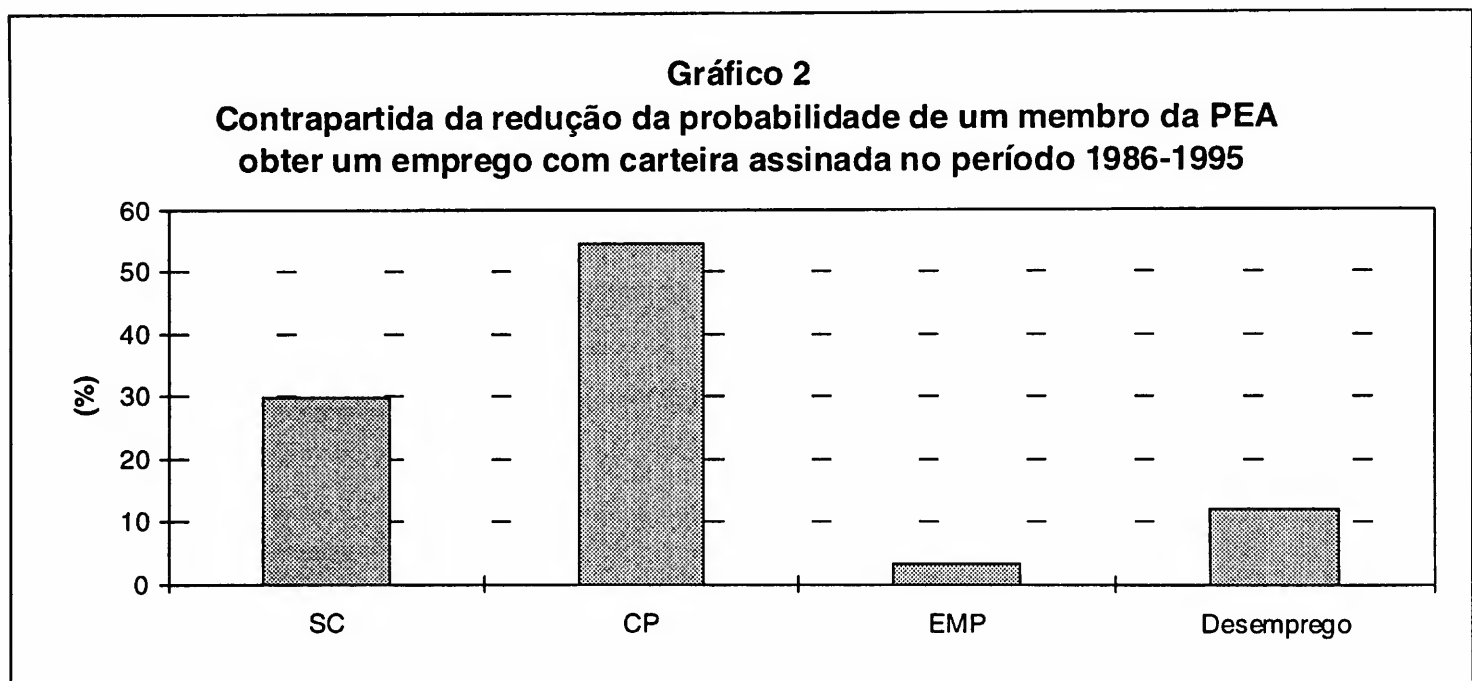
7 Burda (1988).

8 Bentolilla e Bertola (1990).

9 Esta nova vertente do debate está exposta em um documento recentemente elaborado pelo Banco Mundial (1995).

sindicatos se fortaleceram, foi instaurado o seguro-desemprego (que hoje já possui um grau de cobertura significativo), os encargos trabalhistas aumentaram com a Constituição de 1988, o grau de abertura da economia tem aumentado e vêm sendo adotadas políticas macroeconômicas de cunho restritivo.

No Brasil, contudo, estes elementos parecem ser mais relevantes para explicar a redução do emprego formal do que o aumento do desemprego.¹⁰ A probabilidade de um membro da PEA do Brasil Metropolitano obter um emprego com carteira assinada¹¹ caiu de 55,73% em 1986 para 46,18% em 1995. Entretanto, o aumento da taxa de desemprego aberto observado neste período representou apenas 12% deste movimento. A principal contrapartida da diminuição da importância do emprego formal, sobretudo a partir da virada da década, foi um aumento da informalidade - e em particular do tamanho relativo do segmento formado por trabalhadores por conta própria (veja-se Gráfico 2¹²).



Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Podemos, assim, afirmar que a manutenção de taxas de desemprego relativamente baixas durante a última década esteve correlacionada à capacidade de os setores informais

10 Observe que, com exceção do seguro-desemprego, todos estes fatores tendem a inibir a demanda de trabalho, sobretudo no setor formal.

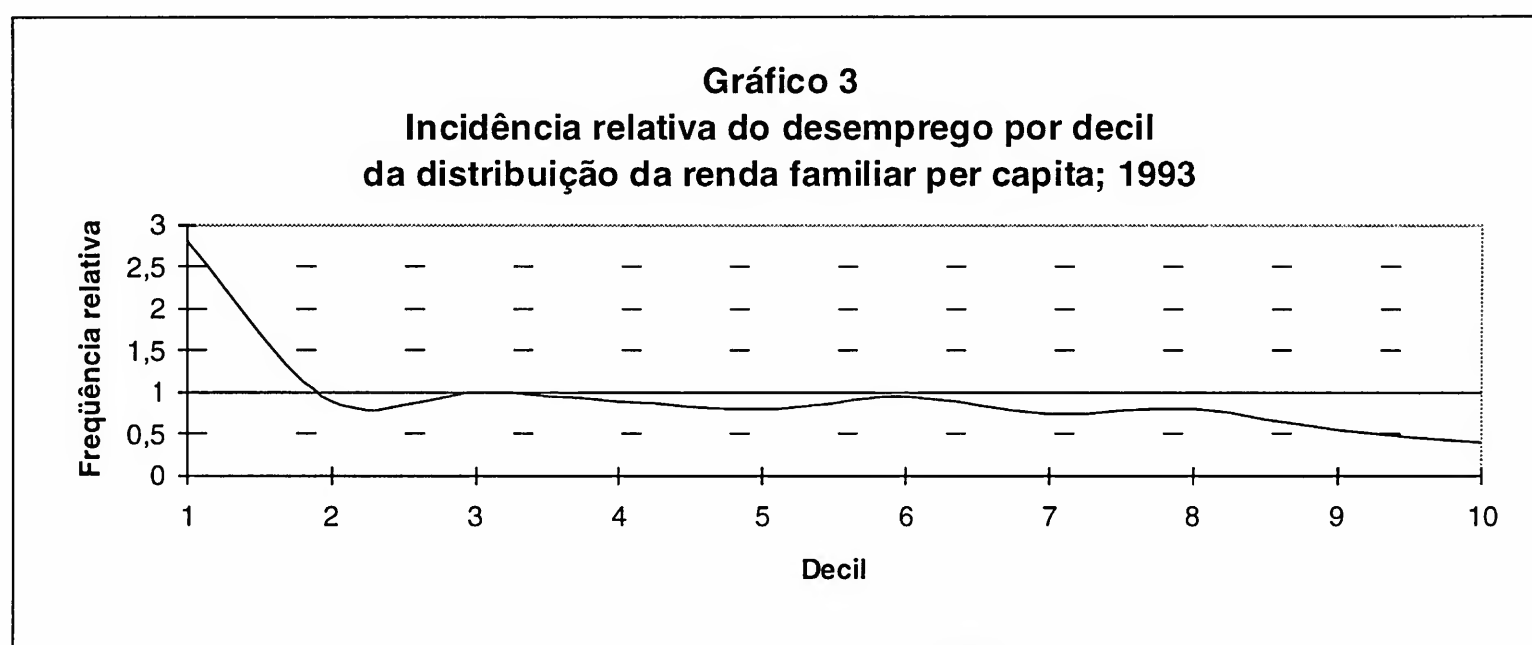
11 Definida como o número de trabalhadores com carteira assinada sobre o total da PEA.

12 SC = sem carteira, CP = conta-própria, EMP = empregador.

atuarem como colchões, ou seja, de absorverem os crescentes excedentes de mão-de-obra do setor formal.¹³

2.3 Incidência sobre a pobreza

O fato da taxa ser baixa, no entanto, não significa que o fenômeno do desemprego aberto não tenha implicações importantes sobre o bem-estar. O Gráfico 3 mostra, de fato, que no ano em que ela esteve em patamares medianos, como 1993, ela incidiu sobretudo sobre os mais pobres, classificados pela renda familiar *per capita*.¹⁴



Fonte: elaboração própria a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

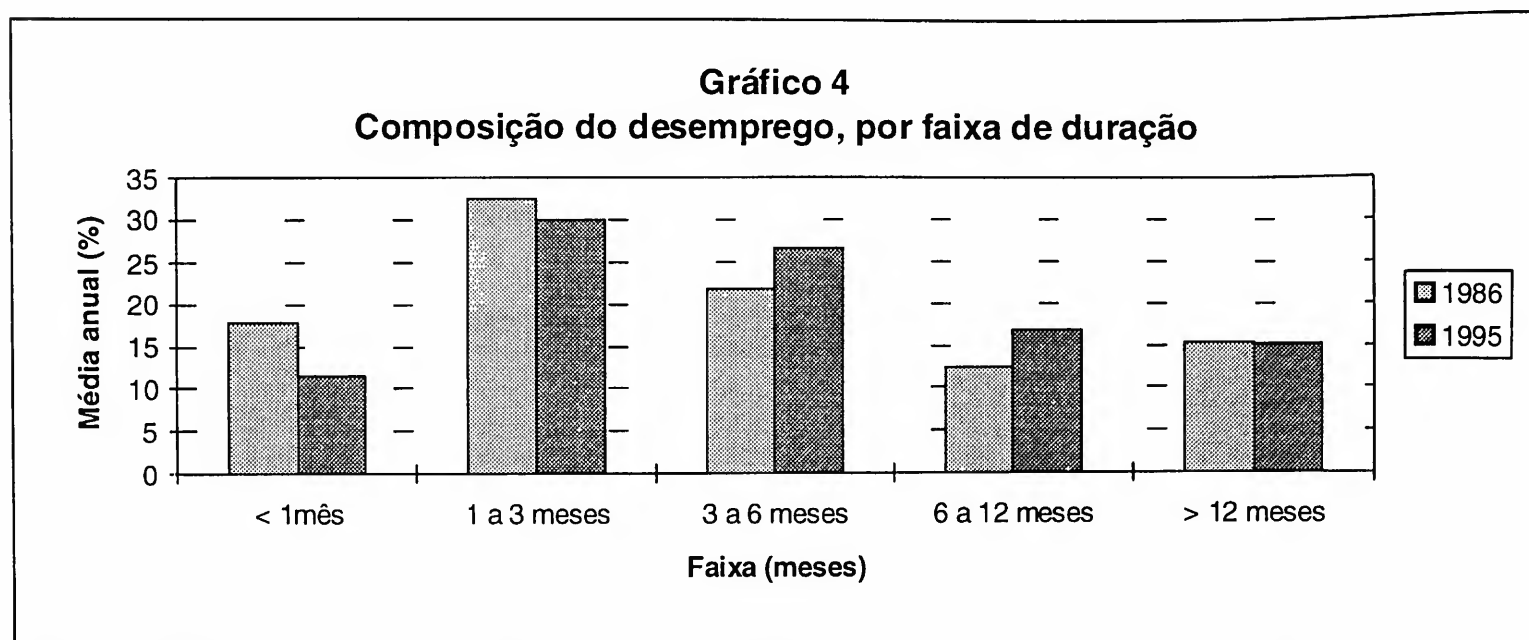
2.4 Duração

Os impactos sobre a pobreza podem ser, em alguma medida, relativizados quando se nota que a duração do desemprego não é muito elevada: em 1995 (assim como já ocorria em 1986) apenas 15% dos desempregados tinham se desligado de seus últimos postos de trabalho há mais de 1 ano (Gráfico 4).¹⁵

13 A capacidade do informal atuar como colchão durante os anos 90 já foi levantada por vários autores, dentre os quais Amadeo *et alii* (1993).

14 Neste gráfico, se o desemprego incidir mais sobre um determinado décimo da distribuição da renda familiar do que sobre o conjunto da distribuição a curva se situa acima de 1 (e *vice-versa*).

15 Outra ressalva importante a ser feita é a de que ela costuma ser mais elevada para cônjuges e filhos que para chefes de domicílio, como demonstrado por Barros, Camargo e Mendonça (1996). A análise destes autores, contudo, difere da nossa porque ao invés de trabalharem com “faixas de duração” eles estimam a duração das ocorrências completas de desemprego, explorando o fato da PME permitir uma análise longitudinal.



Fonte: elaboração própria a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Comparando-se esta estrutura nos dois anos, contudo, pode-se perceber um aumento do tamanho relativo das faixas de 3 a 12 meses em detrimento das de menos de 3 meses; ou seja, outro sintoma do agravamento do desemprego é o aumento de sua duração, embora ela continue relativamente baixa.

Para períodos completos de desemprego, nossos resultados ratificam a análise desenvolvida por Bivar (1991).¹⁶ Neste trabalho registram-se a frequência e a duração médias do desemprego no Brasil. Os valores obtidos são 2,9% da PEA e 1,6 meses, respectivamente. Os valores registrados para o ano de 1988 são comparados com os de uma amostra de 16 países da OECD. O valor da frequência para o Brasil só é menor que o registrado para o Canadá, enquanto que a duração brasileira é a menor de todas.

3 Determinantes das mudanças na composição do desemprego

O peso de um grupo específico i no desemprego (U_i/U) em cada região metropolitana pode ser decomposto em:

$$U_i/U = U_i/N_i \cdot N_i/P_i \cdot P_i/P \cdot P/N \cdot N/U \quad (1)$$

¹⁶ Esta análise também se baseia na PME, mas se limita à região metropolitana de São Paulo.

onde: U_i = número de desempregados do grupo i ,
 U = número total de desempregados,
 N_i = número de membros da População Economicamente Ativa (PEA) do grupo i ,
 N = número de membros da PEA,
 P_i = número de membros da População em Idade Ativa (PIA) do grupo i , e
 P = número de membros da PIA total.

A expressão (1) pode ser reescrita como:

$$\frac{U_i}{U} = \frac{U_i/N_i}{U/N} \cdot \frac{N_i/P_i}{N/P} \cdot \frac{P_i}{P},$$

que, transformada em forma logarítmica,¹⁷ nos dá:

$$\ln(U_i/U) = [\ln(U_i/N_i) - \ln(U/N)] + [\ln(N_i/P_i) - \ln(N/P)] + \ln(P_i/P) \quad (2)$$

e, portanto:

$$\Delta \ln(U_i/U) = [\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)] + [\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)] + \Delta \ln(P_i/P) \quad (3)$$

Em (3), podemos ver que variações do peso de determinado grupo no desemprego de cada região metropolitana dependem:

- ◆ da variação da taxa de desemprego do grupo em relação à variação da taxa de desemprego regional como um todo;
- ◆ da variação da taxa de participação na PEA do grupo em relação à variação da taxa de participação na PEA regional; e
- ◆ da variação do peso do grupo na PIA da região (fator demográfico por excelência).

A relação entre as taxas de desemprego gerais e específicas refletem diretamente a situação da demanda por trabalhadores daquele grupo. Assim, se a taxa do grupo tiver

17 A função logaritmo representa uma aproximação bastante razoável para taxas de crescimento de uma dada função contínua. Foram analisadas as variações destas taxas de crescimento entre dois instantes de tempo (1986 e 1995).

aumentado mais que a regional, a importância relativa do grupo no desemprego da região tende a aumentar. Por outro lado, as taxas de participação na PEA e a composição da PIA são componentes da oferta de trabalho. Esta pode ser ditada por fatores demográficos *stricto sensu* (composição da PIA), ou por mudanças na oferta provocadas pela demanda. Reduções de taxa de participação de um grupo mais intensas que reduções de taxa de participação regional, simultaneamente a aumentos do peso relativo do grupo na composição da PIA, podem ser vistas como um reflexo da expulsão de determinados segmentos do mercado de trabalho.¹⁸ Neste caso, uma situação de restrição da demanda por um determinado tipo de trabalho acaba se manifestando não em forma de desemprego aberto, mas sim como um fenômeno que tende a ser visto como uma questão da oferta de trabalho - o desemprego oculto por desalento (que não é captado enquanto tal pela PME).

As diferentes tabelas retratando as variações absolutas dos indicadores que analisamos a seguir encontram-se no Anexo deste trabalho.

3.1 Gênero

A participação dos homens no desemprego aumentou em todas as regiões metropolitanas no período, exceto em São Paulo, onde houve um aumento do peso das mulheres. As regiões em que este movimento foi mais intenso foram Recife, Salvador e Porto Alegre (veja-se Tabela a.1).

A Tabela 2 mostra que a principal razão deste fenômeno foi, em todas as regiões metropolitanas, o fato da taxa de desemprego dos homens ter aumentado mais que a média. Esta tendência foi freada, também em todas as regiões, por causa da taxa de participação destes ter crescido menos que a das mulheres, e no caso do Rio de Janeiro, de São Paulo e do Recife pela queda do peso dos homens na PEA.

18 O número de pessoas daquela característica está aumentando, mas tais segmentos oferecem, proporcionalmente, cada vez menos trabalho.

Tabela 2¹⁹
Determinantes da Evolução da Participação dos Homens no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,04	0,07	-0,01	-0,02
SP	-0,01	0,03	-0,03	-0,02
PA	0,09	0,10	-0,02	0,01
BH	0,02	0,03	-0,02	0,01
RE	0,11	0,14	-0,02	-0,01
SA	0,10	0,11	-0,01	0,00

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Note-se que em São Paulo o peso dos homens no desemprego diminuiu porque estes dois últimos efeitos superaram o primeiro.

3.2 Faixa etária

A tendência de queda do peso relativo dos jovens (até 29 anos) e o aumento do dos mais velhos no desemprego verificou-se, de forma diferenciada, nas diversas faixas etárias e regiões metropolitanas (Tabela a.1).

Em todas as regiões, o principal fator de estímulo nesta direção, na faixa de 15 a 17 anos (Tabela 3), foi a queda abrupta das taxas de participação deste grupo - que variou de 4,55 pontos percentuais em Recife a 16,51 em São Paulo (Tabela a.3). Em Salvador (onde a taxa de participação caiu 7,58 pontos), entretanto, este efeito foi aniquilado pelo fato desta faixa etária ter registrado um aumento da taxa de desemprego consideravelmente maior que as demais (Tabela a.2). Este fenômeno ocorreu também no Rio de Janeiro, mas não com intensidade suficiente para reverter a tendência à queda do peso no desemprego deste grupo. Em todas as demais regiões houve queda das taxas de desemprego.

19 A tabela análoga para as mulheres é dispensável, visto que é especular em relação à dos homens.

Tabela 3
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 15 a 17 Anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,30	0,05	-0,31	-0,04
SP	-0,33	-0,09	-0,34	0,10
PA	-0,46	-0,16	-0,36	0,07
BH	-0,31	-0,03	-0,31	0,02
RE	-0,40	-0,07	-0,21	-0,11
SA	0,05	0,31	-0,27	0,01

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Já nas faixas de 18 a 24 e de 25 a 29 anos o determinante crucial foi a redução do peso destes grupos na PIA, também generalizado regionalmente.

Na Tabela 4 vê-se que na faixa de 18 a 24 anos (onde o peso caiu em todas as regiões metropolitanas) este movimento foi reforçado pelo declínio da taxa de participação deste grupo (em todas as regiões), enquanto que a dinâmica da taxa de desemprego desempenhou um papel secundário, exceto em São Paulo (onde ela aumentou mais que a média regional) e em Salvador (onde aconteceu o oposto).

Tabela 4
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 18 a 24 Anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,23	0,00	-0,06	-0,17
SP	-0,04	0,11	-0,04	-0,12
PA	-0,29	-0,03	-0,05	-0,21
BH	-0,14	0,04	-0,04	-0,15
RE	-0,20	-0,04	-0,05	-0,11
SA	-0,30	-0,11	-0,07	-0,12

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A Tabela 5 mostra que de 25 a 29 anos (que também teve uma queda de seu peso no desemprego em todas as regiões, menos Porto Alegre) os demais fatores atuaram em sentido contrário, visto que tanto as taxas de desemprego quanto as de participação deste grupo aumentaram mais que as regionais.

Tabela 5
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 25 a 29 anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,05	0,10	0,05	-0,20
SP	-0,13	0,00	0,05	-0,18
PA	0,04	0,16	0,03	-0,15
BH	-0,07	0,02	0,06	-0,15
RE	-0,03	-0,01	0,01	-0,03
SA	-0,03	0,00	0,03	-0,06

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A faixa de 30 a 39 anos foi a que registrou os maiores aumentos de sua importância relativa no desemprego. O principal determinante deste fenômeno foi o crescimento das taxas de desemprego deste grupo, embora os outros fatores também tenham contribuído nesta mesma direção (Tabela 6).²⁰

Tabela 6
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 30 a 39 anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,37	0,30	0,05	0,02
SP	0,35	0,31	0,07	-0,03
PA	0,39	0,30	0,04	0,05
BH	0,33	0,22	0,07	0,04
RE	0,33	0,23	0,02	0,08
SA	0,26	0,16	0,04	0,06

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

O mesmo ocorreu nas faixas entre 40 e 49 anos e entre 50 e 59 anos, sendo que na segunda houve uma pressão negativa exercida pela redução da participação na PIA no Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre e Salvador, que não chegou a reverter o movimento inicial.

²⁰ Exceto em São Paulo, onde este grupo diminuiu sua participação na PIA.

Tabela 7
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 40 a 49 anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,52	0,31	0,09	0,12
SP	0,25	0,00	0,09	0,16
PA	0,63	0,39	0,07	0,18
BH	0,61	0,43	0,06	0,13
RE	0,39	0,25	0,05	0,09
SA	0,75	0,56	0,07	0,12

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Tabela 8
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 50 a 59 anos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,34	0,29	0,06	-0,01
SP	0,17	0,08	0,10	-0,01
PA	0,63	0,53	0,15	-0,05
BH	0,85	0,76	0,06	0,03
RE	0,74	0,70	0,03	0,01
SA	0,53	0,50	0,05	-0,01

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Indivíduos entre 60 e 64 anos também sofreram variações positivas de seus pesos relativos no desemprego, assim como os de 65 anos ou mais (à exceção de Porto Alegre). Entretanto, tanto no primeiro caso quanto no segundo suas participações no desemprego continuam sendo ínfimas, o que nos impede de analisar consistentemente os determinantes destas variações (Tabela a.1). Podemos dizer apenas que, de maneira geral, suas taxas de desemprego e seus pesos na PIA aumentaram, ao passo que suas taxas de participação diminuíram.

3.3 Escolaridade

Entre 1986 e 1995 o grupo de indivíduos menos escolarizados (entre 0 e 4 anos de estudo) tornou-se menos representado no desemprego em todas as regiões. Ao mesmo tempo, houve um aumento do nível de escolaridade da população como um todo, visto que, em todas as regiões, o peso na PIA da faixa menos escolarizada diminuiu consideravelmente. Em todas as regiões foi este o fator que mais influenciou a queda da representação deste grupo no

desemprego (Tabela 9). a diferença entre a taxa de desemprego do grupo e a regional funcionou como um propulsor deste processo no caso de São Paulo e como um amortecedor no caso das outras regiões - especialmente Recife e Salvador, que variaram muito pouco. Em todas elas houve também redução da taxa de participação do grupo em relação à taxa de participação da região, reforçando aquela tendência.

Tabela 9
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 0 a 4 anos de Estudo no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,23	0,05	-0,03	-0,24
SP	-0,47	-0,16	-0,05	-0,26
PA	-0,28	0,02	-0,05	-0,24
BH	-0,09	0,08	-0,02	-0,15
RE	-0,01	0,18	-0,02	-0,18
SA	-0,02	0,14	-0,03	-0,13

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A participação no desemprego da faixa correspondente aos indivíduos com 5 a 8 anos de estudo caminhou de maneira heterogênea nas diversas regiões metropolitanas, declinando em Belo Horizonte e Recife, e ascendendo nas outras. Em todas elas houve um aumento do peso deste grupo na PIA, fomentando a variação do desemprego no mesmo sentido. Este efeito, contudo, foi barrado em Belo Horizonte e Recife pela queda das taxas de desemprego deste grupo em relação às regionais - movimento que também se processou em todas as outras regiões, à exceção de Porto Alegre, porém sem força suficiente para se impor.

Tabela 10
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 5 a 8 anos de Estudo no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,03	-0,02	-0,01	0,06
SP	0,05	-0,04	-0,05	0,14
PA	0,02	-0,06	-0,02	0,09
BH	-0,01	-0,18	0,00	0,17
RE	-0,03	-0,22	0,02	0,17
SA	0,03	-0,18	0,05	0,16

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Foram registradas variações positivas do peso no desemprego da faixa entre 9 e 11 anos de estudo em todas as regiões metropolitanas no período estudado. Em todas elas - como nos outros graus de escolaridade - o fator mais relevante na determinação de mudanças foi o fator demográfico: o peso relativo do grupo na PIA (crescendo neste caso). Na região onde o aumento do desemprego para este grupo mostrou-se mais intenso (São Paulo), o efeito demográfico foi ainda reforçado por uma elevação da taxa de desemprego deste grupo em relação à taxa da região. No Rio de Janeiro, em Recife e em Salvador houve queda do diferencial de taxas de desemprego, sem entretanto conseguir frear todo o efeito demográfico.

Tabela 11
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de 9 a 11 anos de Estudo no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,12	-0,12	-0,01	0,24
SP	0,54	0,23	-0,01	0,32
PA	0,29	0,01	-0,02	0,29
BH	0,11	0,01	-0,01	0,10
RE	0,13	-0,08	0,00	0,22
SA	0,01	-0,13	0,00	0,14

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A importância relativa dos mais escolarizados no desemprego subiu em quase todas as regiões, menos nas do Nordeste. Em São Paulo, Porto Alegre e Rio de Janeiro o principal estímulo nesta direção foi o aumento do peso relativo deste grupo na PIA destas regiões, que se afirmou apesar da queda da taxa de desemprego do grupo em relação à taxa de desemprego destas regiões. Em Belo Horizonte o declínio da taxa específica em relação à regional realçou o efeito demográfico. Em Recife e Salvador a redução da participação dos mais escolarizados no desemprego foi resultado de uma combinação favorável de todos os efeitos: taxas de desemprego do grupo se reduziram em relação às regionais, o mesmo ocorreu com as taxas de participação na PEA e, além disso, a parcela da PIA correspondente a este grupo também diminuiu. Em Recife, o efeito mais forte foi o primeiro, enquanto que em Salvador houve uma combinação equilibrada do primeiro e do último.

Tabela 12
Determinantes da Evolução da Participação dos Indivíduos
de mais de 11 Anos de Estudo no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,10	-0,11	-0,04	0,25
SP	0,04	-0,20	0,01	0,23
PA	0,12	-0,13	0,00	0,24
BH	0,15	0,08	0,00	0,06
RE	-0,39	-0,30	-0,07	-0,03
SA	-0,30	-0,13	-0,03	-0,14

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

3.4 Posição na família

Entre 1986 e 1995 os chefes de família tornaram-se mais representados no desemprego em todas as regiões, o mesmo ocorrendo com os cônjuges (excluindo-se Salvador). Filhos e “outros” tiveram suas participações reduzidas em todas as regiões.

No caso dos chefes, o que motivou esta mudança foi, em primeira instância, o fato de suas taxas de desemprego terem aumentado bem mais que a média em todas as regiões. Em todas elas esta tendência foi também alimentada - em menor grau - pelo incremento do peso destes na PIA. a queda das taxas de participação na PEA destes indivíduos, contudo, tendeu a reprimir este efeito - sem sucesso - no Rio de Janeiro, em São Paulo, Belo Horizonte e Recife.

Tabela 13
Determinantes da Evolução da Participação dos Chefes de Família no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,23	0,21	-0,02	0,04
SP	0,09	0,09	-0,01	0,01
PA	0,35	0,30	0,01	0,04
BH	0,32	0,28	-0,01	0,05
RE	0,25	0,23	-0,04	0,06
SA	0,31	0,26	0,00	0,04

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Em relação aos cônjuges, o mecanismo que levou ao aumento de seu peso relativo no desemprego foi outro. O aumento das taxas de participação destes foi bastante intenso em relação às taxas regionais (que caíram), pressionando-os para dentro do desemprego. Em Porto Alegre, Rio de Janeiro e São Paulo este efeito foi ainda fortalecido pelo aumento das taxas de desemprego deste grupo em relação às taxas médias regionais. Em Belo Horizonte, Recife e Salvador o diferencial de taxas de desemprego operou em sentido contrário, só obtendo sucesso, entretanto, na última delas. De uma maneira geral, também há relativamente menos cônjuges na PIA, porém este fenômeno foi pouco significativo na medida em que não logrou conter o agravamento do desemprego para estes.

Tabela 14
Determinantes da Evolução da Participação dos Cônjuges no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	0,32	0,21	0,13	-0,02
SP	0,30	0,15	0,20	-0,05
PA	0,17	0,08	0,11	-0,02
BH	0,15	-0,02	0,17	0,00
RE	0,06	-0,09	0,15	0,00
SA	-0,08	-0,13	0,08	-0,03

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

Em todas as regiões - exceto São Paulo e Salvador, onde aumentou o peso de filhos na PIA -, o declínio da importância relativa dos filhos no desemprego foi motivado pelo efeito conjunto dos três elementos explicativos. Em São Paulo, Porto Alegre e Belo Horizonte o fator determinante foi a diminuição das taxas de participação de filhos em relação às taxas médias regionais. Já em Salvador e Recife a queda do diferencial de taxas de desemprego foi a principal responsável por este movimento. No Rio de Janeiro,²¹ Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife a redução da participação relativa dos filhos na PIA também contribuiu para este movimento.

21 Nesta região, diferenciais de taxas de desemprego e de participação contribuíram igualmente para a queda do peso dos filhos no desemprego.

Tabela 15
Determinantes da Evolução da Participação dos Filhos no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,14	-0,06	-0,06	-0,03
SP	-0,08	-0,02	-0,12	0,06
PA	-0,24	-0,08	-0,14	-0,02
BH	-0,15	-0,04	-0,08	-0,03
RE	-0,15	-0,06	-0,05	-0,05
SA	-0,18	-0,16	-0,08	0,06

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A menor participação relativa de “outros” na PIA foi o principal determinante da variação negativa do peso destes no desemprego em todas as regiões, com exceção do Rio de Janeiro, em que o diferencial de taxas de desemprego representou este papel. Em Porto Alegre esta variável também foi bastante importante, mas em Salvador ela cresceu, provocando efeito contrário. Em todas as regiões, as taxas de participação na PEA do grupo diminuíram em relação às taxas de participação regionais, reforçando a tendência de saída destes indivíduos do desemprego.

Tabela 16
Determinantes da Evolução da Participação dos “Outros” no Desemprego

	$\Delta \ln(U_i/U)$	$\Delta \ln(U_i/N_i) - \Delta \ln(U/N)$	$\Delta \ln(N_i/P_i) - \Delta \ln(N/P)$	$\Delta \ln(P_i/P)$
RJ	-0,23	-0,10	-0,03	-0,09
SP	-0,09	0,03	-0,04	-0,08
PA	-0,34	-0,13	-0,07	-0,14
BH	-0,16	0,03	-0,02	-0,17
RE	-0,14	0,00	-0,05	-0,10
SA	-0,09	0,18	-0,06	-0,21

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

4 Conclusão

Mostramos neste artigo que, apesar de seu aumento no período recente, a taxa de desemprego no Brasil continua baixa para os padrões internacionais. Este fato pode ser explicado pela capacidade demonstrada pelos segmentos informais do mercado de trabalho de absorverem a grande maioria do contingente de mão-de-obra que tem sido expulso do segmento formal. Esta expulsão, por sua vez, vem ocorrendo em consequência de uma série

de reformas estruturais e de mudanças no quadro institucional experimentadas pelo Brasil nos últimos anos, e de seus impactos sobre a demanda de trabalho.

No entanto, mostramos também que o fato da taxa de desemprego registrar valores considerados baixos não significa que o fenômeno não tenha relevância do ponto de vista social, visto que o desemprego afeta significativamente a pobreza. Esta é uma das principais razões da importância de políticas que atenuem as perdas pecuniárias decorrentes da perda do emprego.

A gravidade do desemprego, por outro lado, tem aumentado não apenas porque a taxa se elevou, mas porque se registrou - ao longo da última década - uma mudança da composição do estoque de desempregados, com um crescimento da participação relativa dos homens, dos chefes de família, dos cônjuges e dos indivíduos com mais de 30 anos (além dos mais escolarizados). Procuramos identificar, neste artigo, os determinantes destes fenômenos, a partir da constatação de que o aumento da participação de um grupo no desemprego pode ser provocado tanto por uma restrição de demanda de trabalho particular ao grupo (crescimento de sua taxa de desemprego superior à média) quanto por um aumento de oferta de trabalho do grupo relativamente a outros segmentos da população (sua taxa de participação na PEA pode crescer mais que a dos demais grupos, ou seu peso na PIA pode se elevar).

Nossos resultados sugerem que o principal fator explicativo do peso crescente dos homens, dos chefes de famílias e do conjunto dos indivíduos entre 30 e 60 anos foi o fato do aumento da taxa de desemprego destes grupos ter sido superior ao dos demais, ou seja, a proporção de desempregados entre os indivíduos destas categorias tendeu a se elevar mais do que entre a população de um modo geral.

A queda de peso relativo dos mais jovens no desemprego deveu-se primordialmente a reduções da oferta de trabalho deste grupo (já que sua taxa de participação reduziu-se mais do que a da média da população). Situação oposta sofreram os cônjuges, cujo peso no desemprego aumentou principalmente devido ao aumento de sua oferta de trabalho.

O fator demográfico *stricto sensu*, por fim, foi o que teve maior relevância nas mudanças de composição verificadas em termos de grau de escolaridade, o que demonstra um aumento da escolaridade média da população.

Referências bibliográficas

Amadeo, E., Barros, R., Camargo, J. M. Mendonça, R., Pero, V. & Urani, a. Human resources in the adjustment process. *Série Seminários IPEA* n. 01/93.

Banco Mundial *O trabalhador e o processo de integração mundial Relatório sobre o desenvolvimento mundial 1995.*

Barros, R., Camargo, J. M. & Mendonça, R. Uma avaliação da estrutura do desemprego no Brasil. Rio de Janeiro: DIPES-IPEA, 1996, *mimeo*.

Bean, C., Layard, R. & Nickell, S. The rise in unemployment: a multy country study. *Economica*, v. 53, s1-s21, 1986.

Bentolila, S. & Bertola, G. Firing cost and labor demand: how bad is eurosclerosis? *Review of Economic Studies*, 57. p. 381-402, 1990.

Bivar, W. S. *Aspectos da estrutura do desemprego no Brasil: composição por sexo e duração.* Dissertação de Mestrado, Rio de Janeiro: Departamento de Economia da PUC/RJ, 1991.

Blanchard, O. & Summers, L. Hysteresis and the European economic problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 1986.

Blanchard, O. Unemployment: getting the questions right and some of the answers. *NBER Working Paper Series*, n. 2698, 1988.

Bruno, M. Agregate supply and demand factors in OECD unemployment: an update. *Economica*, v.53, s35-s51, 1986.

Burda, M. Wait unemployment in Europe. *Economic Policy*, n. 7, p. 391-425, 1988.

Corseuil, C. H. Desemprego: aspectos teóricos e o caso brasileiro. *Série Seminários Estudos Sociais e do Trabalho* n. 4/94, Rio de Janeiro: DIPES-IPEA, 1994.

_____. *Desemprego regional no Brasil: uma abordagem empírica.* Dissertação de Mestrado, Rio de Janeiro: EPGE/FGV, 1996.

Gonzaga, G. Determinação do emprego industrial no Brasil: uma análise agregada e setorial. Rio de Janeiro: PUC (Departamento de Economia), 1996, *mimeo*.

OIT. *Yearbook of labor statistics*. 1988 e 1994.

UNCTAD. *Trade and development report*. Genebra, 1995.

Urani, a. Desemprego no Brasil em meados dos anos 90. *Monitor Público*, ano 3, n. 8, Rio de Janeiro: Conjunto Universitário Cândido Mendes, 1996.

ANEXO**Variações Absolutas dos Indicadores****A.1 - Participação de Cada Grupo no Desemprego**

	$\Delta(U_i/U)$	Rio de Janeiro	São Paulo	Porto Alegre	Belo Horizonte	Recife	Salvador
Gênero	Homens	1,99	-1,02	4,97	1,39	7,00	5,56
	Mulheres	-1,99	1,02	-4,97	-1,39	-7,00	-5,56
Idade	15 a 17 anos	-1,95	-4,86	-6,20	-3,93	-2,32	0,24
	18 a 24 anos	-9,91	-1,69	-10,25	-6,31	-8,41	-12,75
	25 a 29 anos	-0,75	-2,10	0,64	-1,14	-0,62	-0,58
	30 a 39 anos	7,13	6,18	7,86	5,52	6,42	5,32
	40 a 49 anos	4,02	1,81	5,90	4,09	2,93	6,31
	50 a 59 anos	1,00	0,44	2,09	1,58	1,61	1,24
	60 a 64 anos	0,40	0,12	0,02	0,16	0,27	0,01
	65 ou mais	0,05	0,10	-0,07	0,02	0,12	0,20
Escolaridade	0-4 anos	-5,50	-14,09	-7,87	-2,91	-0,30	-0,64
	5-8 anos	0,94	2,03	0,83	-0,33	-0,94	0,93
	9-11 anos	3,74	11,73	6,31	2,48	3,67	0,39
	+12 anos	0,81	0,33	0,73	0,77	-2,43	-0,68
Posição na Família	Chefe	1,03	2,53	10,95	7,94	7,88	10,15
	Conjuge	1,88	2,58	2,38	1,56	0,49	-0,99
	Filho	-2,20	-4,45	-11,03	-8,36	-7,62	-8,26
	Outros	-0,71	-0,67	-2,31	-1,14	-0,75	-0,89

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A.2 - Taxas de Desemprego Específicas

	$\Delta(U_i/U)$ Janeiro	Rio de Paulo	São Alegre	Porto Horizonte	Belo	Recife	Salvador
Gênero	Homens	0,16	2,01	1,09	0,24	1,69	2,88
	Mulheres	-0,39	1,79	0,19	-0,11	-0,02	1,54
Idade	15 a 17 anos	0,55	3,57	0,31	0,15	0,92	4,86
	18 a 24 anos	-0,11	4,32	1,12	0,43	1,65	3,17
	25 a 29 anos	0,45	2,13	1,52	0,26	1,37	2,70
	30 a 39 anos	0,69	2,21	1,38	0,59	1,55	2,34
	40 a 49 anos	0,40	0,86	1,18	0,64	0,96	2,71
	50 a 59 anos	0,26	0,77	1,14	0,62	1,12	1,58
	60 a 64 anos	0,43	1,01	0,36	0,28	1,21	1,60
	65 ou mais	0,03	0,59	-0,25	0,04	0,56	1,71
Escolaridade	0-4 anos	0,05	1,03	0,64	0,32	1,60	2,51
	5-8 anos	-0,13	2,52	0,76	-0,80	-0,02	1,77
	9-11 anos	-0,60	3,20	0,84	0,16	0,74	2,01
	+12 anos	-0,22	0,60	0,06	0,27	-0,20	0,83
Posição na Família	Chefe	0,37	1,39	1,26	0,64	1,38	2,56
	Conjuge	0,44	1,42	0,66	0,03	0,32	0,99
	Filho	-0,51	3,44	0,78	-0,06	1,41	2,90
	Outros	-0,58	2,50	0,42	0,25	1,57	3,09

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A.3 - Taxas de Participação

	$\Delta(U_i/U)$	Rio de Janeiro	São Paulo	Porto Alegre	Belo Horizonte	Recife	Salvador
Gênero	Homens	-3,73	-4,59	-3,36	-3,13	-1,25	-5,25
	Mulheres	-0,16	1,09	-0,30	-0,06	1,47	-1,82
Idade	15 a 17 anos	-7,94	-16,51	-15,37	-12,17	-4,55	-7,58
	18 a 24 anos	-6,03	-4,83	-5,53	-4,16	-2,69	-7,29
	25 a 29 anos	1,09	1,53	0,32	2,60	0,83	-1,72
	30 a 39 anos	0,78	2,87	1,25	3,31	1,49	-0,86
	40 a 49 anos	3,81	4,33	3,17	2,44	3,43	1,18
	50 a 59 anos	0,92	3,38	6,20	2,01	1,59	-0,44
	60 a 64 anos	-2,06	-0,09	-2,01	0,44	-4,90	-10,89
65 ou mais	-0,83	-1,01	-1,10	-2,33	-1,99	-5,39	
Escolaridade	0-4 anos	-3,59	-4,14	-4,32	-2,25	-0,73	-5,00
	5-8 anos	-2,86	-5,15	-2,73	-1,58	1,13	-0,56
	9-11 anos	-2,97	-3,03	-2,82	-2,16	0,09	-3,76
	+12 anos	-5,52	-1,77	-1,90	-1,45	-5,34	-6,48
Posição na Família	Chefe	-3,98	-3,20	-1,12	-2,33	-2,41	-4,40
	Conjuge	3,20	5,86	3,75	5,75	5,11	1,15
	Filho	-5,53	-10,14	-10,83	-6,78	-2,15	-6,90
	Outros	-3,38	-4,49	-5,06	-2,34	-1,84	-6,74

Fonte:: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A.4 - Participação de Cada Grupo na PIA

	$\Delta(U_i/U)$	Rio de Janeiro	São Paulo	Porto Alegre	Belo Horizonte	Recife	Salvador
Gênero	Homens	-0,84	-0,72	0,37	0,39	-0,37	0,12
	Mulheres	0,84	0,72	-0,37	-0,39	0,37	-0,12
Idade	15 a 17 anos	-0,31	0,83	0,54	0,25	-1,11	0,08
	18 a 24 anos	-2,89	-2,11	-3,52	-3,01	-2,42	-2,80
	25 a 29 anos	-2,21	-2,32	-1,80	-1,94	-0,33	-0,82
	30 a 39 anos	0,46	-0,78	1,05	0,99	1,62	1,30
	40 a 49 anos	2,04	2,55	2,90	1,97	1,30	1,65
	50 a 59 anos	-0,11	-0,06	-0,61	0,31	0,09	-0,11
	60 a 64 anos	0,76	0,19	0,37	0,46	-0,10	-0,01
	65 ou mais	2,08	1,60	1,10	1,03	1,32	0,71
Escolaridade	0-4 anos	-9,87	-11,76	-10,50	-6,90	-8,52	-5,93
	5-8 anos	1,62	3,61	2,62	4,35	4,42	4,24
	9-11 anos	5,16	5,70	5,27	1,91	4,14	3,18
	+12 anos	2,85	2,49	2,55	0,58	-0,22	-0,96
Posição na Família	Chefe	1,55	0,50	1,70	1,92	2,09	1,68
	Conjuge	-0,46	-1,38	-0,53	0,01	-0,11	-0,78
	Filho	-0,70	1,43	-0,39	-0,82	-1,42	1,77
	Outros	-0,62	-0,50	-0,84	-1,17	-0,72	-2,12

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A.5 Outros Indicadores

	Rio de Janeiro	São Paulo	Porto Alegre	Belo Horizonte	Recife	Salvador
$\Delta(N/PIA)$	-2,12	-1,88	-1,61	-1,39	0,08	-3,37
$\Delta(U/N)$	-0,03	1,94	0,74	0,11	1,06	2,33

Fonte: elaboração própria, a partir de tabulações especiais da PME/IBGE.

A sensibilidade dos bancos brasileiros às variações nas taxas de juros em contexto de inflação elevada *

Mauro Halfeld Alves §

RESUMO

Este estudo examina a exposição dos bancos às taxas de juros, medida por meio dos retornos mensais de suas ações. A literatura de finanças mostrou que os retornos das ações dos bancos são negativamente afetados por mudanças inesperadas nas taxas de juros, resultados esses que foram explicados pelo grau de descasamento na duração dos ativos e dos passivos. Entretanto, este trabalho mostra que, no Brasil, os retornos das ações dos bancos não são afetados por mudanças inesperadas nas taxas de juros nominais e reais na maioria dos períodos examinados. Algumas vezes os retornos foram afetados, positivamente, por mudanças inesperadas nas taxas de juros nominais. Estes resultados podem ser explicados pela pequena duração dos ativos e dos passivos dos bancos brasileiros durante o período de alta inflação. É provável que isso tenha imunizado os bancos contra o risco de taxas de juros.

Palavras-chave: risco de taxa de juros, bancos brasileiros, mudanças inesperadas, duração, retorno de ações.

ABSTRACT

This paper examines the interest rate exposure of banks as measured by their monthly stock returns. The financial literature showed that the returns on bank stocks are negatively affected by unanticipated changes in interest rates. These findings were explained by the degree of mismatch in the duration of bank assets and liabilities. However, this work shows that, in Brazil, the returns on banks stocks are unaffected by unanticipated changes in the real and in the nominal interest rates in most of the periods examined. Sometimes the returns were affected positively by the unanticipated changes in the nominal interest rates. These findings may be explained by the short duration of the assets and the liabilities of the Brazilian banks during the highly inflationary period. It seems that it could have immunized the banks against interest rate risk.

Key words: interest rate risk, Brazilian banks, unanticipated changes, duration, stock returns.

* Este artigo resulta da tese de doutoramento do autor, defendida e aprovada na Faculdade de Economia e Administração da USP em junho de 1996. O autor agradece à CAPES pelo apoio financeiro recebido no seu primeiro ano de curso.

§ Professor de Finanças da FEA-USP.

1 Introdução

1.1 Cenário e motivações

Em abril de 1995 o Comitê da Basileia de Supervisão Bancária publicou suplemento ao Acordo de Capital, incorporando a questão dos *market risks* (riscos de mercado) em suas exigências de capital para bancos internacionais. “*A partir do final de 1997, ou antes, se seus supervisores assim prescreverem, os bancos serão obrigados a medir e a aplicar encargos de capital referentes a seus riscos de mercado, além de seus riscos de créditos.*”

“*Os riscos de mercado são definidos como os riscos de perdas em posições incluídas ou não no Balanço, devidos a oscilações nos preços de mercado.*” Além dos preços das *commodities* e das taxas de câmbio, o patrimônio líquido dos bancos está exposto ao risco de mudanças inesperadas nas taxas de juros.

No Brasil, a Resolução 2.099, de 17 de agosto de 1994, alterou a regulamentação do capital mínimo dos bancos brasileiros. O capital mínimo relativo vem a ser uma restrição à alavancagem, isto é, fixa um limite para a relação entre capital próprio e as aplicações dos bancos. Seu objetivo preliminar é amortecer uma eventual queda nos valores dos ativos do banco, concentrando-se na análise do risco de crédito potencial que esses ativos representam, ou seja, no risco da deterioração da capacidade do tomador de honrar sua obrigação para com o emprestador. Sistemática semelhante já fora adotada em 1979 na França, em 1980 na Inglaterra e em 1985 na Alemanha. Em julho de 1988 o Comitê da Basileia concluiu um acordo estabelecendo um padrão de exigências de um capital mínimo adequado ao risco para bancos com atividades internacionais, sendo este efetivamente implementado em fins de 1992 por todos os países integrantes do denominado G-10. Posteriormente, vários países aderiram ao acordo, sendo que no caso brasileiro coube à Resolução 2.099 inserir o Brasil nesse padrão internacional de supervisão.

Diante do amplo debate sobre os riscos bancários, vale perguntar: existiriam diferenças no risco de taxas de juros entre os diversos países no mundo? Madura e Zarruk (1995) comprovam que, pelo menos entre a Inglaterra, Canadá, Alemanha, Japão e Estados Unidos, a resposta é SIM! Os autores, baseados nessa disparidade da sensibilidade ao risco das taxas de juros entre esses países e na atuação global dos grandes bancos, sugerem que haveria necessidade de um monitoramento da sensibilidade aos movimentos nas taxas de juros, tanto domesticamente quanto internacionalmente.

E no Brasil? Um país em desenvolvimento, que tem vivenciado extraordinárias oscilações nas taxas de juros nos últimos quinze anos, parece ser um ambiente muito interessante para se estudar a exposição dos bancos ao risco das taxas de juros.

Este trabalho se propõe a realizar um estudo empírico para investigar **o problema do risco das taxas de juros sobre os bancos brasileiros, no período de março/1978 até agosto/1995.**

Mais especificamente, o objetivo da pesquisa é **examinar a exposição dos bancos brasileiros diante de mudanças inesperadas nas taxas de juros reais e nominais no período de março de 1978 até agosto de 1995.**

Pretende-se, a partir dos resultados encontrados, oferecer uma contribuição tanto para os supervisores do Sistema Financeiro Nacional quanto para os administradores de risco dos bancos brasileiros. Até onde se conseguiu apurar, trata-se de um tema inédito no Brasil e de grande relevância nesse momento em que se discute a adoção de instrumentos para a gestão de riscos nas instituições financeiras.

Não obstante o ineditismo do tema no Brasil, o modelo de mercado foi utilizado em outros países. Assim, procurar-se-á ampliá-lo, trabalhando-se ora com taxas de juros reais, ora com taxas nominais, a fim de se observar a influência das altas taxas inflacionárias vivenciadas no Brasil.

1.2 Hipóteses a serem testadas

Hipóteses nulas:

- H1:** Os retornos das ações dos bancos no Brasil não são sensíveis a mudanças inesperadas nas taxas de juros nominais.
- H2:** Os retornos das ações dos bancos no Brasil não são sensíveis a mudanças inesperadas nas taxas de juros reais.
- H3:** Os retornos das ações dos bancos no Brasil não são sensíveis às mudanças inesperadas nas taxas de juros nominais.
- H4:** Os retornos das ações dos bancos no Brasil não são sensíveis às mudanças inesperadas nas taxas de juros reais.

2 Metodologia

2.1 Os modelos

Conforme Yourogou (1990), os intermediários financeiros são um tipo especial de empresa onde seus acionistas não possuem direitos sobre ativos reais, mas sobre um conjunto de ativos monetários, cujos valores estão sujeitos às oscilações das taxas de juros. Tipicamente, os balanços dessas instituições mostram uma grande alavancagem, isto é, um índice (patrimônio líquido/ativo) muito baixo. Além disto, normalmente observa-se um descasamento na Duração dos ativos e passivos. Neste sentido, o risco de taxas de juros é um componente crucial no risco do negócio destes intermediários.

Define-se V como o valor de mercado de uma Instituição Financeira.

$$V = \int_s^{\infty} [A(r) - PE(r)] \cdot e^{-r(t-s)} dt \quad (1)$$

onde $e^{-r(t-s)}$ é o fator de desconto no tempo contínuo e r é a taxa de desconto; A é o ativo e PE o passivo exigível.

O efeito de mudanças nas taxas de juros sobre o valor de mercado (V) da IF é obtido com a derivada parcial de (1) em relação a r . Tem-se, portanto, a seguinte expressão:

$$\frac{\partial V}{\partial r} = \int_s^{\infty} -(t-s) \cdot [A(r) - PE(r)] \cdot e^{-r(t-s)} dt + \int_s^{\infty} [A'(r) - PE'(r)] \cdot e^{-r(t-s)} dt \quad (2)$$

Supondo que $A(r) > PE(r)$, isto é, que a IF tem patrimônio líquido positivo, o primeiro termo de (2) deve ser negativo, enquanto que o segundo termo da equação depende da sensibilidade do ativo da IF a variações inesperadas nas taxas de juros em comparação com a sensibilidade da IF a estas variações.

O sinal de $\frac{\partial V}{\partial r}$ dependerá da soma do primeiro termo (em geral negativo, ou seja, $PL > 0$) com o segundo termo (que depende da sensibilidade de A' e PE'). Se os bancos, no longo prazo, sempre trabalharem com o PL positivo, o segundo termo será a **chave**. Em outras palavras, a variação do valor de mercado da IF dependerá, fundamentalmente, da sensibilidade do ativo em relação à sensibilidade do passivo às oscilações inesperadas nas taxas de juros.

O modelo de mercado mostrou sua eficácia na análise do retorno de ações de empresas industriais, como em Fama (1973). O modelo de mercado tem sido muito utilizado em pesquisas empíricas sobre a indústria bancária internacional.

Stone (1974) sugere, a partir de um modelo de dois índices para medir o risco de mercado, que os retornos das ações de bancos podem ser sensíveis a mudanças nas taxas de juros.

A APT (Arbitrage Pricing Theory), desenvolvida por Ross (1976), indica que se um pequeno número de fatores econômicos influenciam o retorno de todos os ativos, então mudanças não antecipadas nestes fatores são os riscos sistemáticos precificados pelo mercado.

Sweeney & Warga (1986) e Yourougou (1990) comprovaram, utilizando amostras e períodos diferentes, que o mercado de capitais capta o risco de taxas de juros.

Para testar os efeitos de mudanças inesperadas nas taxas de juros utiliza-se o modelo de mercado estendido. Supõe-se que os retornos das ações seguem uma distribuição multivariada normal e que a equação abaixo é especificada para cada *portfolio* i .

$$\tilde{R}_{it} = \beta_{0i} + \beta_{mi} \tilde{R}_{mt} + \beta_{Ii} \tilde{NI}_t + \tilde{\varepsilon}_{it} \quad (3)$$

onde:

$i = 1, \dots, N$

$t = 1, \dots, T$

\tilde{R}_{it} = taxa de retorno do *portfolio* *i* no mês *t*

\tilde{R}_{mt} = taxa de retorno da carteira do IBOVESPA no mês *t*

$$N\tilde{I}_t = I_{it} - E(I_{it})$$

$N\tilde{I}_t$ = mudança inesperada da taxa de juros no mês *t*

$\tilde{\epsilon}_{it}$ = valor do resíduo do *portfolio* *I* no mês *t*

I_{it} = mudança porcentual nas taxas de juros

$$I_{it} = \frac{(r_{it} - r_{it-1})}{r_{it-1}} \text{ sendo } r_{it} \text{ a taxa de juros do mês } t$$

A variação inesperada das taxas de juros será obtida pela diferença entre a taxa de juros efetivamente ocorrida (*ex-post*) e a taxa de juros que seria esperada, a partir de projeções geradas de um modelo ARIMA (p,d,q) - *Autoregressive Integrated Moving Average*. Em outras palavras, tomaram-se os erros do modelo de previsão ARIMA em relação aos valores constatados realmente como sendo as mudanças inesperadas nas taxas de juros.

Pretende-se também utilizar modelos da família de variância condicional heterocedástica ARCH e GARCH.

Madura & Zarruck (1995), utilizando modelo semelhante à equação (3), obtiveram os resultados expostos na Tabela 1.

O Quadro 1 apresenta o conjunto de ações de bancos utilizados na pesquisa. O período de fevereiro/78 a agosto/95 foi escolhido em vista da disponibilidade dos dados nos arquivos da Valoriza Consultoria de Investimentos, tendo sido selecionados todos os bancos brasileiros com ações cotadas na BOVESPA no referido período. Os retornos das ações são os divulgados pela BOVESPA, no período em estudo, com sua tradicional metodologia, incluindo eventos.

Tabela 1
Resultados do Modelo nos Países do Primeiro Mundo
Período: Mar. 78 a Ago. 95

Portfolio	Constante	Teste t	Beta	Teste t	Coefficiente da Taxa de Juros	Teste t	R ² Ajustado	Teste Chow F(3,56)
Modelo Usando Taxas de Juros de Longo Prazo								
Inglaterra	0,006	0,920	0,898	6,280	-1,126	-5,830	0,533	0,400
Canadá	0,001	0,120	0,794	5,720	-0,805	-6,880	0,567	0,610
Alemanha	0,012	3,440	0,699	9,870	-0,937	-7,610	0,625	2,270
Japão	-0,001	-0,090	0,833	7,750	-0,814	-6,150	0,605	1,130
Estados Unidos	0,007	0,780	0,839	3,830	-0,014	-0,060	0,190	1,740
Modelo Usando Taxas de Juros de Curto Prazo								
Inglaterra	0,006	0,870	0,936	7,400	-0,432	-4,390	0,540	1,750
Canadá	0,000	0,040	0,893	6,330	-0,108	-2,070	0,458	0,160
Alemanha	0,006	1,380	0,753	10,240	-0,071	-0,940	0,558	1,670
Japão	0,001	0,150	0,925	8,960	-0,175	-1,320	0,596	2,240
Estados Unidos	0,008	0,830	0,866	3,940	0,079	0,520	0,221	0,600

Fonte: Madura e Zarruck (1995).

Nota: Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão em negrito.

Quadro 1
Ações de Bancos Brasileiros Cotadas na BOVESPA
Período: Fev. 78 a Ago. 95

Bancos	Origem
BANCO DO BRASIL PN	Público
BANCO DO BRASIL ON	Público
BRADESCO PN	Privado
BRADESCO ON	Privado
ITAÚ PN	Privado
ITAÚ ON	Privado
BAMERINDUS ON	Privado
NACIONAL PN	Privado
NACIONAL ON	Privado
UNIBANCO PN	Privado
UNIBANCO ON	Privado
ECONOMICO PN	Privado
BANCO REAL PN	Privado
BCN PN	Privado
AMERICA DO SUL PN	Privado
BFB ON	Privado
BANDEIRANTES PN	Privado
BANDEIRANTES ON	Privado
BANESPA PN	Público
BANESPA ON	Público
BASA ON	Público
REAL CIA DE INVESTIMENTOS PN	Privado
REAL DE INVESTIMENTOS PN	Privado

3 Resultados

A Tabela 2 exibe a sensibilidade da carteira de ações de bancos a variações nas taxas de juros nominais no período de fevereiro/78 a agosto/95. Dentre as cinco taxas de juros utilizadas, em três delas encontrou-se significância estatística no coeficiente de taxas de juros nominais: Capital de Giro, Desconto de Duplicatas e *Overnight*. O surpreendente é que todos os coeficientes são positivos, ao contrário do encontrado na literatura americana e europeia quando se utilizou modelo semelhante.

Tabela 2
Sensibilidade da Carteira de Ações de Bancos a
Variações nas Taxas de Juros Nominais
Período: Fev. 78 a Ago. 95

	Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
Capital de Giro	0,792** (18,025)	0,103** (2,352)	0,608	162,601
CDB	0,783** (17,760)	0,061 (1,392)	0,602	158,088
Desconto de Duplicatas	0,794** (18,129)	0,115** (2,635)	0,611	164,375
Overnight	0,808** (18,058)	0,123** (2,760)	0,612	165,220
Resolução 63	0,776** (17,474)	0,005 (0,120)	0,598	155,672

Fontes: Valoriza, Econômica, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **.

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁ (IBOVESPA) + Beta₂ (Variação Inesperada da Taxa de Juros).

A Hipótese 1 - “os retornos das ações dos bancos no Brasil não são sensíveis a mudanças inesperadas nas taxas de juros nominais” - é rejeitada ao nível de significância de 5% para as taxas dos empréstimos de Capital de Giro, de Desconto de Duplicatas e do Overnight, no período estudado.

Por sua vez, o resultado da regressão para taxas de juros reais, mostrado na Tabela 3, não apresentou significância estatística para coeficientes de nenhum tipo de taxa de juros, não se conseguindo, pois, rejeitar a Hipótese 2.

Temendo-se haver diferenças no comportamento do modelo em função do período da análise, tomou-se um período mais recente: fevereiro/91 a fevereiro/96, isto é, os últimos cinco anos. Os coeficientes encontrados, e expostos na Tabela 4, não são estatisticamente significantes para nenhum tipo de taxa de juros nominal.

Tabela 3
Sensibilidade da Carteira de Ações de Bancos a
Variações nas Taxas de Juros Reais
Período: Fev. 78 a Ago. 95

	Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
Capital de Giro	0,735** (15,571)	-0,003 (-0,064)	0,537	121,713
CDB	0,735** (15,592)	0,009 (0,188)	0,542	121,747
Desconto de Duplicatas	0,738** (15,610)	0,027 (0,567)	0,537	122,059
Overnight	0,747** (15,244)	0,040 (0,818)	0,543	122,438
Resolução 63	0,734** (15,525)	0,017 (0,366)	0,541	121,854

Fontes: Valoriza, Economática, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁(IBOVESPA) + Beta₂(Variação Inesperada da Taxa de Juros)

Tabela 4
Sensibilidade da Carteira de Ações de Bancos a
Variações nas Taxas de Juros Nominais
Período: Fev. 91 a Fev. 96

	Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
Capital de Giro	0,730** (11,814)	11,248 (1,338)	0,697	69,988
CDB	0,716** (11,373)	-0,241 (-0,034)	0,688	67,025
Desconto de Duplicatas	0,725** (11,789)	10,042 (1,227)	0,706	69,516
Overnight	0,730** (11,793)	10,983 (1,302)	0,696	69,829

Fontes: Valoriza, Economática, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁(IBOVESPA) + Beta₂(Variação Inesperada da Taxa de Juros)

A Tabela 5 exhibe os resultados do emprego dos modelos GARCH na estimação das variações das taxas de juros nominais e reais, respectivamente. O resultado é semelhante ao encontrado quando do uso dos modelos ARIMA, isto é, não há significância nos coeficientes de taxas reais.

Tabela 5
Sensibilidade do Retorno da Carteira de Ações de Bancos no
Sentido das Variações Inesperadas nas Taxas de Juros Nominais
Período: Fev. 78 a Ago. 95 - Número de Observações: 209

	Variação para		Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
	Cima (%)	Baixo (%)				
Capital de Giro	48,800	51,200	0,781** (17,845)	-0,755 (-1,725)	0,604	159,392
CDB	50,720	49,280	0,776** (17,657)	-0,019 (-0,438)	0,598	155,895
Desconto de Duplicatas	40,670	59,330	0,709** (14,005)	12,887** (2,546)	0,610	163,793
Overnight	48,800	51,200	0,779** (17,552)	-0,021 (-0,480)	0,598	155,944
Resolução 63	35,890	64,110	0,751** (16,643)	0,094** (2,092)	0,606	161,147

Fontes: Valoriza, Econômica, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁ (IBOVESPA) + Beta₂ (Variação Inesperada da Taxa de Juros).

As Tabela 6 e 7 apresentam a sensibilidade de cada banco da amostra durante o período maior da análise (fevereiro/78 agosto/95). Quando os testes t são significativos, percebe-se que quase todos os coeficientes são positivos. Isto afasta a idéia de que sinais positivos estariam sendo compensados por sinais negativos, anulando o efeito para a carteira selecionada de bancos.

A Tabela 8 mostra o resultado da sensibilidade da carteira de ações a variações totais nas taxas de juros nominais. Ou seja, consideraram-se tanto as variações esperadas quanto as inesperadas. Foram usados os valores das taxas nominais efetivamente praticadas, não tendo sido empregados os modelos ARIMA ou GARCH. Como era de se esperar, os coeficientes

das variações totais nas taxas de juros nominais são significantes ao nível de 5% e os sinais são positivos. Isto indica que as ações dos bancos valorizam-se quando há aumento das taxas de juros nominais. Diante disto, rejeita-se a Hipótese 3.

Tabela 6
Sensibilidade dos Retornos das Ações Individuais dos Bancos
a Variações Inesperadas nas Taxas de Juros Nominais
Período: Fev. 78 a Ago. 95

t Significativo			t Significativo		
Bancos	Taxas Nominais CAGI		Bancos	Taxas Nominais CDB Pré	
	Beta	t		Beta	t
Bandeirantes ON	0,3199	4,8460	Bandeirantes ON	0,2987	4,5220
Unibanco ON	0,2062	3,2320	Unibanco ON	0,1312	2,0360
Bandeirantes PN	0,1752	2,9770	Bandeirantes PN	0,1294	2,1890
Unibanco PN	0,1660	2,6110	Itaú PN	0,1090	2,0870
Real Investimento	0,1295	2,0080	Nacional ON	-0,1300	-1,9220
Nacional ON	-0,1309	-1,9330			

t Significativo			t Significativo		
Bancos	Taxas Nominais Desconto Duplicatas		Bancos	Taxas Nominais Over	
	Beta	t		Beta	t
Bandeirantes ON	0,1876	2,7410	Bandeirantes ON	0,3420	5,0860
Bamerindus	0,1685	2,5800	Bandeirantes PN	0,2081	3,4830
Bandeirantes PN	0,1594	2,6980	Real	0,1157	2,0110
Unibanco ON	0,1422	2,1990			

t Não Significativo

Bancos	Taxas Nominais CAGI	
	Beta	t
Bamerindus	0,1254	1,9060
Real	0,1067	1,8970
Econômico	0,1056	1,9180
BASA	0,1028	1,5670
Itaú PN	0,0924	1,7560
Itaú ON	0,0820	1,4900
Banespa PN	0,0529	1,0410
BFB	0,0470	0,7210
Banespa ON	0,0359	0,7090
Banco do Brasil PN	-0,0072	-0,1630
Bradesco PN	-0,0147	-0,2580
América do Sul	-0,0149	-0,2280
BCN	-0,0193	-0,2930
Banerj	-0,0228	-0,3310
Banco do Brasil ON	-0,0279	-0,5660
Bradesco ON	-0,0302	-0,5700
Nacional PN	-0,0810	-1,2700

t Não Significativo

Bancos	Taxas Nominais CDB Pré	
	Beta	t
Unibanco PN	0,1148	1,7990
Itaú ON	0,0885	1,6190
Bamerindus	0,0911	1,3860
Real	0,0538	0,9540
Bradesco PN	0,0398	0,7020
Bradesco ON	0,0283	0,5370
Econômico	0,0277	0,4990
Real Investimento	0,0300	0,4620
BFB	0,0178	0,2740
BASA	0,0168	0,2560
Banespa PN	0,0085	0,1690
Banerj	0,0068	0,0990
Banco do Brasil PN	0,0000	-0,0050
BCN	-0,0087	-0,1330
Banespa ON	-0,0077	-0,1510
América do Sul	-0,0469	-0,7190
Banco do Brasil ON	-0,0496	-1,0150
Nacional PN	-0,0075	-1,1740

t Não Significativo			t Não Significativo		
Bancos	Taxas Nominais		Bancos	Taxas Nominais	
	Beta	t		Beta	t
Unibanco PN	0,1205	1,8800	Bamerindus	0,1231	1,8290
BASA	0,1197	1,8270	Real Investimento	0,1059	1,5940
Econômico	0,1035	1,8730	BFB	0,1017	1,5320
Banespa PN	0,0871	1,7310	BASA	0,1001	1,4900
BCN	0,0791	1,2080	Unibanco ON	0,0966	1,4510
Nacional PN	0,0685	1,0690	Itaú PN	0,0897	1,6640
Real	0,0613	1,0830	Itaú ON	0,0753	1,3360
BFB	0,0561	0,8620	Econômico	0,0694	1,2300
Banerj	0,0489	0,7140	Unibanco PN	0,0576	1,8730
Real Investimento	0,0401	0,6160	Bradesco PN	0,0515	1,8840
Banespa ON	0,0388	0,7650	Banerj	0,0476	0,6810
Itaú ON	0,0330	0,5970	BCN	0,0418	0,6160
Itaú PN	0,0231	0,4350	Banco do Brasil PN	0,0372	0,8170
Banco do Brasil ON	0,0197	0,4000	Bradesco ON	0,0341	0,6280
Banco do Brasil PN	0,0134	0,3020	Banespa PN	0,0213	0,4100
Bradesco PN	0,0076	0,1330	Nacional PN	0,0185	0,2830
América do Sul	0,0067	0,1030	Banco do Brasil ON	0,0149	0,2950
Bradesco ON	0,0063	0,1190	Banespa ON	0,0131	0,2510
Nacional ON	0,0043	0,0620	Nacional ON	-0,0147	-0,2110
			América do Sul	-0,0322	-0,4800

t Não Significativo

Bancos	Taxas Nominais Resolução 63	
	Beta	t
América do Sul	0,6137	0,2100
Bradesco ON	0,0579	1,0980
Bradesco PN	0,0493	0,8690
Bandeirantes ON	0,0422	0,6080
Real Investimento	0,0385	0,5930
Itaú PN	0,0367	0,6950
Itaú ON	0,0305	0,5540
Unibanco PN	0,0230	0,3570
Banco do Brasil ON	0,0176	0,3580
Banespa PN	0,0122	0,2410
Real	0,0084	0,1480
Unibanco ON	0,0037	0,0560
Banco do Brasil PN	0,0031	0,0710
BASA	0,0000	0,0060
Nacional PN	0,0000	0,0050
Banespa ON	0,0000	-0,0060
Econômico	-0,0043	-0,0770
BFB	-0,0114	-0,1750
Banerj	-0,0140	-0,2030
Nacional ON	-0,0192	-0,2790
BCN	-0,0219	-0,3320
Bandeirantes PN	-0,0532	-0,8890
Bamerindus	-0,0644	-0,9740

Fontes: Valoriza, Econômica, Revista Cenários e Macrométrica.

Nota: R (Retorno da Ação) = Constante + $Beta_1$ (IBOVESPA) + $Beta_2$ (Variação Inesperada da Taxa de Juros).

Tabela 7
Sensibilidade dos Retornos das Ações Individuais dos
Bancos a Variações Inesperadas nas Taxas de Juros Reais
Período: Fev.78 a Ago.95

t Significativo			t Significativo		
Bancos	Taxas Reais CAGI		Bancos	Taxas Reais Desconto Duplicatas	
	Beta	t		Beta	t
BASA	0,1349	2,0920	BCN	0,1352	2,0970
			Bradesco PN	-0,1502	-2,7110
t Não Significativo			t Não Significativo		
Bancos	Taxas Reais CAGI		Bancos	Taxas Reais CDB Pré	
	Beta	t		Beta	t
BCN	0,0497	0,7630	Itaú ON	0,0598	1,0970
América do Sul	0,0436	0,6740	BASA	0,0592	0,9110
Bandeirantes PN	0,0346	0,5830	Bandeirantes PN	0,0367	0,6190
Banespa PN	0,0296	0,5920	Nacional PN	0,0365	0,5720
Real Investimento	0,0282	0,4390	Econômico	0,0348	0,6310
Banerj	0,0245	0,3600	Bradesco PN	0,0337	0,5990
BFB	0,0185	0,2870	Nacional ON	0,0318	0,4680
Banespa ON	0,0129	0,2580	Real	0,0281	0,5010
Bamerindus	0,0093	0,1420	Itaú PN	0,0251	0,4800
Banco do Brasil PN	0,0026	0,0590	Real Investimento	0,0224	0,3490
Unibanco PN	-0,0047	-0,0740	Unibanco PN	0,0198	0,3100
Banco do Brasil ON	-0,0054	-0,1110	Bamerindus	0,0089	0,1360
Unibanco ON	-0,0084	-0,1300	Unibanco ON	0,0000	-0,0010
Itaú ON	-0,0159	-0,2930	BCN	-0,0096	-0,1480
Itaú PN	-0,0199	-0,3790	Bradesco ON	-0,0130	-0,2480
Bradesco PN	-0,0339	-0,6030	Banco do Brasil PN	-0,0161	-0,3670
Real	-0,0380	-0,6790	BFB	-0,0220	-0,3420
Bandeirantes ON	-0,0404	-0,5880	Banco do Brasil ON	-0,0232	-0,4790
Nacional PN	-0,0455	-0,7130	Bandeirantes ON	-0,0251	-0,3660
Nacional ON	-0,0477	-0,7010	América do Sul	-0,0367	-0,5680
Bradesco ON	-0,0659	-1,2620	Banespa ON	-0,0375	-0,7490
Econômico	-0,0691	-1,2520	Banespa PN	-0,0523	-1,0490
			Banerj	-0,1121	-1,6600

t Não Significativo

Bancos	Taxas Reais	
	Beta	t
Bandeirantes ON	0,0982	1,4340
Bradesco ON	0,0792	1,5170
Banespa ON	0,0621	1,2410
Nacional ON	0,0536	0,7870
Unibanco ON	0,0536	0,8290
Nacional PN	0,0441	0,6920
Unibanco PN	0,0384	0,6020
Bandeirantes PN	0,0339	0,5700
Real	0,0238	0,4250
Banerj	0,0198	0,2910
Itaú ON	0,0118	0,2150
BASA	0,0101	0,1550
Banespa PN	0,0073	0,1450
Banco do Brasil PN	-0,0017	-0,0390
BFB	-0,0040	-0,0620
Itaú PN	-0,0045	-0,0860
América do Sul	-0,0053	-0,0820
Banco do Brasil ON	-0,0074	-0,1530
Bamerindus	-0,0110	-0,1680
Real Investimento	-0,0112	-0,1740
Econômico	-0,0298	-0,5380

t Não Significativo

Bancos	Taxas Reais	
	Beta	t
Bamerindus	0,1535	2,3120
Banerj	0,1470	2,1340
Nacional ON	0,1358	1,9860
Real Investimento	0,1179	1,8050
Nacional PN	0,1167	1,8190
Bandeirantes ON	0,0974	1,3900
Unibanco PN	0,0909	1,3990
Banco do Brasil PN	0,0838	1,8790
América do Sul	0,0796	1,2060
Real	0,0644	1,1260
Bandeirantes PN	0,0635	1,0480
Econômico	0,0619	1,1060
Unibanco ON	0,0604	0,9170
BASA	0,0561	0,8430
Banespa PN	0,0248	0,4850
Banco do Brasil ON	0,0204	0,4100
Banespa ON	0,0054	0,1060
BFB	-0,0160	-0,2420
BCN	-0,0584	-0,8900
Itaú ON	-0,0787	-1,4140
Bradesco ON	-0,0860	-1,6140
Itaú PN	-0,1039	-1,9560
Bradesco PN	-0,1745	-3,0990

t Não Significativo

Bancos	Taxas Reais	
	Beta	t
Banespa ON	0,2165	0,4310
BFB	0,0804	1,2500
Bandeirantes ON	0,0704	1,0240
BASA	0,0612	0,9390
Bandeirantes PN	0,0609	1,0260
Itaú PN	0,0415	0,7920
Itaú ON	0,0414	0,7570
BCN	0,0269	0,4120
América do Sul	0,0248	0,3830
Banespa PN	0,0081	0,1610
Econômico	0,0000	0,0050
Real	-0,0023	-0,0410
Banco do Brasil PN	-0,0091	-0,2070
Banco do Brasil ON	-0,0107	-0,2200
Nacional PN	-0,0151	-0,2360
Bamerindus	-0,0211	-0,3210
Banerj	-0,0219	-0,3210
Bradesco PN	-0,0256	-0,4540
Unibanco ON	-0,0427	-0,6600
Unibanco PN	-0,0429	-0,6720
Bradesco ON	-0,0456	-0,8690
Real Investimento	-0,0510	-0,7930
Nacional ON	-0,0551	-0,8090

Fontes: Valoriza, Economática, Revista Cenários e Macrométrica.

Nota: R (Retorno da Ação) = Constante + $Beta_1$ (IBOVESPA) + $Beta_2$ (Variação Inesperada da Taxa de Juros).

Tabela 8
Sensibilidade da Carteira de Ações de Bancos a Variações
nas Taxas (sem ARIMA e sem GARCH) de Juros Nominais
Período: Jan. 91 a Mar. 96

	Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
Capital de Giro	0,520** (8,698)	0,565** (5,157)	0,790	117,957
CDB	0,548** (8,978)	0,525** (4,441)	0,772	106,200
Desconto de Duplicatas	0,520** (8,671)	0,557** (5,118)	0,790	117,270
Overnight	0,535** (8,872)	0,532** (4,791)	0,781	111,734

Fontes: Valoriza, Economática, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: A Revista Cenários parou de informar as taxas da Resolução 63 a partir de Set. 95.

O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **.

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁ (IBOVESPA) + Beta₂ (Variação da Taxa de Juros).

A Tabela 9 exibe os resultados para as variações totais (esperadas e inesperadas) nas taxas de juros reais. Novamente, não se conseguiu nenhuma significância para os coeficientes das taxas de juros reais, não se rejeitando, portanto, a Hipótese 4.

Tabela 9
Sensibilidade da Carteira de Ações de Bancos a Variações
nas Taxas (sem ARIMA e sem GARCH) de Juros Reais
Período: Jan. 91 a Mar. 96

	Beta ₁	Beta ₂	R ² Ajustado	Teste F
Capital de Giro	0,564** (8,800)	0,062 (0,180)	0,549	38,794
CDB	0,566** (8,934)	0,155 (1,163)	0,559	40,308
Desconto de Duplicatas	0,564** (8,761)	0,032 (0,097)	0,549	38,767
Overnight	0,573** (8,795)	0,123 (0,693)	0,553	39,308

FONTE: Valoriza, Economática, Revista Cenários e Macrométrica.

Notas: A Revista Cenários parou de informar as taxas da Resolução 63 a partir de Set. 95.

O teste t está na linha inferior entre parênteses.

Os coeficientes Beta significantes ao nível de 5% estão indicados com **.

R (Retorno da Carteira) = Constante + Beta₁ (IBOVESPA) + Beta₂ (Variação da Taxa de Juros).

4 Conclusões

O presente trabalho partiu da proposição de um estudo empírico para avaliar a exposição dos bancos brasileiros diante das mudanças inesperadas nas taxas de juros reais e nominais.

Vale ressaltar, primeiramente, a possibilidade de eventual deficiência na metodologia ao se empregar o IBOVESPA no modelo fatorial. Entretanto, trata-se do *benchmark* mais usado no País e o único com série histórica completa durante o período em análise.

Além disso, as quebras estruturais na economia brasileira (planos de estabilização) também podem afetar o desempenho dos modelos econométricos utilizados. Objetivando limitar este impacto, efetuou-se a quebra do período da análise em diversos subperíodos.

A literatura de Finanças tem mostrado que em vários países desenvolvidos os retornos sobre as ações dos bancos são negativamente afetados por mudanças inesperadas nas taxas de juros. Estes resultados podem ser explicados pelo descasamento (*gap*) entre a duração dos ativos e dos passivos dos bancos.

Embora a conclusão deste trabalho não coincida com o encontrado, por exemplo, por Madura & Zarruk (1995) para as taxas de juros de longo prazo e de curto prazo no Canadá, Japão, Inglaterra, Alemanha e Estados Unidos, particularmente para o Brasil ela não é surpreendente.

Ao longo das últimas duas décadas os bancos reduziram o *gap* da duração de seus ativos e de seus passivos, além de indexar a maioria dos títulos à inflação. Não foi possível fazer um levantamento empírico para comprovar isto, porque os bancos não tornam públicas as durações de seus ativos e de seus passivos. Entretanto, este fenômeno ocorreu, com certa clareza, no período, uma vez que os bancos precisavam minimizar, até onde podiam, a exposição ao risco de taxas de juros, àquela época muito voláteis. Isto pode explicar porque, em muitos casos, não se encontrou significância estatística para o coeficiente da variável indicadora das mudanças inesperadas nas taxas de juros.

Esse raciocínio está em concordância com os resultados de recente trabalho realizado na Alemanha por Hies & Oertmann (1995), que mostraram uma sensibilidade às variações nas taxas de juros significativamente menor para bancos comerciais do que para os *mortgage banks*. Além dos bancos comerciais alemães terem um *gap* de duração de seus ativos e passivos menor que os do *mortgage banks*, 1/3 das suas receitas provém de *fees*. No Brasil, nas últimas décadas, segundo Carneiro (1993), “as receitas financeiras dos bancos foram

geradas, em grande parte, a partir da oferta ao público de ativos financeiros indexados à inflação e lastreados por títulos.” Isto fez com que a atividade principal dos bancos deixasse de ser a de provedora de financiamentos para se tornar “um simples transformador de títulos públicos em títulos privados, substitutos da moeda, em época da alta inflação.”

Poder-se-ia imaginar que esse *floating* era uma espécie de *fee* que os bancos recebiam por intermediar a rolagem da dívida pública para os investidores em geral. Assim, poder-se-ia dizer que os bancos comerciais brasileiros, com relativamente pequenos *gaps* de duração e passivos, e recebendo substanciais receitas pelo *floating*, não teriam tanta sensibilidade à variação nas taxas de juros.

No período mais longo de nosso estudo - fevereiro/78 a agosto/95 - detectou-se significância estatística para os coeficientes de algumas taxas de juros, sendo o sinal dos coeficientes sempre positivo, ao contrário do encontrado nos demais países. No caso brasileiro, com predominância de períodos de altas taxas de inflação, isto indica que o valor de mercado dos bancos subia quando havia mudanças inesperadas nas taxas de juros. A explicação mais provável para este sinal positivo está no fato de que os acionistas poderiam estar visualizando uma correlação positiva entre aumento inesperado nas taxas de juros e aumento dos ganhos com o *floating*, incrementando o valor das ações dos bancos. Adicionalmente, o processo de indexação dos ativos financeiros (títulos públicos, empréstimos etc.) era muito mais perfeito do que o dos passivos financeiros dos bancos. Os depósitos à vista, por muito tempo, não pagavam qualquer remuneração ao cliente, e mesmo as contas remuneradas, em geral, não recuperavam totalmente as perdas da inflação. Em síntese, durante o período inflacionário os bancos viveram momentos de boa rentabilidade e de baixo risco de taxas de juros e até mesmo de crédito.

Entretanto, a persistir o cenário de estabilidade, ora em curso no Brasil, haverá, certamente, um alongamento da maturidade dos ativos e dos passivos financeiros. Em consequência, deverá haver uma substancial mudança na exposição dos bancos ao risco de taxas de juros, o que tornará o tema em estudo mais relevante. O acompanhamento desta nova realidade parece ser um tema de grande importância para um novo trabalho empírico.

Referências bibliográficas

Bank for International Settlements. *Overview of the amendment to the capital accord to incorporate market Risks*. Basle, 1996.

- _____. *Planned supplement to the capital accord to incorporate market risks*. Basle, April 1995a.
- _____. *Framework for supervisory informations about the derivatives activities of banks and securities firms*. Basle, May 1995b.
- _____. *International banking and financial market developments*. Basle, August 1995c.
- _____. *Risk management guidelines for derivatives*. Basle, July 1994.
- _____. *Supervisory treatment of market risks*. Basle, April 1993a.
- _____. *Supervisory recognition of netting for capital adequacy purposes*. Basle, April 1993b.
- _____. *Measurements of banks exposures to interest rate risk*. Basle, April 1993c.
- Carneiro, D. *Textos para Discussão*. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica, mimeo, 1993.
- Fama, E. F. & MacBeth, J. D. Risk, return and equilibrium: empirical tests. *Journal of Political Economy*, v. 71, p. 607-636, 1973.
- Hies, M. & Oertmann, P. Interest rate sensitivity of German Mortgage Banks. Does bank regulation have an influence? Swiss Institute of Banking and Finance, mimeo, February 1995.
- Madura, J. & Zarruk, E. Bank exposure to interest rate risk: a global perspective. *Journal of Financial Research* .v. XVIII, p. 1-13, 1995.
- Ross, S. A. The arbitrage theory of capital asset pricing. *Journal of Economic Theory*, v. 13, p. 343-362, 1976.
- Santos, Marcelo R. B. Um teste para verificação da teoria da precificação da arbitragem no mercado de capitais brasileiro: evidências empíricas. *Anais do Encontro Brasileiro de Econometria*, Florianópolis, dezembro/1994, p. 924-944.
- Stone, B. K. Systematic interest rate risk in a two-index model of returns. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, v. 9, p. 709-721, 1974.
- Sweeney, R. J. & Warga, A. D. The pricing of interest-rate risk: evidence from the stock market. *Journal of Finance*, v. 41, p. 393-410, 1986.
- Yourougou, Pierre. Interest-rate risk and the pricing of depository financial intermediary common stock: empirical evidence. *Journal of Banking and Finance*, p. 803-820, 1990.

A superação do inflacionismo os termos da troca entre estabilização e desenvolvimento*

Gustavo H. B. Franco[§]

O aparente conflito bem como as formas de conciliação entre estabilidade e desenvolvimento tem sido um tema recorrente na história de nossa política econômica. Em momentos diversos, e sob o império das mais variadas circunstâncias, a pergunta se repetiu: em que medida deve o crescimento ser sacrificado em nome da redução da inflação? Quanta inflação é possível tolerar antes de se pensar em políticas de estabilização que, ao menos em uma primeira aproximação, comprometem o crescimento? Em que medida a estabilização de fato prejudica o desenvolvimento? De que dependem os termos de troca entre uma coisa e outra? O que faz o Brasil se preocupar, a cada circunstância específica, com uma coisa mais que a outra?

Ao longo de nossa história foram muitas as forças fazendo pender a balança numa direção ou noutra, e muito diversas as formas pelas quais o equilíbrio entre esses dois objetivos básicos da política econômica veio a se estabelecer. Nos anos recentes, contudo, assistimos a uma revisão radical no modo pelo qual a sociedade brasileira estabelece os termos dessa troca. A experiência da hiperinflação, as sucessivas decepções em combatê-la e os resultados do Plano Real estão na origem dessas novas atitudes. Este ensaio busca as raízes dessa transformação - a superação do inflacionismo - e se pergunta se ela não será irreversível.

1 “Anestésias” e “fundamentos”: a reinvenção do desenvolvimento

Desde o início da caminhada que levaria ao Real tem sido insistentemente repetida a máxima de que a estabilização, a nossa como qualquer outra, dependia tanto da precisão de

* Palestra proferida na FEA-USP/FIPE em 14 de abril de 1997.

§ Presidente do Banco Central do Brasil.

mecanismos de reforma monetária e desindexação quanto do ataque aos problemas de natureza mais fundamental, especialmente na seara fiscal e no tocante às relações do País com o exterior, que estariam na origem da própria inflação. Na literatura especializada, esse duplo aspecto do esforço de estabilização já foi elevado à categoria de dogma, tendo sido freqüentemente traduzido em termos da prática médica. Michael Bruno,¹ por exemplo, descreve a inflação “*apenas [como] uma manifestação exterior e nominal (e. g. monetária) de uma séria doença na economia real, quase como a febre em um organismo doente. A estabilização per se ele continua - freqüentemente não é mais que uma bem-sucedida redução dramática na temperatura do corpo, ou a crise cirúrgica inicial que antecede a verdadeira cirurgia ou processo de cura, que pode ser longo e penoso.*”² No mesmo espírito, tornou-se lugar comum pontuar as autópsias de nossos planos de estabilização fracassados da década de 1980 com uma mesma descrição: “anestésias sem cirurgia”, uma expressão freqüentemente atribuída ao professor Mário Henrique Simonsen.

Não foi por outro motivo que o cuidado com os chamados “fundamentos”,³ antes mesmo do início e em todo o desenrolar do Plano Real, se tornou um imperativo absoluto. Passados os primeiros anos de vida para a nova moeda, e tendo ficado para trás a bem-sucedida reforma monetária empreendida por meio da URV,⁴ prossegue inalterada a ênfase no ataque aos problemas fundamentais na origem da “Década Perdida”. O que parece evidente, por outro lado, é a evolução dessa agenda, ou uma diversificação das tarefas componentes desse processo. Com o tempo, o ataque aos “fundamentos” deixou de ser apenas um esforço restrito ao equilíbrio fiscal e incorporou diversos outros temas associados à remoção de constrangimentos ao crescimento. Por um lado, aquilo que, no princípio, se designava como o “ajuste fiscal” - entidade contábil de contornos não muito precisos existente apenas no universo retórico dos economistas - transfigurou-se, ao longo do tempo, em algo muito mais amplo: a “Reforma do Estado”, um esforço destinado a promover profundas modificações na natureza e a extensão da presença do Estado na economia. Por outro, em cada uma das áreas da política econômica os debates de “conjuntura” de longo tempo concentrados no curtíssimo prazo e contagiados por uma ansiedade volta e meia próxima da histeria, pareceram estender

1 Recentemente falecido, foi presidente do Banco Central de Israel durante os momentos críticos do programa de estabilização de 1985 e, posteriormente, economista chefe do Banco Mundial.

2 Bruno (1993, p. 14).

3 Trata-se aqui da tradução literal para a expressão inglesa *fundamentals*, que se notabilizou na literatura especializada como signo dos cânones fiscais e monetários, vale dizer, austeridade, dos quais nenhum plano de estabilização pode fugir.

4 Para uma descrição pormenorizada da arquitetura da URV veja-se Franco (1995 e 1996).

seus horizontes e tocar em temas por longo tempo esquecidos, assuntos ditos “do longo prazo”, ou “estruturais”, referentes ao desenvolvimento, coisas que passamos muitos anos sem prestar atenção. O Brasil pareceu novamente enxergar e decidir sobre seu futuro, como se o fim súbito de espesso nevoeiro revelasse uma paisagem familiar, que por longo tempo permaneceu encoberta, e despertasse imensa fascinação pelas possibilidades assim abertas.

Parece natural, portanto, que à medida que os “fundamentos” fiscais e monetários vão se consolidando a agenda da estabilização se confunde com a do desenvolvimento, e que, em função disso, o sucesso do plano de estabilização deixe de ser avaliado unicamente em função de taxas de inflação assentadas em níveis muito baixos, mas também considere as evidências e agruras de uma retomada do crescimento em bases sustentadas. Precisamente neste ponto, quando o desenvolvimento começa a ser reinventado, emergem querelas, novas e velhas, sobre o caráter do desenvolvimento brasileiro e, em particular, sobre possíveis inconsistências entre desenvolvimento e estabilidade, objeto deste ensaio, bem como entre desenvolvimento e abertura, assunto de um outro volume.

2 A era da indexação: o compromisso possível

A idéia de que os requisitos da estabilidade impõem obstáculos ao nosso crescimento encontra profundas raízes na longa história de resistências do pensamento desenvolvimentista aos cânones básicos de programas de estabilização ditos ortodoxos propostos pelas instituições de Bretton Woods.⁵ Era comum nos anos 1950, fase áurea do pensamento desenvolvimentista, a crítica feroz, como se dizia, a “uma política econômica denominada ‘de estabilização’” - o termo “ortodoxa” sequer existia na ocasião⁶ -, cuja característica, na visão estruturalista, era a “*preponderância suprema que esta política empresta[va] aos problemas e instrumentos da esfera financeira, em detrimento de uma ação tanto necessária quanto urgente sobre a realidade estrutural e institucional.*”⁷ Havia, nesse tipo de postura crítica,

5 Veja-se, por exemplo, Prebish (1961) e Sunkel (s/d) para as interpretações cepalinas clássicas. Visões mais equilibradas sobre o dilema estabilidade & desenvolvimento durante os anos 1950 e 1960 podem ser encontradas, por exemplo, nos ensaios da famosa conferência internacional sobre inflação e crescimento no Rio de Janeiro em 1963, publicados em livro em Baer & Kerstenetzky (1964).

6 Porque somente viria a adquirir sentido quando começa a se desenhar a estabilização “heterodoxa”, anos depois.

7 Sunkel (s/d, p. 108-110).

certa condescendência para com os efeitos negativos da inflação e pouca preocupação em rebater as acusações de inflacionismo. Reafirmava-se a todo momento que na presença de tantos e tantos desequilíbrios estruturais o combate à inflação nos moldes convencionais, naquele momento, não teria eficácia. Raul Prebisch, num texto que se tornou clássico,⁸ explicaria que *“há inflação porque a economia é estruturalmente vulnerável, porque há fatores regressivos de distribuição de renda, porque há insuficiência de poupança ... Com o desenvolvimento regular e intenso da economia, poder-se-á opor o máximo de resistência contra essas forças inflacionárias, e sustentar sobre bases sólidas - que hoje não existem - a política de estabilidade monetária, como parte integrante da política de desenvolvimento econômico.”*(p. 135, grifos nossos)

É inescapável a observação de que, se naquele momento, à luz de tantos desequilíbrios, a estabilização fazia pouco sentido, mais adiante, tendo o Brasil se transformado em tamanha profundidade e a industrialização conhecido seu desfecho, o balanço entre a ênfase no crescimento e na estabilidade viesse a se modificar. De toda maneira, em nada fica diminuída a contribuição das idéias estruturalistas ao pensamento econômico latino-americano quando se as considera menos como uma teoria geral sobre a inflação assentada sobre sólidas e universais bases analíticas do que um conjunto poderoso de argumentos contrários à estabilização naquelas circunstâncias históricas específicas e com as técnicas então disponíveis. O percurso da nossa política econômica nos anos 1950 não parece sugerir que a vitória do desenvolvimentismo contra a ênfase na estabilidade - Carlos Lessa chegaria a apontar, em seu estudo sobre os quinze anos anteriores a 1964, uma *“vocaçào inflacionista no Plano de Metas”* (1981, p. 75) - de fato tenha resultado de uma superioridade doutrinária do estruturalismo sobre o monetarismo. Com efeito, não é difícil perceber, em boa parte dos escritos mais importantes sobre os anos dourados desenvolvimentismo brasileiro, que o sacrifício da estabilidade em nome do desenvolvimento parecia resultar de uma escolha explícita e consciente no plano da política econômica, cujas bases tinham muito pouco que ver com as querelas entre os economistas, e que decorriam de uma mobilização social muito mais ampla em torno da rápida industrialização e modernização do País.⁹

Já em meados dos anos 1960, todavia, esta supremacia desenvolvimentista experimentou agudas tensões em vista do quadro de estagflação e da sensação de aparente “esgotamento” do modelo de substituição de importações. Proliferavam teorias estagnacionistas, profecias de

8 “O falso dilema entre estabilidade e crescimento”, primeiro publicado no *Estudio Económico da CEPAL* de 1961, depois publicado em livro em 1963. As citações aqui são da tradução em português editada em 1964.

9 A primazia das ações sobre as idéias emerge com clareza da narrativa de Bielschowsky (1988).

catástrofe e o debate se radicalizava. O pensamento desenvolvimentista experimentava uma *“reorientação ideológica - no dizer de Bielschowsky (1988, p. 492) - através da idéia-força que dominou a escola cepalina no início dos anos 60, a saber, a de que as economias latino-americanas tendiam à estagnação ... [m]ercê de desenvolvimento concentrador de rendas, que agudizava a dualidade econômica e social dos países do continente.”* Contradições mesclavam-se a convergências em novas direções, desafiando, inclusive, as clivagens políticas, especialmente no tocante ao tratamento a ser dado a uma inflação cada vez mais fora de controle. Não parecia haver mais dominância de uma escola de pensamento sobre a outra, mas apenas perplexidade.

Como evidência disso, em 1962, conforme relata Bielschowsky (1988, p. 484), quando *“pela primeira vez um desenvolvimentista nacionalista autêntico ... assumia um ministério econômico e era encarregado de redigir um programa econômico de governo”* o resultado terminou sendo inesperado: o Plano Trienal de Celso Furtado, conforme a avaliação de Marcelo de Paiva Abreu (1990, p. 206), *“caracterizava-se por um diagnóstico bastante ortodoxo da aceleração inflacionária no Brasil, enfatizando o excesso de demanda via gasto público como sua causa mais importante.”* Na mesma linha, Bielschowsky (1988, p. 484) observou que *“não obstante a capa de desenvolvimentista e a linguagem estruturalista de que o texto é, de boa fé, revestido, as únicas propostas que tinham chances concretas de aplicação pelas autoridades econômicas diziam respeito à tentativa de controle inflacionário via contenção de crédito e das despesas públicas.”* Ao fim das contas, o Plano Trienal viria a engrossar a estatística das tentativas de estabilização ortodoxa malsucedida, como tantas outras na América Latina nesses anos.

Mas se o desenvolvimentismo não tinha resposta para a aceleração da inflação, o mesmo se observava, ainda que de forma diversa, no campo oposto. Logo em seguida, o PAEG (Plano de Ação Econômica do Governo), implementado com sucesso pelo governo revolucionário, e a despeito das inatacáveis credenciais liberais de seus autores - Roberto Campos e Otávio Gouveia de Bulhões -, teria aspectos heterodoxos bastante evidentes, dentre os quais o diagnóstico da inflação, o amplo recurso ao controle de preços, e o uso, ainda que enviesado, do que mais tarde seria chamado de políticas de rendas. O sucesso do programa é atribuído, em grande medida, a esses instrumentos não convencionais,¹⁰ podendo-se dizer que a ortodoxia também não foi capaz de lidar com o problema dentro das fronteiras de suas próprias idéias.

10 Veja-se, para os detalhes, Lara Resende (1982) e Moraes (1987).

Os exemplos parecem sugerir que não tínhamos aí propriamente uma incompatibilidade de natureza doutrinária, mas uma diferença de ênfase que a passagem do tempo viria, inclusive, a diminuir. De um modo ou de outro, sem prejuízo do fato de o autoritarismo político diluir dificuldades de conciliação entre crescimento e estabilidade, e parecer inaugurar novas condições para um novo equilíbrio de prioridades a partir do golpe de 1964, as preocupações com a inflação viriam, na prática, a reduzir-se progressivamente ao longo da década de 1970, muito mais pela engenhosidade dos mecanismos de indexação aqui desenvolvidos. É bem conhecido o sentimento de conforto ensejado pela indexação à medida que coloca a economia, conforme a expressão do professor, então ministro, Mário Henrique Simonsen, numa avaliação de época, em um estado de “*quase neutralidade*” relativamente à inflação, deixando o governo “*de mãos livres para promover o crescimento*”, reconhecendo-se, todavia, que “*a convivência pacífica [com a inflação] tinha o seu preço: o elevado coeficiente de realimentação inflacionária.*”¹¹ No entanto, não só este era um preço que o País parecia disposto a pagar, como parecia haver genuína satisfação em se engendrar um jeito de se evitar os custos inerentes a um programa de estabilização sem que o País incorresse nos custos da manutenção da inflação. Verdadeiro “Ovo de Colombo”, a indexação evitava (ou, quem sabe, apenas adiava) os impasses que tanto nos confundiram nos anos 1960 e, não sem motivo, foi acolhida pelo desenvolvimentismo com verdadeiro entusiasmo. Em função disso, principalmente à distância, o Brasil emergia como um caso singular de resolução pacífica do dilema desenvolvimento *versus* estabilidade graças ao maravilhoso artifício da indexação. Sua utilização avança naturalmente da política salarial e cambial para o sistema tributário, as relações financeiras e a disciplina dos contratos, ao passo que seguimos crescendo nas bases keynesianas de sempre - impulsionados pelo investimento público - sem tantas preocupações com a inflação e sem acreditar que os termos da relação entre desenvolvimento e estabilidade pudessem se modificar ao longo do tempo, ou que a coexistência com a inflação pudesse degenerar em dependência ou algo pior.

Em dado momento, contudo, ao longo dos anos 1980, ficou claro que se o “sacrifício da estabilidade no altar do crescimento” podia ser colocado em termos favoráveis em determinado momento histórico, isso não queria dizer necessariamente que os conceitos daí derivados resultassem aplicáveis em qualquer circunstância, ou que fizessem sentido como teoria geral. Com efeito, à medida que vamos nos distanciando dos anos dos mitos do “Milagre” e da “inflação sem lágrimas”,¹² e iam se apresentando desafios econômicos de

11 Simonsen (1975, p. 93).

12 A expressão é devida a Albert Fishlow, um dos raros críticos da disseminação da indexação no Brasil nos anos 1970 (cf. Fishlow, 1974).

natureza bem diversa, era cada vez menos claro que a aceitação dos termos do sacrifício acima aludido continuassem a fazer sentido. Na verdade, a crise fiscal que se desenvolveu progressivamente nos anos 1980, combinada à sucessão de choques externos iniciada em 1973, fez com que as receitas anteriores para o crescimento deixassem de produzir outro efeito que não a aceleração da inflação a patamares até então desconhecidos. A sabedoria estabelecida no tocante à política econômica mostrava-se incapaz de proporcionar respostas a circunstâncias sem precedente e que lhe pareciam incompreensíveis. Os anos 1990 parecem iniciar-se de forma semelhante aos anos 1960 à medida que condições econômicas objetivas iam dificultando cada vez mais a conciliação entre desenvolvimento e estabilidade e conseqüentemente solapando a lógica do modelo de desenvolvimento.

De choque em choque, foi-se acelerando tanto a inflação que fomos nos enredando na impensável situação de comparar-nos à Alemanha de 1923 e a outras exóticas e longínquas experiências associadas a guerras e revoluções nos Balcãs e na China. A era da indexação parecia terminar de forma trágica. Muitos recusavam-se a pensar o assunto nesses termos, tomando-os como exageros, ou produto de alarmismo do lado ortodoxo. Experiências mais recentes em países como Bolívia, Peru e Nicarágua não chegavam a enfraquecer a alegação de que o fenômeno hiperinflacionário era algo muito distante de nós. É verdade que a experiência argentina ensejava a impressão exatamente oposta, mas nada parecia abalar a convicção de que era remota a possibilidade de que tal coisa viesse a ocorrer conosco. E, quando veio, foi sempre com uma notável má vontade que os próceres do pensamento desenvolvimentista sequer se referiam ao episódio como um caso de hiperinflação. Procurou-se alguma terminologia substitutiva de gosto duvidoso - superinflação - e argumentou-se amiúde, e equivocadamente, que aqui não se experimentou o mesmo grau de desagregação econômica verificado nos casos clássicos. Reconhecer a existência da hiperinflação seria como uma rendição à necessidade imperiosa de se levar a política de estabilização às últimas conseqüências e ninguém que se julgasse herdeiro ou tributário das bandeiras estruturalistas gostaria de admitir uma derrota desse calibre. Ainda parecia haver uma possibilidade a explorar, antes da capitulação incondicional, a idéia de que podia existir uma política de estabilização “heterodoxa” que em nada interferisse com as políticas desenvolvimentistas de sempre, ou seja, que não precisasse de medidas contracionistas na esfera monetária e fiscal. Mas mesmo antes de se experimentar esta panacéia, em uma tácita reverência à gravidade da situação, já era difícil de se encontrar no *establishment* acadêmico brasileiro alguém que deixasse de apontar a exaustão do modelo de crescimento até então em vigor.

3 O fracasso da estabilização heterodoxa

Parecia claro, em meados dos anos 1990, e à luz das arrasadoras conseqüências de diversas hiperinflações na América Latina, que os termos do “sacrifício da estabilidade no altar do desenvolvimento” haviam se modificado de forma radical. Tendo a inflação adquirido dimensões de catástrofe, a coexistência pacífica com a inflação, em nome do desenvolvimento e por obra e graça dos efeitos anestésicos da indexação, tornou-se um anacronismo. O combate à inflação, já em meados da década de 1980, torna-se imperativo até para os estruturalistas mais empedernidos, embora o compromisso de levar o assunto às últimas conseqüências viesse apenas com o tempo e depois de alguns tropeços. Com efeito, as primeiras abordagens para o problema resultaram em que o desenvolvimentismo buscou alternativas em abordagens inovadoras para a estabilização que posteriormente seriam chamadas de “heterodoxas”. Esses experimentos juntariam, de um lado, desenvolvimentistas em nada interessados em alterar os fundamentos do modelo econômico anterior, ou em comprometer sua abordagem “keynesiana” para o crescimento, ou seja, a noção de que o desenvolvimento teria de ser liderado e enfunado pela expansão do investimento público e do crédito de bancos públicos. E, de outro, economistas de formação convencional interessados em burlar o *trade-off* definido pela famosa Curva de Phillips -, vale dizer, os termos de troca entre inflação e desemprego - mediante inovações afetando os mecanismos de coordenação decisória inerentes aos processos de fixação de preços e salários numa economia indexada.

As coalizões unindo esses grupos, aqui como alhures, nascem marcadas pela heterogeneidade e se mostram extremamente vulneráveis ao populismo político como, de resto, as experiências do Cruzado, do Plano Austral na Argentina e do Plano Inti no Peru viriam a demonstrar amplamente. A noção de uma “estabilização sem lágrimas” parecia apresentar-se para ocupar o lugar da “inflação sem lágrimas” como expediente que daria alento retórico e político a grupos interessados em manter intocada a lógica desenvolvimentista dos anos 50. Dentro dessas coalizões, a facção desenvolvimentista, em especial, revelou notável simpatia por falácias de grande apelo político como a da inexistência de desequilíbrio fiscal (em nosso caso, mercê da insignificância do déficit operacional), ou a de seu “caráter essencialmente inercial”. A solução dessas tensões internas acabaria determinada no terreno político, a grandemente afetada por uma atmosfera favorável a mágicas e truques, que se construía como os misticismos em comunidades ameaçadas ou como a disposição para tratamentos “alternativos” da parte de pacientes desenganados. Disso resultou naturalmente a ascendência das facções desenvolvimentistas ou, no máximo, a compartimentalização da execução da política de estabilização. E, como não podia deixar de ser, a aplicação das receitas heterodoxas ou, no máximo, de políticas inconsistentes entre si, resultou em monumentais fracassos.

Resulta desolador o saldo de nossas tentativas de estabilização heterodoxa. Conforme registra a mórbida compilação de Ricardo Henriques (1993, p. 58), tivemos, nesses anos loucos, 8 programas de estabilização econômica, 15 políticas salariais, 54 alterações de sistemas de controle de preços, 18 mudanças de política cambial, 21 propostas de renegociação da dívida externa, 11 índices inflacionários diferentes, 5 congelamentos de preços e salários e 18 determinações presidenciais para cortes drásticos nos gastos públicos. Indiscutivelmente, essa incontinência intervencionista resultou em piorar ainda mais as doenças que se tencionava combater. Junta-se ao problema original não só o de remover esse entulho e anular suas implicações legais, como também o desafio de se conduzir políticas de estabilização em uma sociedade extremamente ressentida e hostil a quaisquer políticas desta família e extremamente ágil em reagir antecipadamente a medidas que pudessem lhe trazer prejuízos reais ou imaginários. Não é outro o motivo pelo qual não houve triunfalismo do lado ortodoxo, uma vez que o problema a ser enfrentado ainda estava em aberto, como um desafio colossal à sabedoria econômica estabelecida. A crítica ácida, e merecida, à heterodoxia, aludindo a seu descaso com os chamados “fundamentos” e seu ingênuo otimismo quanto à profundidade das causas da inflação, bem servia como ataque frontal a uma heterodoxia tola, mas nem por isso menos influente, que insistia em negar a importância da questão fiscal, ou iludir-se com teses exóticas como a do “caráter financeiro do déficit” e outras miragens. Mas pouco informava sobre como efetivamente deveria ser o combate à inflação. Muito havia sido aprendido no tocante à tecnologia da estabilização, especialmente quanto a processos de desindexação, mas havia ainda muito que aprender com relação ao tratamento dos ditos “fundamentos”

Novos termos de troca precisariam ser estabelecidos entre política de estabilização e desenvolvimento.

4 Novos termos para um velho dilema

Parece evidente que um novo compromisso entre desenvolvimento e estabilidade vem sendo construído a partir dos desdobramentos do Plano Real. Os contornos precisos desse compromisso terão que ver com a natureza e a robustez do crescimento que afinal resultar da continuidade das atuais políticas e, em particular, dos processos associados à eliminação dos nossos desajustes fiscais e à restauração da nossa competitividade externa, obedecido o imperativo de se avançar na resolução dos nossos problemas sociais. Deve estar claro que, mesmo em tese, nada existe de simples no atendimento simultâneo desses desígnios. Michael Bruno (1994b, p. 16-17) não está distante da opinião profissional média ao fornecer um roteiro simplificado, e não muito preciso, para o problema nos seguintes termos: “*o crescimento é necessário para permitir uma redução continuada da pobreza; o ajuste é necessário para*

a restauração do crescimento; e políticas fiscais e monetárias sadias são componentes necessários do ajuste. ... Essas lições - diz ele - se aplicam às mais diversas experiências e resistem aos efeitos da passagem do tempo. Infelizmente, todavia, essas condições são necessárias mas não suficientes.”

Nada parece haver de muito polêmico nessas idéias e, no entanto, é evidente e impressionante o contraste com as concepções dominantes nos anos dourados do desenvolvimentismo. É claro que essa reorientação doutrinária não pode ser desligada das circunstâncias específicas dos anos 1990 na América Latina, notadamente em função de, por um lado, ter-se tornado realidade o sonho dos anos 1950, vale dizer, ter-se completado o processo de industrialização e, por outro, ter-se verificado uma monumental deterioração na distribuição de renda e outros indicadores sociais provocada pela prolongada exposição à inflação elevada e pelas políticas industriais e comerciais favorecendo a concentração industrial, isolando a indústria da competição estrangeira e fazendo estagnar a taxa de crescimento da produtividade.¹³ Dessa forma, não só pareciam, em boa medida, superados os problemas estruturais que nos anos 1950, na visão de Prebisch, impossibilitavam a conciliação entre desenvolvimento e estabilidade, como a continuação das políticas “keynesianas” e de substituição de importações anteriores apenas logravam piorar as coisas. Os anos 1990 pareciam virar as idéias dos anos 1950 de cabeça para baixo.

É importante que se tenha claro que a vitória da noção de que políticas fiscais e monetárias sadias são condições necessárias para o desenvolvimento nada tem de revolucionário, ou mesmo de inovador. Pode-se dizer que apenas reflete idéias simples e intuitivas sobre a influência apenas efêmera da inflação sobre o crescimento econômico, que perpassam velhos postulados de neutralidade da moeda, antigos como a própria invenção da moeda fiduciária, e sobre os quais o mundo ocidental vem aprendendo pelo menos desde episódios como o de John Law e dos *Assignats* na França do século XVIII. Talvez não precisássemos tanto tempo e sofrimento para aprender que a inflação não pode servir como combustível para o processo de desenvolvimento econômico, ainda que possa ajudar em situações específicas e em escala limitada. Mas, mesmo admitindo, na linha da tradição cepalina, certa funcionalidade na inflação para a remoção de constrangimentos ao crescimento,¹⁴ não só o sucesso da nossa experiência

13 Veja-se Franco (1996).

14 O mecanismo clássico é o da chamada “poupança forçada”: a inflação transfere renda das classes com pequena propensão a poupar - os assalariados de baixa renda - para outras classes com maior propensão a poupar, num processo comumente descrito por Kalecki e Kaldor. O aumento da propensão a poupar média da economia eleva a taxa de crescimento potencial, que precisa ser alcançada via materialização de demanda efetiva mediante aumentos dos gastos do governo. Parece absolutamente evidente que esse tipo de processo requer uma deterioração na distribuição de renda para que se eleve a taxa de crescimento da economia. Portanto, o tal “modelo concentrador” não tem, necessariamente, que ver com as políticas do regime militar. Tem que ver com a inflação.

não está livre de questionamentos, especialmente à luz das devastadoras conseqüências distributivas de um crescimento baseado no imposto inflacionário, como a experiência internacional não parece apoiar a idéia de que a inflação é consistentemente útil para o crescimento. Com efeito, a moderna literatura empírica no campo da economia do desenvolvimento, em particular a que investiga a relação entre inflação e crescimento, fornece ampla confirmação que, em se tratando de inflações tanto moderadas quanto elevadas, o crescimento é fortemente prejudicado pela inflação, e que quando se trata de inflações muito elevadas os efeitos da inflação sobre o crescimento são nada menos que catastróficos.¹⁵

Parecem simples e cruciais essas verdades quando se trata de relações, por assim dizer, “de longo prazo”, entre estabilidade e desenvolvimento. No domínio do curto prazo, todavia, especialmente quando se considera o modo como a restauração do crescimento se produz na condução de programas de estabilização, ou o *timing* das ações nessa direção, estando o programa em andamento, há bem menos clareza. Conforme observa Stanley Fischer (1991, p. 404-405), embora a estabilização seja “*o primeiro passo essencial no caminho da restauração do crescimento econômico [ela] ... envolve dois efeitos que tendem a retardar a restauração do crescimento: primeiro, a redução na demanda agregada resultante do ajuste fiscal e aperto monetário; e segundo, as altas taxas de juros que ocorrem nos estágios iniciais da maioria dos programas de estabilização.*” Dessa forma, desfazer, ao longo do caminho para o crescimento, medidas essenciais para a estabilização, ao menos no início, sem comprometê-la, mostra-se uma arte que apenas uns poucos países lograram dominar e cuja viabilidade está diretamente associada às soluções para os problemas fundamentais na raiz do fenômeno inflacionário em cada situação específica.

Com efeito, todo programa de estabilização tem como conseqüência uma redefinição das fontes do crescimento econômico, quando vistas pelo lado da demanda, mercê dos impactos do ajuste fiscal, e nesse domínio existem pelo menos dois modelos a considerar. De um lado, existem os casos onde o ajuste se processa predominantemente por meio do aumento da carga tributária, seja por conseqüência de novos impostos, seja pelo simples efeito da própria estabilização sobre a receita tributária, vale dizer, pelo conhecido “efeito Olivera-Tanzi”¹⁶ Nesses casos, tipicamente, a receita do imposto inflacionário é transformada em receitas de impostos comuns, ou seja, há uma espécie de “formalização” ou “redefinição” da carga

15 Bruno & Easterly (1994), Fischer (1993) e De Gregorio (1992), por exemplo.

16 A idéia de que a receita tributária é adversamente afetada pela inflação foi levantada em primeiro lugar em estudos sobre a situação fiscal na Argentina por parte de Julio Olivera (1967) e, posteriormente, por Vito Tanzi (1978), há anos chefe do Departamento de Assuntos Fiscais do FMI.

tributária. Os exemplos mais claros são os casos dos países da Europa Central que enfrentaram hiperinflações nos anos 1920, onde o ajuste fiscal se observa com a estabilização sem que se observe qualquer recuo do lado da despesa.¹⁷

De outro, há casos onde o ajuste fiscal se observa principalmente via redução de despesa, sendo estas as situações mais penosas e que se processam com maiores tensões. Com efeito, há poucos casos de recuos permanentes de grande magnitude na despesa pública como porcentagem do PIB.¹⁸ É fácil ver que o ajuste do primeiro tipo é mais fácil de ter lugar em países onde a inflação devasta o sistema tributário, ou este é subdesenvolvido ou restrito por algum fator externo. Fora dessas situações, será preciso enfrentar resistências difíceis de transpor para a elevação da carga tributária, como parece ser o caso no Brasil. Deve-se, também, notar que o ajuste deste segundo tipo é, ao menos potencialmente, muito mais contracionista do que no caso do aumento de receitas. Para que não haja efeitos contracionistas é preciso que outros elementos autônomos da demanda agregada - consumo, investimento ou exportações - cresçam na exata magnitude da redução da despesa pública. Este processo é conhecido na literatura especializada como *crowding in*.

O caso brasileiro claramente incorpora elementos de ambas as soluções, embora haja certa assimetria na velocidade com que os dois processos vêm tendo lugar. O Real de fato marcou uma significativa elevação da carga tributária, mas tem proporcionado uma redução das responsabilidades do estado por despesa pública, seja de consumo, seja de investimento, de forma segura e consistente, porém bem mais lenta. Há boas razões para se acreditar que um ajuste fiscal na modalidade *crowding in* seja fundamental para a construção dos “fundamentos” da estabilização em nosso caso: é sabido que, ao longo da última década, o crescimento das despesas de custeio estrangulou a capacidade de investimento do setor público (a poupança líquida do setor público) e, em consequência, determinou uma drástica redução no investimento público. Em boa medida, esse aumento das despesas de custeio é difícil de ser comprimido, de modo que resulta essencial a transferência das responsabilidades de investimento, especialmente no domínio da infra-estrutura, para o setor privado mediante programas de privatização e concessões, não tanto pelas receitas que geram, mas pelas despesas existentes e futuras que logram transferir. Tendo em vista, no entanto, o ritmo lento com que esses programas naturalmente têm lugar, deve estar claro que o ajuste na modalidade

17 Esses processos estão fartamente documentados em Franco (1990).

18 Na verdade, o “tamanho” do governo só fez crescer, ao longo do século XX, no mundo ocidental. Diversas são as causas. Veja-se a interessante discussão de Webber & Wildavsky (1986, p. 567-570, *passim*).

de *crowding in*¹⁹ será um processo complexo e demorado. Ou seja, que a elevação do investimento privado, ou das exportações, para compensar a redução da despesa pública inerente à nossa necessidade de ajuste fiscal, não se verifique de forma rápida, mas ao longo de um período de tempo mais prolongado.

Não se deve esperar, portanto, que a retomada de nosso crescimento em todo o seu potencial se verifique logo nos primeiros momentos do programa de estabilização. Reconstruir esse potencial nos tomará algum tempo, e em função de pelo menos duas ordens de ponderações. Por um lado, o potencial de crescimento do País foi prejudicado pelo prolongado período de práticas profundamente lesivas à nossa saúde econômica. O ajuste à crise de 1982, os efeitos dos choques fracassados, dos calotes, moratórias, congelamentos e expurgos, todos deixaram seqüelas. A doença que tivemos, a hiperinflação, acometeu pouco mais de uma dúzia de países em toda a história da humanidade. Uma moléstia como esta não ocorre por combustão espontânea, mas como reflexo de problemas de enorme profundidade e gravidade. Na maior parte dos casos teve lugar simultaneamente a guerras e revoluções e se não ocorreu na presença de catástrofes desse tipo, como no nosso caso, foi em função de problemas econômicos dessa mesma ordem de magnitude. O tratamento de uma doença tão grave não pode deixar de ser complicado, as reformas envolvidas terão de ser muito amplas.

Por outro lado, basta ter em mente que a experiência internacional de desenvolvimento econômico registra apenas um número muito pequeno de países, e em períodos de tempo especiais, que conseguiram manter taxas de crescimento muito elevadas de forma sistemática. E sempre como resultado de uma incomum combinação de circunstâncias internas e externas favoráveis, incluindo desde fatores de natureza demográfica, logística e institucional, a características da infra-estrutura e a formação do chamado “capital humano”, tendo em mente condições macroeconômicas estáveis, e passando pela robustez do sistema financeiro, do sistema de preços, das garantias sobre a propriedade, do regime comercial e dos fatores determinantes do dinamismo tecnológico.²⁰ Construir uma combinação vencedora nesse espectro amplo de elementos determinantes do crescimento é uma tarefa monumental que

19 A literatura especializada também menciona casos de *crowding in* onde a redução na despesa pública é compensada pelo aumento das exportações provocado por uma desvalorização cambial, cf. Fischer (1991, p. 405). No caso brasileiro há duas contra-indicações evidentes, uma a de que, no início do programa, a taxa de câmbio já se encontrava subvalorizada, o que limitava consideravelmente, para não dizer decisivamente, as possibilidades de uma desvalorização adicional. Outra, o fato de que, tendo em vista o reduzido tamanho das exportações como proporção do PIB, o crescimento das exportações necessário para compensar o ajuste fiscal, do ponto de vista da demanda agregada, parece grande demais para ser factível num espaço de tempo razoável.

20 Veja-se, por exemplo, Lucas (1988).

apenas uns poucos países lograram conseguir. Não há dúvida de que esta é apenas uma outra maneira de atentar para a avassaladora diversidade internacional da experiência de desenvolvimento econômico, ou pelos incríveis diferenciais de renda *per capita* que ainda subsistem, ou pelo fato de que a grande maioria da população do planeta ainda permanece em padrões de vida lamentáveis.

Evidentemente, tudo isso se torna ainda mais difícil quando o país em questão acabou de experimentar uma hiperinflação. Diz o professor Rudiger Dornbush (1990, p. 45-46) que *“países que enfrentaram prolongadas inflações elevadas, instabilidade financeira e crises de pagamentos não encontrarão facilmente o caminho de volta para o crescimento. Essas economias, ele continua, precisam não apenas de uma reconstrução econômica através do equilíbrio orçamentário, mas também uma profunda reconstrução institucional que envolva um sistema financeiro capaz de prover uma intermediação eficiente e um regime comercial e regulatório capaz de maximizar a produtividade. ... A reconstrução econômica, ele conclui, é trabalho para uma década ou mais.”*

Estas não são notícias boas, especialmente em vista da urgência de produzirmos os conhecidos efeitos benfazejos do crescimento sobre as nossas mazelas sociais. É natural, diante desse duro diagnóstico, que o País resista à inevitabilidade dos sacrifícios e, ao procurar Segundas Opiniões, se vulnerabilize a diagnósticos alternativos, milagreiros e charlatães. Com efeito, a superficialidade com que se avaliam os constrangimentos ao crescimento econômico brasileiro na crônica dos primeiros anos do Plano Real não deixa de ser surpreendente à luz de todos os vexames que passamos em estabilizações fracassadas. É impressionante que se associem todos os obstáculos ao crescimento a eventos recentes e nada ao passado. São, com efeito, extraordinárias as forças a propugnar pela complacência fiscal e pela noção de que, passado o período excepcional de sacrifícios em nome da estabilização, tudo volta ao que era antes, todos os maus hábitos podem ser retomados, todas as verbas reprimidas podem ser liberadas, todas as vantagens removidas podem ser reconquistadas, e que, fundamentalmente, nenhuma mudança importante deve ocorrer.

5 A superação do inflacionismo

Não há dúvida de que há certa popularidade, especialmente em nível de interesses específicos, na crítica corte subconsumista ao programa de estabilização baseada na idéia de que a austeridade é o antidesenvolvimento, ou seja, que o respeito a fundamentos fiscais e monetários necessariamente conduz a um crescimento medíocre e, portanto, não deve ser mais que uma restrição temporária. Nessa linha, muito se ouve dizer que, como critério genérico, o

sucesso definitivo de um plano de estabilização deve ser avaliado pelo crescimento sustentado que se segue ao programa. É neste terreno que habita a maior parte da crítica ao Real. Alega-se que crescimento abaixo de nossas possibilidades deve ser atribuído não ao complexo de problemas associados à redefinição do modelo de desenvolvimento, mas ao *mix* de políticas macroeconômicas a partir do segundo semestre de 1994. Toda ênfase era dada ao passado bem recente, e nenhuma ao passado mais remoto, implicitamente aceitando-se que tudo ia bem antes do Real e que os problemas com o crescimento começam aí e não bem antes. O equívoco é avassalador.

Não deve ser esquecido que a estabilização, como observou Bruno, é condição necessária para o crescimento, mas não faz milagres. O critério acima não é incorreto, mas deve ser utilizado com grande cautela, pois uma cirurgia bem-sucedida pode eliminar as causas de uma infecção que punha em perigo a vida, mas não transformará pessoas normais em atletas olímpicos. E, mesmo nesses casos, a cirurgia não os recolocará imediatamente em condições de competição. Exemplo melhor não há que o da Bolívia, país que primeiro venceu a hiperinflação a partir de um programa de estabilização em bases bastante convencionais e que recebeu todas as acusações habituais, e cuja crítica repousava no fato de que as “reformas neoliberais” não tinham sido capazes de restaurar (?!) o crescimento. Deve estar claro que a estabilização bem-sucedida não transformará países com problemas estruturais, ou países de pouco potencial econômico, em Tigres.

Em nosso caso, a consciência de que a máquina de crescimento dos tempos do “milagre” resultou danificada pela instabilidade macroeconômica verificada desde 1982, ou que, ao menos, há certa convalescença a cumprir, parece bastante grande no nível da opinião especializada, a qual, mesmo considerando os críticos do Plano Real, não é favorável a argumentos demonstrando a necessidade da inflação como combustível, ou subproduto do desenvolvimento, ou mesmo como mal necessário e de conseqüências pequenas. Com efeito, nada parece indicar que não possa haver desenvolvimento obedecidos alguns princípios básicos de equilíbrio fiscal e monetário. Nada parece indicar, da mesma forma, que a inflação seja necessária, ou mesmo admissível como efeito colateral do desenvolvimento, pois nada mais é do que um imposto, e um particularmente perverso, posto que incide exclusivamente sobre o pobre. Constitui óbvia tolice imaginar que o desenvolvimento econômico deva ter como pré-requisito um imposto sobre o pobre, ainda mais quando pensado como processo amplo que incorpore, necessariamente, o progresso na dimensão social. É desavergonhadamente evidente que outros impostos, menos regressivos e menos vigaristas, podem produzir os mesmos efeitos, se o objetivo é apenas o de geração de receitas. E as receitas inflacionárias têm de peculiar o fato de que o imposto se aplica por omissão, sem legislação autorizativa, sem que nenhum parlamentar tenha de defendê-lo ou nele votar. Pelo

contrário, e curiosamente, o Parlamento “vota” no imposto inflacionário toda vez que se abstém de sua tarefa de arbitrar os conflitos distributivos que se manifestam na confecção do orçamento público, ou de fazer o Estado viver dentro de seus próprios meios. Nada existe de progressista, ou mesmo ético, nessa postura, segundo observa, sintomaticamente, a Conferência Nacional dos Bispos da Alemanha (1994, p. 9): *“conflitos distributivos na sociedade levam à satisfação nominal [através do orçamento] ... de reivindicações sobre o PNB, incompatíveis com a realidade, por parte de alguns grupos sociais, encarregando-se depois a inflação da adaptação às possibilidades reais. Nesse contexto, concluem os bispos alemães, os políticos esperam que lhe seja creditado apenas o que dão, e não o que tomam através da inflação.”*

Nem mesmo, portanto, como expressão de nossa generosidade, ou como manifestação de caridade, o inflacionismo e a irresponsabilidade fiscal se justifica. A sociedade brasileira aprendeu que a desvalorização da moeda resulta em tributar exatamente o pobre a quem se pretende beneficiar com o acréscimo à despesa pública para o qual não há recursos fiscais. O Plano Real, à medida que deslindou este perverso mecanismo, revelou uma extraordinariamente forte aversão à inflação da parte dos segmentos menos favorecidos da população, vale dizer, exatamente daqueles que pagavam o chamado “imposto inflacionário”. Parece absolutamente natural que, nos próximos anos, tal como ocorreu na Alemanha, a sociedade se dedique a transformar sua aversão à inflação em freios institucionais ao inflacionismo. Deve-se esperar como natural a redução progressiva do prestígio da demagogia populista e do inflacionismo de bom coração (“tudo pelo social”) - o que já é bem visível no País - e que se formem representações políticas baseadas mais e mais na defesa do dinheiro público e na austeridade fiscal.

Por fim, resta considerar que, embora seja claro triunfo da doutrina que a gestão responsável das políticas fiscal e monetária é necessária para a restauração do crescimento, é menos claro se esta é uma vitória permanente. É lícito perguntar, portanto, se este recém-estabelecido predomínio das “idéias ortodoxas” não deveria ser visto num quadro mais geral de “alternância no poder” entre ortodoxia e heterodoxia que se repete neste País desde a Independência. Seria, dessa forma, de se relativizar as idéias hoje em evidência e considerar sua supremacia, como no passado em tantas ocasiões, como temporária essa recém-adquirida repulsa ao inflacionismo?

É claro que o Brasil testemunhou muitos ciclos ideológicos e muitos embates em torno de concepções sobre políticas fiscal, monetária e cambial. Entretanto, do exame de controvérsias que nos assolaram desde o século XIX - envolvendo nomes como Mauá, Rui Barbosa, Vieira Souto, Pires do Rio, Cotegipe, Leopoldo Bulhões, Murtinho, Antônio Carlos, Pandiá

Calógeras, Inglês de Souza, dentre tantos outros -, do embate entre estruturalistas e monetaristas no pós-guerra, e da discussão contemporânea emergem com muita clareza um sentido evolutivo, direcional e fortemente reforçado pela acumulação de experiências aqui e alhures, tanto no plano doutrinário como institucional. Sem dúvida, a predominância de noções convencionais no tocante à moeda e ao fisco reflete um amadurecimento em nível das idéias, e também em nível institucional, num quadro evolutivo pelo qual muitos outros países já passaram. O Brasil progrediu consideravelmente nos últimos anos no tocante à gestão monetária e fiscal na direção de concepções e instituições nos domínios fiscal, orçamentário, financeiro, creditício e monetário quase que universalmente adotadas. Esses progressos vêm se consolidando lentamente há muitos anos e a passagem do tempo teve, por certo, o condão de decantar a pretensão de que aqui pudesse ser concebida alguma doutrina original no tocante à relação entre o fisco e a inflação, ou alguma nova teoria monetária alternativa de corte tropical. Não parece haver mais experimentação relevante no tocante às características e instituições básicas das políticas monetária e fiscal. É evidente o parentesco dessa tese com a da vitória irreversível da democracia liberal como forma de organização política neste planeta, que veio se popularizar por meio do chavão provocativo que lhe acompanhou: o fim da História.

Duas observações finais devem ser feitas: uma, a de que a superação do inflacionismo, ainda que se mostre uma tendência crescente, ainda está longe de se mostrar dominante; outra, a de que na idéia da superação do inflacionismo não está incorporado, necessariamente, o nosso alegado alinhamento ao chamado “Consenso de Washington” ou tampouco a supremacia disso que as esquerdas designam como “neoliberalismo”. Nada deve haver de ideológico em orçamentos equilibrados e na contenção da emissão desenfreada de moeda. Nem a austeridade é necessariamente um empreendimento reacionário, ou “de direita”, nem tampouco o inflacionismo é progressista, redentor, ou de esquerda. A evolução do arcabouço doutrinário e institucional no tocante à administração do fisco e da moeda pouco tem de ideológica. Em nosso caso em especial, parece difícil imaginar que possamos divergir de noções como equilíbrio fiscal e austeridade monetária. Não se deve procurar reinventar a roda, mas trabalhar com o que já foi sobejamente testado e aprovado mundo afora. E desviar nossa criatividade para outros desígnios.

Referências bibliográficas

Abreu, M. P. Inflação, estagnação e ruptura: 1961-1964. Em Abreu, M. P. (ed.), *A ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana, 1889-1989*. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

- Baer, W. & Kerstenetzky, I. (eds.) *Inflation and growth in Latin America*. Homewood: Richard D. Irwin Inc., 1964.
- Bielschowski, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimento*. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.
- Bruno, M. *Crisis, stabilization and economic reform: therapy by consensus*. Oxford: Oxford University Press, 1994a.
- _____. Development issues in a changing world: new lessons, old debates, open questions. Annual Bank Conference on Development Economics, Washington: The World Bank, 1994b.
- _____ & Easterly, W. Inflation crisis and long run growth. 1994, mimeo.
- Conferência Nacional dos Bispos da Alemanha. *A boa moeda para todos*. Centro de Estudos Fundação Konrad-Adenauer-Stiftung. Série Papers n. 14, 1974.
- De Gregorio, J. The effects of inflation on economic growth. *European Economic Review*, v. 36, n. 3, 1992.
- Dornbush, R. Policies to move from stabilization to growth. Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990.
- Fischer, S. The transition from stabilization to growth. Em Bruno, M. *et alii* (eds.), *Lessons of economic stabilization and its aftermath*. Cambridge: MIT Press, 1991.
- _____ The role of macroeconomic factors in growth. *Journal of Monetary Economics*, v. 32, n. 3, 1993.
- Fishlow, A. Indexing Brazilian style: inflation without tears? *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1974.
- Franco, G. H. B. Inserção externa e desenvolvimento. Brasília: 1996, mimeo.
- _____ *O Plano Real e outros ensaios*. Rio de Janeiro: Francisco Alves Editora, 1995.
- _____ *A década republicana: o Brasil e a economia internacional, 1888-1900*. Rio de Janeiro: IPEA, série PNPE n. 24, 1991.
- _____. Fiscal reforms and stabilization: four hyperinflation cases examined. *The Economic Journal*, v. 100, n. 399, março 1990.

- _____. (1983). *Reforma monetária e instabilidade durante a transição republicana*. Rio de Janeiro: BNDES, 1987.
- Fukuyama, F. *O fim da história e o último homem*. Rio de Janeiro: Rocco, 1992.
- Henriques, R. Economia em rumos sombrios: inflação, ordem e violência. Em Vieira, J. R. *et alii* (eds.), *Na corda bamba: doze estudos sobre a cultura da inflação*. Rio de Janeiro: Relume & Dumará, 1993.
- Lara Resende, A. A política brasileira de estabilização, 1963-1968. *Política e Planejamento Econômico*, v. 12, n. 3, dezembro 1990.
- Lessa, C. *Quinze anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- Lucas Jr., R. E. Making a miracle. *Econometrica*, v. 61, n. 2, março 1993.
- _____. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 1988.
- Moraes, P. B. O programa de estabilização de 1964: balizamento de preços com restrição de crédito. *Revista Brasileira de Economia*, v. 41, n. 2, abril/junho, 1987
- Olivera, J. H. G. Money, prices and fiscal lags: a note on the dynamics of inflation. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 82, setembro, 1967
- Prebish, R. (1961). O falso dilema entre desenvolvimento econômico e estabilidade monetária. Em *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1964.
- Rodriguez, O. *A teoria do subdesenvolvimento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1981.
- Simonsen, M. H. *Brasil 2002*. 6ª ed. Rio de Janeiro: Apec, 1975.
- _____. *30 nos de indexação*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1996.
- Sunkel, O. O fracasso das políticas de estabilização no contexto do processo de desenvolvimento latino americano. mimeo, s/d.
- Tanzi, V. Inflation, real tax revenues, and the case for inflationary finance: theory with an application to Argentina. *IMF Staff Papers*, v. 25, n. 3, setembro, 1978.
- Webber, C. & Wildavsky, A. *A history of taxation and expenditure in the Western World*. New York: Simon & Schuster, 1986.

Aprendizaje, acumulación, pleno empleo: las tres claves del desarrollo*

Octavio Rodríguez§

RESUMEN

El autor se propone poner de manifiesto algunas peculiaridades del subdesarrollo que conviene tener en cuenta cuando se piensa en políticas de largo plazo planteadas para discutir su posible superación. La primera sección del trabajo aborda el tema de la revolución tecnológica y de la necesidad de constituir un “espacio de aprendizaje” mediante un conjunto de políticas destinadas a obviar sus desventajas y aprovechar sus beneficios. La segunda se refiere al “espacio de acumulación”, cuyo desenvolvimiento se configura, también, como requisito para aprovechar las oportunidades que ofrece el proceso de globalización y para evitar los riesgos que lo acompañan. En la tercera se procura mostrar que la viabilidad y eficiencia de una estrategia de desarrollo fundada en un espacio de acumulación y aprendizaje requieren mantener el pleno empleo en las actividades modernas, y lograr además la paulatina reabsorción del subempleo en dichas actividades. En la cuarta sección se procura poner de manifiesto las visiones del Estado subyacentes en las estrategias de desarrollo que se vienen discutiendo en la región. Por último, la sección final sintetiza e interrelaciona los aspectos centrales de la argumentación.

Palabras claves: aprendizaje, acumulación, empleo, desarrollo, Estado.

ABSTRACT

The author proposes to show certain peculiarities of underdevelopment that should be taken into account when thinking about long-term policies geared to addressing possibilities for surmounting them. The first section of the paper takes up the technological revolution and the need to build a space for learning through a set of policies geared to eliminating disadvantages and making the most of benefits. The second section refers to a space for accumulation whose development is also construed as a requirement for taking advantage of opportunities offered by the globalization process and avoiding the risks accompanying it. The third section seeks to show that the viability and efficiency of a development strategy based on a space for accumulation and learning require maintaining full employment in modern activities, and also achieving gradual reabsorption of the under-employed in such activities. The fourth section highlights Government viewpoints underlying the development strategies under discussion in the region. The final section synthesizes and interrelates the central aspects of the authors argument.

Key words: learning, capital accumulation, employment development, State.

* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el homenaje a Don Raúl Prebisch que organizaron la Universidad Complutense de Madrid y el Instituto Universitario Ortega y Gasset en 1996, año del décimo aniversario de su fallecimiento. El autor reitera su homenaje.

§ Professor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas e Administración de la Universidad de Uruguay; ex-funcionario da CEPAL

Desde la crisis de la deuda de 1982, la discusión económico-social latinoamericana se ha visto francamente dominada por el corto plazo o, con más propiedad, por las formas de superar los desequilibrios y de mantener los equilibrios macroeconómicos en los países de la región. Sin embargo, durante los últimos años la cuestión del desarrollo a largo plazo reaparece en el escenario cada vez con más frecuencia. En ella, cuatro grandes temas han merecido una atención especial: la revolución tecnológica, la globalización, los problemas del empleo y el papel del Estado.

En su sentido corriente, la expresión “revolución tecnológica” alude a la considerable rapidez del progreso técnico. Este se pone de manifiesto no sólo en la gestación de nuevos productos y procesos productivos, sino también en nuevos patrones de organización y de gestión de las actividades empresariales. Existen áreas donde el progreso técnico viene resultando particularmente intenso, como las biotecnologías, la química fina y los nuevos materiales. Pero generalmente se reconoce que la clave de su aceleración radica en las llamadas tecnologías de la información: la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones.

El término “globalización” concierne en parte a la diseminación a escala mundial de esos nuevos patrones productivos y organizacionales, así como a ciertas pautas de consumo que vienen difundiéndose de forma concomitante. Materialmente, la globalización consiste en una especialización creciente de la producción de bienes y servicios entre países y entre regiones o bloques, y en un incremento paralelo de los intercambios de mercancías. En otras palabras, desde el ángulo de la economía real, la globalización suscita un aumento de la división internacional del trabajo liderado por las empresas transnacionales, que a su vez sostiene el aumento del comercio internacional, y particularmente del comercio intraindustrial. Desde el ángulo financiero, la globalización entraña el incremento de los flujos de capital productivo – ya se trate de la inversión extranjera directa en activos nuevos, ya de la adquisición de activos físicos pre-existentes – y, asimismo, la vertiginosa expansión de las transacciones financieras en sentido estricto.

En las recientes publicaciones especializadas abundan las preocupaciones sobre los efectos del nuevo paradigma tecno-económico en el ámbito del empleo, donde se reconoce la emergencia de problemas de naturaleza estructural. Así, los cambios en la composición de la producción implican cambios en la composición de la demanda de mano de obra – entre la industria y los servicios, por ejemplo – ante los cuales la oferta no se ajusta con prontitud, suscitándose excesos temporarios. Y así también, los ingentes aumentos de la productividad del trabajo generan incertidumbre en cuanto a la relación entre crecimiento del producto y crecimiento del empleo, en el largo plazo. Menos frecuente resulta el reconocimiento de las especificidades de los problemas de la ocupación en las economías periféricas, en las que

subsisten enormes contingentes de mano de obra subempleada, es decir, ocupada a muy bajos niveles de productividad.

Cualquier visión sobre el acontecer económico que exacerbe las virtudes del mercado tiene como contracara natural la recomendación de limitar al máximo la intervención del Estado en su funcionamiento. Tal tipo de visión no carece de variantes y relativizaciones, en general asociadas a la existencia de imperfecciones en los mecanismos de mercado. Tradicionalmente, el intervencionismo latinoamericano fue más lejos, al reconocer al Estado cierto papel clave: la corrección de incompletitudes y/o la superación de rigideces propias de las estructuras productiva y económica de la periferia. En los días que corren, esta oposición de puntos de vista parece estar resurgiendo, condicionada por nuevos temas y problemas.

Las consideraciones precedentes apuntan a precisar el objetivo principal de estas notas. En ellas subyace una hipótesis general, común a distintas vertientes del estructuralismo latinoamericano: el carácter desigual del desarrollo de la periferia respecto al de los centros, la tendencia a la reiteración del rezago de las estructuras económicas y de los niveles de ingreso de la primera respecto a los segundos, de no mediar acciones que la contrarresten. Sobre esta base, se procura articular ciertos puntos de vista sobre los grandes temas antes reseñados, de modo de integrarlos a los lineamientos de una estrategia de desarrollo. Tales lineamientos han de verse como preliminares y embrionarios. Ellos se destinan apenas a poner de manifiesto algunas peculiaridades del subdesarrollo - o mejor, de la "condición periférica" - que conviene tener en cuenta cuando se piensa en políticas de largo plazo planteadas para discutir su posible superación.

De las secciones que siguen, la primera aborda el tema de la revolución tecnológica y de la necesidad de constituir un "espacio de aprendizaje", *i.e.*, de impulsar un conjunto de políticas destinadas a ir obviando las desventajas y aprovechando los beneficios de la misma. La segunda se refiere al "espacio de acumulación", cuyo desenvolvimiento se configura, también, como requisito para aprovechar las oportunidades que ofrece el proceso de globalización y para evitar los riesgos que lo acompañan. En la tercera se procura mostrar que la viabilidad y eficiencia de una estrategia de desarrollo fundada en un espacio de acumulación y aprendizaje requieren mantener el pleno empleo en las actividades modernas, y lograr además la paulatina reabsorción del subempleo en dichas actividades. La cuarta sección recurre al arbitrio de poner de manifiesto las visiones del Estado subyacentes en las estrategias de desarrollo que se vienen discutiendo en la región. Por último, la sección final sintetiza e interrelaciona los aspectos centrales de la argumentación precedente.

Avance tecnológico y “espacio de aprendizaje”

Existe un reconocimiento generalizado de que, desde los años ochenta, se verifica una fuerte aceleración del avance tecnológico. Ya se indicó que hay áreas donde éste es particularmente intenso, pero que la clave de su aceleración, que parece configurar una nueva revolución tecnológica, radica en las llamadas tecnologías de la información. El papel central de las mismas se asocia, por un lado, a la gran cantidad de bienes y servicios nuevos que se han venido generando con dichas tecnologías, y por otro, a su aptitud para difundirse a las más variadas actividades económicas y para incidir significativamente en los modos de organizarlas.

Conviene hacer explícitas ciertas posiciones de corte neoschumpeteriano sobre el progreso técnico en general, y sobre algunas características de la revolución tecnológica en curso. Se trata de un conjunto reducido de referencias, las mínimas necesarias para aclarar las razones de las desventajas que padece la periferia, en términos de su aptitud para reducir la brecha tecnológica, de modo de beneficiarse más plenamente del acelerado cambio técnico que viene registrándose.

Desde la perspectiva neoschumpeteriana,¹ se entiende que el progreso técnico es endógeno a las empresas, pues resulta de un proceso que en gran medida les es interno: el proceso de innovación. De dicho proceso derivan la creación de nuevos bienes o servicios, los cambios en los aspectos propiamente técnicos de las actividades con que se los produce y, asimismo, las transformaciones organizacionales en distintos ámbitos del quehacer empresarial, incluido el cambio en los paradigmas de gestión.

También se entiende que la innovación se expresa en una sucesión de mutaciones menores y, con menos frecuencia, en mutaciones de mayor significación. Pero en ambos casos se la percibe como decisivamente relacionada con la acumulación de conocimientos que se van gestando o absorbiendo en el seno de las propias empresas, y que terminan por germinar en nuevos productos, en nuevas formas de elaborarlos o en nuevas pautas organizacionales. Los conocimientos, que constituyen la clave de la capacidad de innovar, son en parte explícitos y en parte tácitos, y asimismo de difícil transmisión, de tal modo que el esfuerzo de aprendizaje con que se los vaya logrando no ha de verse como mero subproducto de las actividades

1 Una caracterización de dicha perspectiva se encuentra en M.Cimoli y G.Dosi, “*De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación*”, México: Comercio Exterior, agosto de 1994.

productivas, sino como resultado de actividades conscientes de las empresas.² Hay cambios significativos en el tercero de los aspectos antes señalados, es decir, en el impacto del progreso técnico en la organización de las empresas y en su gestión, así como en lo que atañe a las relaciones entre empresas y a los tipos de asociaciones que ellas conforman. Merecen destaque los acuerdos que se establecen para compartir gastos de investigación y desarrollo, que muchas veces son de dimensiones considerables e involucran niveles de riesgo también considerables.

Si bien se entiende que el progreso técnico es endógeno a las empresas, y que ellas son su agente protagónico, se reconoce que también depende del entorno en que se inscriben. En otras palabras, cuando se parte de admitir que la acumulación de conocimientos es condición indispensable de la innovación, resulta inevitable mirar hacia un entorno donde se gesta una gran masa de conocimientos relevantes. Diversos elementos del entorno están directamente vinculados a la capacidad de innovar de las empresas y al desarrollo de la misma. Entre ellos, frecuentemente se señalan sus relaciones con la rama a que pertenecen y con usuarios y proveedores. Cabe mencionar, además, la denominada “infraestructura tecnológica” En sentido estricto, se la define como el conjunto de entidades que realizan investigación y desarrollo y que no se inscriben en las empresas propiamente dichas. En sentido lato, comprende también diversos institutos de investigación, públicos o privados, universitarios o independientes, cuyos quehaceres apunten a lograr avances en las ciencias básicas o aplicadas. Otros elementos guardan relación con el sector público o con instituciones por él reguladas, como el sistema educativo y las entidades de apoyo a la innovación. Por último, se citan las propias experiencias y habilidades adquiridas por individuos y organizaciones.

El énfasis en la importancia del entorno que forman los elementos reseñados, así como en la interacción entre ellos, implica un modo de ver el progreso técnico tal que su generación y adaptación se perciben como dependientes de un *sistema nacional de innovación* (SNI).³

2 Se han identificado seis tipos principales de aprendizaje: el aprendizaje por la práctica (*learning by doing*) de Arrow, relacionado con las actividades de la producción; el aprendizaje por el uso (*learning by using*) de Rosenberg, que introduce la idea de que la empresa puede aprender a mejorar sus productos y procesos si consigue captar los problemas que se generan en la utilización del bien que produce; el aprendizaje por la búsqueda (*learning by searching*) de Nelson y Winter y Dosi, que percibe la investigación y desarrollo internos de la empresa como un esfuerzo por medio del cual las firmas generan avance técnico acumulativo en direcciones específicas; el aprendizaje por la interacción (*learning by interaction*) de Lundvall, según el cual los intercambios entre proveedores y usuarios generan nuevo conocimiento tecnológico; el aprendizaje por los avances de la ciencia y la tecnología (*learning by exploring*), relacionado con la absorción de esos avances por la empresa; y finalmente, el aprendizaje por las transferencias interindustriales (*learning from inter-industry spillovers*), ligado a la absorción de lo que los competidores o sus cooperadores y otras firmas de la industria están haciendo. Al respecto, puede consultarse a F. Malerba, “Learning by firms and incremental technical change”, *The Economic Journal*, núm. 102, julio de 1992.

3 Definible como “el conjunto de agentes, instituciones y normas de comportamiento de una sociedad que determinan el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos en todos los sectores productores de bienes y servicios” CEPAL, *Fortalecer el desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*, LC/G 1898, Santiago de Chile, 1996, p. 73.

Existen diversos ángulos para enfocar las desventajas de la periferia en materia de progreso técnico. El primero es el de las propias empresas. Por lo general, las ubicadas en la periferia poseen una magnitud relativa que las hace menos aptas para asumir los costos y los riesgos involucrados en la investigación y desarrollo. Asimismo, muchas veces ellas vienen produciendo en condiciones que las sitúan alejadas de la frontera tecnológica (de las mejores prácticas). Esto equivale a decir que tales empresas comienzan, en mayor o menor grado, con desventajas en lo que atañe a la acumulación previa de conocimientos. Sin duda, ello es así en las áreas que definen el nuevo paradigma tecno-económico, y particularmente en las tecnologías de la información.⁴ Pero no se trata de que los conocimientos acumulados sean menores sólo en las tecnologías de punta. También lo son en un sinnúmero de actividades hacia donde las mismas se diseminan, de tal modo que su difusión resulta más difícil y lenta en la periferia.

El segundo ángulo es el de las relaciones entre empresas. Todo indica que las empresas radicadas en la periferia participan escasamente de los acuerdos que atañen de forma más directa al desarrollo de las tecnologías de punta. Ello no obsta que su participación sea frecuente en los diversos tipos de asociaciones entre empresas y grupos que se vienen produciendo, atinentes a la participación en mercados o al respaldo tecnológico para asegurar su continuidad. Sin embargo, el papel de las empresas radicadas en la periferia parece ser supeditado, sobre todo en materia de los esfuerzos de innovación. Un ejemplo conspicuo es dado por los patrones usuales de vinculación de las filiales de empresas con sus matrices o con grupos de gran porte, en lo que atañe a las decisiones relacionadas con el progreso técnico.

El tercer ángulo es el del SNI. Aquí las desventajas son directamente visibles, tanto en lo que se relaciona con la infraestructura tecnológica y la capacidad de formación de recursos humanos de alto nivel, cuanto a las magnitudes absolutas y relativas de los gastos en ciencia y tecnología. También se verifican desventajas en lo que respecta a la actividad innovadora de la base empresarial y en las llamadas “instituciones de interrelación”, como los “parques tecnológicos, incubadoras de empresas, relaciones universidad-sector productivo, laboratorios tecnológicos animados por asociaciones de productores”⁵ etc.

4 Como ya se indicó, usualmente se entiende que ese nuevo paradigma es presidido e impulsado por el desarrollo de dichas tecnologías. El paradigma anterior, que sostuvo el rápido crecimiento de los 25 ó 30 años previos a 1980, se basó en cambio en el desarrollo de la metal-mecánica y en el uso de energía barata. El concepto de paradigma tecno-económico ha sido precisado por Ch. Freeman y C. Pérez en “Structural crisis of adjustment: business cycles and investment behaviour”, en G. Dosi (ed.), *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter Publishers, 1988, p. 38-67.

5 J. Sutz, *Una propuesta progresista en ciencia y tecnología*, Montevideo: FESUR, 1993, p. 15. Cabe señalar que la expresión “espacio de aprendizaje” se debe a la Dra. Sutz. Dicha expresión evoca fuertemente el modo de percibir el progreso técnico introducido por F. Fajnzylber en *La industrialización trunca de América Latina*. México: Siglo XXI Editores, 1983. En este libro, Fajnzylber anticipa varias de las ideas claves del enfoque neoschumpeteriano de la tecnología.

Este conjunto de desventajas parece estar en la base de la tendencia al aumento de la brecha tecnológica entre centros y periferia. Admitir tales desventajas no implica negar la existencia de “ventanas de oportunidad” en ciertos ámbitos donde la tecnología no está apropiada y el acceso a la misma es en principio más libre.⁶ Tampoco implica ignorar los aspectos favorables del nuevo paradigma tecno-económico, parte del cual parece evolucionar “*hacia un sistema basado en la articulación de módulos pequeños pero de gran flexibilidad, [...] que se sustentan en la gran caída del costo de elaborar, transmitir y organizar informaciones*”⁷ Al contrario, se entiende que existen en América Latina “*condiciones potenciales para efectuar importantes saltos tecnológicos*” cuya realización depende, sin embargo, de la puesta en marcha de conjuntos de políticas persistentes y adecuadas.⁸ En otros términos, aquí se sostiene que la reducción de esa brecha, y virtualmente su cierre en varios ámbitos de la actividad económica, requiere constituir y desarrollar un “espacio de aprendizaje”

La expresión posee un contenido similar al del SNI. Como ya se indicó, éste es percibido como un conjunto de elementos existentes en un país o región entre los cuales se presentan o producen sinergias y externalidades que favorecen la innovación tecnológica. El espacio de aprendizaje alude también a un ámbito geográfico, nacional o regional, y a la implementación de políticas científicas y tecnológicas que apunten a ir fortaleciendo las partes del sistema. Pero con dicho concepto se procura poner énfasis en ciertas características especiales de esas políticas, relacionadas con las condiciones de rezago propias de la periferia. A saber: la necesidad de apuntar hacia sectores, ramas, actividades o aun empresas donde se concentren los esfuerzos tendientes a incrementar la capacidad de innovar; la necesidad de compatibilizar tales políticas con las que atañen a la expansión de los sectores productivos; las implicaciones del concepto en cuanto a la necesidad de desarrollo del mercado interno.⁹

6 Al respecto, puede consultarse el artículo de Carlota Pérez titulado “Las nuevas tecnologías. Una visión de conjunto” en C. Ominami (ed.), *La Tercera Revolución Industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano, 1996.

7 F. Fajnzylber, *Industrialización de América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 60, Santiago de Chile, 1990, p. 50.

8 CEPAL, *op. cit.*, p. 67. Entre esas condiciones se señalan la posibilidad de adoptar tecnologías disponibles en actividades productivas preexistentes, la presencia de capacidades industriales y tecnológicas adquiridas en etapas de crecimiento previo, la calificación de mano de obra que se fue logrando durante las mismas y la abundancia de recursos naturales, ahora explotables con nuevas tecnologías de vanguardia.

9 Dichas implicaciones se examinan más adelante. Respecto del papel del mercado interno, se ha señalado que “*la ampliación inicial del [mismo] ofrece una base insustituible para el aprendizaje industrial y tecnológico*” (Fajnzylber, *op. cit.*, p. 64) El presente documento amplía y refuerza ese tipo de enfoque en tanto postula que el crecimiento sostenido de dicho mercado constituye un requisito básico de la viabilidad de las estrategias que apunten a superar la “condición periférica”

Globalización y “espacio de acumulación”

En esta sección se busca mostrar que la periferia tiene desventajas en cuanto a los riesgos implicados en la globalización o, inversamente, en cuanto a las posibilidades de aprovechar sus beneficios. El argumento recae principalmente en la forma cómo se distribuyen las oportunidades para la inversión real (IR).¹⁰ La idea general es que éstas seguirán concentrándose en los centros y en algunas economías de rápido desarrollo reciente, y por ende que la periferia, en ausencia de estrategias adecuadas, tenderá a mantener su condición de tal, es decir, de área económica donde seguirá prevaleciendo el rezago productivo y tecnológico y la incapacidad de absorción de la mano de obra a niveles de productividad normal (i.e., próximos a los que permiten las técnicas disponibles).¹¹ Las razones de la desigual distribución de las oportunidades de IR están ligadas al punto de partida, o sea, a los niveles tecnológicos y de acumulación previamente alcanzados por las empresas y grupos de los centros, y por los elementos que hoy tienen en cuenta en sus decisiones de inversión, muy ligados a las características del nuevo paradigma tecno-económico. Por otra parte, se entiende que esta problemática requiere constituir un “espacio de acumulación”, entendido como lugar geográfico donde la misma es impulsada por un conjunto de políticas, entre las que se destacan las atinentes a la producción de bienes y servicios.

El actual paradigma tecno-económico, por apoyarse fuertemente en las tecnologías de la información, difiere de otros anteriores en cuanto a la capacidad de difusión de las nuevas técnicas. Aliada a la rapidez con que el progreso técnico viene dándose, esta característica hace que el mismo se haya convertido en una forma primordial de competencia. En otras palabras, a raíz de la velocidad del progreso técnico y de su aptitud para difundirse, las empresas se ven compelidas a mantener altos patrones de eficiencia y de capacidad de competir, por la vía de su generación e incorporación continuas.

10 La inversión real es la que se plasma en el aumento del capital productivo – tanto de bienes físicos como de conocimiento acumulado – y en el aumento consecuente del producto global.

11 La argumentación de estas notas se refiere a “la periferia” en general, definible en función de la heterogeneidad y especialización de su estructura productiva y económica, según la conocida caracterización de Prebisch. El concepto recoge bien las peculiaridades de ciertas economías que han sido llamadas “continentales”, como las de Brasil, China, India, Indonesia y Pakistán (F.H. Cardoso, *Conferencia en la Universidad de Porto*, mimeo., 1995), y asimismo las de países de menor desarrollo que amplían significativamente su dimensión económica conjunta por la vía de la integración. Estas definiciones no obstan reconocer que existen marcadas diferencias entre los países subdesarrollados, ni que algunos de ellos pueden haber superado la “condición periférica”, no sin conexión con activas políticas tecnológicas y de estímulo a la acumulación y al desarrollo. Tampoco impide reconocer que los modos de relacionamiento entre países son variables, según las áreas geográficas a que pertenezcan, o según los bloques económicos que lleguen a integrar o constituir, y que esos relacionamientos diferenciados también influyen en las perspectivas del desarrollo. Al respecto, puede consultarse a Ch. Oman, *Globalización y regionalización, desafíos para los países en desarrollo*, París: OCDE, 1993, cap. V.

La competencia y las nuevas formas que asume no se desarrollan sólo intrafronteras. En parte al influjo de los propios competidores – en especial de los grandes grupos económicos y de las grandes empresas oligopólicas – las regulaciones y los niveles de protección han venido reduciéndose paulatinamente en la economía internacional. Como en general se reconoce, esta liberalización de los mercados de bienes y servicios y de los movimientos de capital, al ampliar y universalizar la competencia, contribuye a exacerbarla, transformándola en factor de impulsión del progreso técnico. A su vez, en un *choc en retour*, el progreso técnico continuo se configura como fuente de ampliación y de interconexión creciente de los mercados mundiales.

Con frecuencia se afirma que la globalización es inevitable. Este punto de vista puede asociarse al nexo entre globalización y progreso técnico recién destacado, al impulso que le brindan las grandes empresas y grupos económicos cuando planean globalmente sus actividades, y al hecho que una institucionalidad de perfil liberalizador aparece como objetivo firmemente recomendado e impulsado por los grandes centros y los organismos internacionales.¹² También se la dice necesaria, pues pretender hurtarse a ella equivale a perder el tren de la historia. O sea, se postula que no abrir el mercado interno a la competencia y no alcanzar capacidad de competir en el exterior implica rezagarse continuamente en materia de nivel tecnológico. Aún más, en el caso de las economías periféricas, este aumento de la brecha tecnológica produce consecuencias negativas en cuanto a las posibilidades de mantener una tasa sostenida de crecimiento, lo que a su vez tiende a perpetuar o a agravar los problemas de exclusión social.

Conviene recordar que, hacia fines de los años setenta, las posiciones liberalizadoras buscaron sustento y justificación en lo que entonces se llamó el “redespliegue industrial”. La expresión alude a los efectos esperables de la liberalización del comercio y de la desregulación de la inversión extranjera directa sobre la división internacional del trabajo, en el ámbito de la industria. En forma acorde con conocidas versiones estáticas de la teoría de las ventajas comparativas, se entendió que los recursos productivos se asignarían según su dotación relativa: en los países de menor desarrollo se instalarían las industrias intensivas en mano de obra; en las economías de industrialización temprana, donde las actividades manufactureras se concentraban, se desarrollarían otras ramas, intensivas en capital.¹³

12 Como muchas veces se señala, existe una “discrepancia entre la recomendación de políticas neutrales, uniformes y basadas en precios reales y la práctica en los países de origen de esas recomendaciones.” Tal práctica incluye el uso de barreras no arancelarias, del poder de compra del sector público, de incentivos fiscales y de subsidios directos (Fajnzylber, *op. cit.*, p. 52).

13 Una argumentación *sui generis*, que apunta a explicar sobre estas bases el desarrollo de las economías del sudeste asiático, se encuentra B. Balassa, *The new industrializing countries in the world economy*, USA: Pergamon Press, 1981.

Este optimismo reaparece con fuerza en los años ochenta y noventa, pero sustentado en fundamentos distintos. En el límite, y en su forma más simple, la argumentación recae en la aptitud del progreso técnico para difundirse a muchas ramas y actividades, y en las oportunidades de inversión real que con ello se abren, justamente en las economías donde el rezago tecnológico es amplio, y donde se hace posible dar un gran salto en los niveles de productividad del trabajo y, al mismo tiempo, producir con salarios exigüos. La confianza en las virtudes del mercado se expresa también de manera más compleja. Según se aduce, el avance técnico va ampliando las oportunidades de inversión en economías de muy diverso grado de desarrollo y la apertura externa permite ir aprovechándolas, a través de actividades en que se plasman niveles crecientes de intensidad tecnológica y de capital, y niveles decrecientes de intensidad en el uso de fuerza de trabajo de baja calificación.¹⁴

Además de la confianza en las virtudes del mercado que en él subyace, este optimismo refleja un modo de ver el progreso técnico que lo supone exógeno a las empresas donde se va generando e incorporando, y también a las economías en que ellas operan. Pues si bien se reflexiona, suponer la exogeneidad del progreso técnico se configura como un requisito para admitir que ingentes oportunidades de inversión se irán creando en empresas y economías e franca desventaja en cuanto a la capacidad de innovar. Reconocida esa desventaja, parece más adecuado admitir que la globalización, librada al juego de las fuerzas del mercado, tenderá a producirse con una distribución asimétrica de las oportunidades de inversión real concentrada en los grandes centros y en el grupo restringido de países de industrialización tardía con los cuales vienen constituyendo bloques económicos donde los lazos productivos comerciales se hacen estrechos. En otras palabras, se entiende que con la liberalización económica a ultranza, la vasta periferia no verá emerger oportunidades de inversión real apta para asegurar su crecimiento sostenido; y aun, en ciertos casos, para inducir el pleno aprovechamiento intrafronteras del esfuerzo de ahorro realizado internamente.

14 Este modo de ver traduce estilizadamente la operación de las llamadas “ventajas comparativas dinámicas”. En reciente documento del Banco Mundial, a base de un modelo de tipo Heckscher–Ohlin que incluye como factor productivo el nivel de capacitación de la población, se procura mostrar que la acumulación de conocimientos favorece el crecimiento económico, por la vía del cambio en la naturaleza de las ventajas comparativas. Del ejercicio deriva que, en términos generales, el progreso consiste en exportar productos manufacturados en una proporción cada vez mayor en relación con los productos primarios. En ese desplazamiento, muchos países tendrían la posibilidad de pasar por una fase de exportación de manufacturas intensivas en trabajo no calificado. Este habría sido el caso de los países asiáticos de industrialización reciente hace pocos años, y sería el de China e India en la actualidad. Al respecto, véase el *Informe sobre el desarrollo mundial 1995. El mundo del trabajo en una economía integrada*, Washington D.C.: Banco Mundial, agosto de 1995, p. 66-68.

Lo anterior no implica negar la existencia de economías periféricas donde el grado de diversificación productiva e industrial abra un abanico de oportunidades de inversión de dimensiones considerables.¹⁵ Pero la pregunta sigue siendo si, en el marco de una liberalización indiscriminada, el rápido avance técnico contribuirá a mantener aquellas oportunidades, o a ampliarlas en la medida necesaria para sostener a largo plazo tasas de crecimiento elevadas. E incluso en tales casos, queda abierta la duda sobre la capacidad de absorción plena de la fuerza de trabajo subyacente en dichas tasas.

Estos puntos de vista sobre las desventajas de la periferia en lo que atañe a las oportunidades de inversión se arraigan, en última instancia, en aquellas otras desventajas básicas ya examinadas, relativas al progreso técnico y la revolución tecnológica en curso. Pero además, ellas se ligan a la consideración de los factores que presiden la toma de decisiones de inversión, particularmente en las grandes empresas y grupos económicos. En efecto, en el reciente proceso de globalización, la lógica a través de la cual la inversión real se distribuye geográficamente depende cada vez más de la calidad de los recursos humanos, de ciertos elementos de la infraestructura tales como las redes de comunicación y de transporte, de la presencia de empresas internacionales dinámicas y de la existencia de centros de investigación y universidades.¹⁶ De más en más se reconoce que tal lógica, si bien está relacionada con la lucratividad que esperan obtener las grandes empresas y conglomerados, se ve fuertemente influida por las posibilidades de re-creación continua de capacidad de competir con apoyo en el progreso técnico, lo que a su vez requiere la presencia en ciertos mercados que resultan cruciales para el desarrollo de dicha capacidad.¹⁷

Con base en los párrafos precedentes, o mejor, por contraste con lo dicho en ellos, se postula que la sustentación del desarrollo periférico dependerá de constituir un “espacio de acumulación” Esta expresión alude a un *locus*, a un lugar geográfico donde la acumulación pueda darse con dinamismo, es decir, donde se generen condiciones para mantener una alta tasa de IR. Como se puede apreciar, se está haciendo referencia a la IR, y no al ahorro con

15 Respecto a las posibilidades de superar las desventajas en materia de capacidad de innovar y de progreso técnico y, con ello, de abrir oportunidades de inversión real, véanse los párrafos finales de la sección anterior.

16 Ello ha sido recientemente corroborado por una encuesta a 1800 personalidades europeas, referida por B. Coriat y D. Taddei en *Made in France*. Buenos Aires: Alianza Editorial, 1995, p. 345.

17 En otros términos, en un mundo cada vez más interconectado, las grandes empresas han de hacerse presentes en los mercados principales para adquirir el *status* de “competidor global” Ello es parte de la explicación de los flujos cruzados de inversión extranjera directa entre los grandes centros de la “tríada”, durante los años ochenta (F. Chesnais, *La mondialisation du capital*, París: Syros, 1994, p. 101-102).

que se financia, tema sobre el cual se volverá más adelante. Por ende, el “espacio de acumulación” (o la recomendación de constituirlo) apunta a establecer políticas atinentes a la producción de bienes y servicios, políticas que abran expectativas favorables en cuanto a la lucratividad de dicha producción, y/o que reduzcan la incertidumbre respecto del éxito de su emprendimiento.

Un primer aspecto de las políticas de desarrollo orientadas a la producción de bienes y servicios es el de su neutralidad. Muchas de ellas podrán ser neutrales u horizontales, en el sentido de que, al afectar los mercados de factores, en principio favorecen por igual a toda la producción de bienes y servicios o a un conjunto amplio e indiferenciado de ramas y actividades. Sin embargo, se entiende y acepta que la política industrial ha de verse, si no como prioritaria, al menos como eje fundamental de las políticas de desarrollo productivo. Ello no implica negar las relaciones de complementariedad existentes entre ramas y grupos de actividades específicas de los sectores primario, secundario y de servicios, y la importancia de tenerlas en cuenta. Pero sí supone admitir que la industria es portadora de progreso técnico real y potencial; y también que es inductora de progreso técnico, tanto en la base primaria como a través de los servicios que nacen y se expanden a partir y al amparo de la demanda industrial.¹⁸ Por otra parte, se entiende que tanto en la industria como en las demás actividades productivas se requiere enfrentar tipos de imperfecciones del mercado o problemas específicos que aconsejan la adopción de políticas sectoriales o subsectoriales, e incluso microeconómicas, “*como complemento expreso de las políticas horizontales.*”¹⁹

En la sección anterior se sostuvo que el rezago tecnológico, así como la previsible continuidad del atraso en cuanto a la capacidad de innovar, fundamentan la necesidad de diseñar e impulsar políticas de ciencia y tecnología. En ésta sección se ha considerado la previsible continuidad del rezago en cuanto a oportunidades de IR, *vis-à-vis* las que se presentan en los grandes centros y en los bloques constituidos entre ellos y con algunas otras economías de industrialización tardía. En un mundo que se globaliza, esto justifica la implementación de políticas atinentes a la producción de bienes y servicios. Cabe ahora agregar que ambos conjuntos de políticas pueden ser diferenciados con fines analíticos o de claridad en la exposición, pero que en verdad no resultan dissociables.

18 F. Fajnzylber, “La CEPAL y el neoliberalismo”, *Revista de la CEPAL*, núm. 52, abril de 1994, p. 209.

19 CEPAL, *op. cit.*, 1996, p. 70. En cuanto a las supuestas ventajas de la horizontalidad o neutralidad de las políticas industriales y productivas, conviene tener presente que ciertas medidas percibidas como configurando políticas horizontales, “*al concretarse necesariamente tienen un alcance sectorial*” (W. Peres, “¿Dónde estamos en política industrial?” *Revista de la CEPAL*, Santiago, diciembre de 1993, p. 46).

Existen políticas de ciencia y tecnología que pueden decirse “horizontales” o “neutrales” en virtud de la amplitud misma de su cobertura, que abarca el conjunto de la actividad productiva. Tales son los casos de las políticas educacionales y de las destinadas a ciertos tipos de calificación o recalificación de la fuerza de trabajo. Sin embargo, ha de tenerse presente que las economías periféricas poseen niveles de desarrollo con grados diversos de rezago, en lo que atañe a sus estructuras productiva e industrial. Es a partir de estas situaciones concretas que el proceso de globalización va exigiendo alcanzar y mantener patrones adecuados de competitividad internacional, tema sobre el que se volverá oportunamente. Así pues, habrá actividades que se configuren como inviables, otras que exijan esfuerzos de reconversión de distinta profundidad o intensidad, y otras más donde se presenten posibilidades de instalación o de sucesivas ampliaciones. Esas circunstancias concretas definen el marco sobre cuya base habrá de definirse un conjunto de políticas atinentes a la producción. A su vez, tales políticas se reflejarán en demandas en ámbitos de la ciencia y tecnología y de la investigación y desarrollo, orientadas a coadyuvar a la actualización tecnológica y a estimular la capacidad de innovar.

Aprendizaje, acumulación, absorción

Cabe comenzar señalando que la coexistencia de subempleo y empleo define lo que en la tradición estructuralista se llamó “heterogeneidad estructural”. El primero consiste en la ocupación de mano de obra a niveles de productividad muy reducidos. El segundo, en la ocupación a niveles de productividad normal, es decir, a niveles próximos a los que permiten las tecnologías disponibles (las mejores prácticas internacionales), en cada actividad productora de bienes y servicios. La heterogeneidad supone, además, que el subempleo constituye una proporción considerable del total de la población económicamente activa. Sin embargo, esta proporción no permanece incambiada. Así por ejemplo, en el caso de Brasil se redujo de algo como 62% en 1960, a cerca de 55% en 1970, y al entorno de 34% en 1980. Además, la magnitud absoluta del subempleo disminuyó entre estas dos últimas fechas, indicando que se habría producido una reversión de la tendencia a su aumento, y que la estructura ocupacional de dicha economía tendía desde entonces a la homogeneidad. Por otra parte, esta merma se verifica en el subempleo agrícola, mientras que el subempleo urbano sigue incrementándose.²⁰

²⁰ Respecto de la visión estructuralista de la heterogeneidad, puede consultarse a O. Rodríguez *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México: Siglo XXI Editores, 1970, p. 71-86 y 98-107. La misma sirvió de base a una investigación sobre el empleo y el subempleo en Brasil, llevada a cabo para el CEBRAP en 1982-84, y parcialmente resumida en O. Rodríguez, “Agricultura, subempleo y distribución del ingreso. Notas sobre el caso brasileño”, *Economía de América Latina*, México, núm. 13, Primer semestre de 1985. Es claro que sus resultados e implicaciones analíticas requieren de una cuidadosa revisión, a la luz de hechos y tendencias ulteriores.

Este patrón de comportamiento de la heterogeneidad estructural parece ser típico de las economías que crecieron y se industrializaron con intensidad, en el marco del anterior paradigma tecno-económico, y a partir de fuertes condiciones de rezago en la agricultura. Una cuestión clave que ahora se presenta es la de los efectos del nuevo paradigma en dicho comportamiento. Más allá de los problemas suscitados en el empleo en períodos de contracción económica, hay fuertes indicios de que la heterogeneidad – todavía muy significativa en la periferia – tenderá a perpetuarse o aun a agravarse,²¹ a menos que se implementen políticas de desarrollo compatibles con su reducción paulatina. Este tema de la absorción de la fuerza de trabajo y de la reabsorción del subempleo estructural es el que adiciona esta sección.

Las consideraciones de las dos secciones precedentes hacen visible que no se puede, *stricto sensu*, hablar por separado de un “espacio de aprendizaje” y de un “espacio de acumulación” a raíz de las inevitables conexiones entre las políticas de ciencia y tecnología y las políticas productivas propiamente dichas. En verdad, trazar los perfiles más gruesos de una estrategia de superación del subdesarrollo requiere referirla a un espacio único, a la vez de aprendizaje y de acumulación. Se entiende, asimismo, que la conformación y el desenvolvimiento de dicho espacio no pueden disociarse de la cabal resolución de los problemas ocupacionales. En particular, a diferencia de ciertos puntos de vista semejantes, como los que conforman la estrategia de *transformación productiva con equidad* propugnada por la CEPAL y otros que le son afines, se postula que la plena reabsorción de la mano de obra subempleada ha de constituir un objetivo estratégico explícito, es decir, definido por metas delineadas a través del tiempo, aunque aproximativas. En otras palabras, el espacio antedicho se concibe simultáneamente como un “espacio de absorción” y como tal supone la transformación del subempleo en empleo, la reabsorción del primero en nuevas condiciones de productividad normal.

Un examen detenido de la articulación de ciertas políticas productivas y tecnológicas con otras referidas al ámbito del empleo excede en mucho las posibilidades y los objetivos de estas notas. Más que a demostrar, ellas se destinan a insinuar y a sugerir que la consideración explícita del subempleo estructural se configura como requisito de la viabilidad y de la eficiencia de cualquier propuesta estratégica de superación del subdesarrollo.

21 Al respecto, puede consultarse el documento de la CEPAL *Panorama Social de América Latina*, LC/G. 1946, Santiago de Chile, 1997.

Admítase que una economía periférica está compuesta por un sector moderno y otro atrasado. Por hipótesis, el primero viene operando con pleno empleo (sin desempleo abierto) y a niveles de productividad normal, cuyas condiciones se mantienen en el tiempo. La gradual reabsorción del subempleo preexistente trae consigo un considerable aumento de la productividad. Ella implica que con cada unidad de fuerza de trabajo reabsorbida se va realizando un excedente potencial, definible como la diferencia entre el producto que la reabsorción genera y los salarios o remuneraciones pagados para generarlo.²²

La reabsorción del subempleo requiere de políticas atinentes a los problemas ocupacionales, como las de educación, capacitación o recapitación de mano de obra, apoyo a la organización productiva y a la formación de empresas medianas o pequeñas, estímulo a la interacción o asociación entre empresas, etc. Del excedente adicional que se vaya generando habrá, pues, un costo a deducir, particularmente el que se asocia a la capacitación de la mano de obra previamente subempleada. Pero la diferencia entre el excedente por trabajador reabsorbido y el costo unitario de su capacitación será positiva, debido al salto en los niveles de productividad que acarrea la reabsorción. Por lo demás, no todas las políticas que apunten a la reabsorción demandarán gastos de calificación parejos y elevados; muchas de ellas requerirán la adecuación de calificaciones específicas, destinadas a tareas laborales también específicas, en el sentido de que se van gestando en distintas ramas o grupos de actividades productivas.

Desde la perspectiva de la demanda de fuerza de trabajo, las políticas de reabsorción han de verse como imbricadas en las que atañen a la producción, y en especial al logro de un perfil sectorial de la producción, o más propiamente, de cambios en dicho perfil a través del tiempo que resulten compatibles con la caída paulatina del subempleo estructural. Sin embargo, la puesta en práctica de políticas industriales y de producción, y en ese marco, de políticas sectoriales y subsectoriales que contemplen la problemática del subempleo, no implica predefinir centralizadamente los perfiles productivos o la dirección precisa de sus cambios. Tales políticas pueden concebirse como conjuntos de estímulos temporarios que se vayan alterando de acuerdo con las reacciones suscitadas en el ámbito empresarial. En otras palabras, las políticas productivas han de verse como flexibles, de modo de contemplar las reacciones del mercado, y por esta vía, los mecanismos de prueba y error propios de su operatoria. Se abren, asimismo, posibilidades de impulsar políticas productivas, tecnológicas y

22 Se trata de una definición aproximativa, que deja de lado la pérdida de producto que la unidad de fuerza de trabajo reabsorbida obtenía en su ocupación anterior, así como la remuneración correspondiente.

ocupacionales concertadas por sectores o ramas entre los actores relevantes, que a la vez contemplen la readecuación de los mercados respectivos hacia patrones de funcionamiento de mayor eficiencia.

Reconocer la necesidad de impulsar políticas de desarrollo que consideren a la vez el avance tecnológico, la transformación productiva y la reabsorción del subempleo no implica, pues, negar el papel del mercado en la asignación de recursos. En particular, no implica proponer un camino de autarquía, ni tampoco el cierre de las economías periféricas. Al contrario, la apertura del mercado interno a las importaciones del resto del mundo y la generación de capacidad de exportar hacia el mismo constituyen medios de mantener a aquellas economías bajo el continuo acicate de la competencia, y aún más, de formas de competencia y de patrones de competitividad fuertemente dependientes de la generación e incorporación de progreso técnico.²³

Como puede verse, se está admitiendo que la apertura externa constituye un requisito para alcanzar condiciones de competitividad y eficiencia, y asimismo que coadyuva a mantenerlas. Y esto no por supuestas virtudes optimizadoras subyacentes en el sistema de precios de la economía internacional, sino por el esfuerzo que requiere y el impulso que provoca la apertura en lo que respecta al avance tecnológico y a la capacidad de innovar. Pero no se está postulando una apertura instantánea e irrestricta, sino proceder a ella gradual y selectivamente de modo de atenuar los riesgos inherentes a la globalización a partir de condiciones de rezago.²⁴ Los procesos de integración regional y subregional se configuran como instrumentos idóneos de ese procedimiento, en tanto su constitución permita ir alcanzando escalones intermedios en los niveles de productividad y competitividad.

A efectos de aislar el tema de la reabsorción, se supuso anteriormente que el sector moderno permanecía operando a pleno empleo y en condiciones de productividad normal. Cabe ahora reconsiderar aquel argumento básico, contemplando los efectos esperables de la competencia internacional. Como ya se indicó, en condiciones iniciales de rezago, ést

23 En otras palabras, se acepta que *“la exposición de las firmas locales a los mercados mundiales es la mejor forma conocida, si no la única, de inducir aumentos acelerados de la productividad”* (R. Frenkel, “Estabilização, crescimento e política industrial na América Latina”, en *Seminario de Brasília*, 2 y 3 de diciembre de 1994, editado en 1995 por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil).

24 Según sostiene Fajnzylber, *“la experiencia internacional enseña que tampoco conviene una apertura radical y cándida sino que habrá que definir sectorial y temporalmente un trayecto de aprendizaje tecnológico interno que lleve a una colocación segura en el mercado internacional”* (en *Industrialización de América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’*, op. cit., p. 19).

conducirá a eliminar ciertas actividades productivas de bienes y servicios y a reestructurar en profundidad algunas otras. Además, la competencia irá demandando una actualización continua de los niveles de productividad, en el conjunto de las actividades modernas. Existirán, pues, problemas emergentes en el ámbito del empleo propiamente dicho, que se agregan a aquellos otros relacionados con el subempleo previo de vastos contingentes de mano de obra. Implica esto que la reabsorción y el mantenimiento de altos niveles de empleo en el sector moderno no son dissociables, y que tampoco lo serán las políticas que persigan esos objetivos. Pero su consecución traerá un aumento del excedente económico, originado tanto en la reabsorción y el aumento de productividad que conlleva, como en el incremento de esta última en el propio sector moderno.

Véase a seguir por qué esta evolución general de la ocupación, y en especial la reabsorción del subempleo, constituyen condición de la *viabilidad* de una estrategia de desarrollo a largo plazo. En sí mismas, ellas suponen la incorporación de progreso técnico y el incremento sostenido de la productividad y del excedente, con efectos positivos – *ceteris paribus* – sobre la acumulación de capital. Pero aquí importa destacar que también suponen el aumento intenso y sostenido del mercado interno (nacional o regional), y que por lo tanto implican la posibilidad de aumentar intensa y sostenidamente la producción destinada a dicho mercado, dando continuidad a la realización de esa producción, así como a la acumulación de capital en que ella se sostiene. En otras palabras, la expansión del mercado interno se configura como un importante recurso a utilizar, en tanto expresa las potencialidades imbricadas en el incremento generalizado de la productividad del trabajo, en términos del dinamismo de la demanda requerido para sostener ritmos elevados de acumulación y crecimiento, ritmos que dependen crucialmente de la producción para dicho mercado.

Este modo de ver el mercado interno y su rol viabilizador contrasta con puntos de vista corrientes sobre el papel de la expansión de las exportaciones en las estrategias de desarrollo. Las que en general se denominan “estrategias con orientación de mercado” (EOM) postulan que la reducción y/o eliminación de las medidas protectivas mejorarán la asignación de recursos de manera significativa; y que, dinámicamente, permitirán crecer con intensidad sobre bases extrovertidas (*export oriented growth*), es decir, con aumento pertinaz del coeficiente de apertura externa.²⁵ Perfilando una posición límite, se aduce a veces que la producción de

25 Definible, como es de uso, por la relación entre la suma de exportaciones e importaciones y el producto interno bruto. La nota de pie de página número 14 brinda la imagen de una trayectoria posible de crecimiento extrovertido para economías de menor desarrollo. Es de observar que el documento del Banco Mundial referido en dicha nota advierte que el éxito de las EOM supone y requiere que también se profundice la apertura externa de los grandes centros industriales.

exportaciones puede constituirse en el sector de punta o de arrastre de la economía en su conjunto, es decir, en el sector que en verdad resulta capaz de imprimirle un dinamismo adecuado y sostenido.²⁶

La negación de estos puntos de vista no implica negar la importancia del dinamismo exportador. De manera similar al enfoque estructuralista originario, el mismo se percibe como condición necesaria pero no suficiente del desarrollo periférico. De la relativa incompletitud industrial, pero sobre todo del fuerte rezago tecnológico y de capacidad para innovar, habrá de resultar una elevada elasticidad-ingreso de la demanda de las importaciones periféricas, en cotejo con la elasticidad de sus exportaciones. Esta disparidad de elasticidades – atribuible, como se viene insinuando, a la disparidad de ritmos de penetración tecnológica en centros y periferia - implica que el desarrollo periférico procederá bajo tensión externa, con una reiterada tendencia al déficit de su balance comercial.²⁷ Ir obviándola, de modo de permitir la continuidad del crecimiento, exige el aumento sostenido de las exportaciones. Sin embargo, para la periferia en su conjunto (salvedad hecha de las economías pequeñas que también la componen, para las cuales una expansión de tipo extrovertido puede configurarse como camino natural), el imprescindible aumento de las exportaciones no implica que el coeficiente de apertura haya de ampliarse permanentemente.²⁸ Podrán existir períodos sucesivos en que el mismo se incremente, y otros en que disminuya, reflejando a la vez la necesidad de evitar el

26 También a veces se sostiene que este papel del sector exportador constituye la clave del éxito de los cuatro “tigres” del sudeste asiático, Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

27 El argumento de la disparidad de elasticidades puede plantearse a base de la llamada “ley de Thirlwall” sintetizable mediante la expresión $y = \varepsilon \cdot w / \pi$, donde: ε es la elasticidad ingreso de las exportaciones; π , la de las importaciones; y , la tasa de crecimiento de la economía nacional (de la periferia); w , la tasa de crecimiento correspondiente a la economía internacional (a los centros). El ritmo del avance técnico tiende a ser mayor en éstos que en aquella, tendencia que subyace en la disparidad de elasticidades ($\pi > \varepsilon$). Para sostener una política de crecimiento intenso ($y > w$), obviando el escollo externo, se requerirán transformaciones estructurales capaces de elevar la competitividad interna y externa de la periferia, aumentando la elasticidad de sus exportaciones (ε) y reduciendo la de sus importaciones (π). Es claro que tales transformaciones demandarán políticas productivas y tecnológicas que difieren sustancialmente de la simple apertura externa. Respecto a la ley antedicha, puede consultarse a J.L.S. Mc. Combie y R. Thirlwall, *Economic growth and the balance of payments constraint*, Londres: St. Martin's Press, 1994.

28 Admitir la posibilidad de un incremento pertinaz de dicho coeficiente requiere de un supuesto extremo sobre el progreso técnico: el supuesto de que éste induce un aumento ilimitado de la división técnica del trabajo, y sobre esa base, un aumento ilimitado de la división geográfica y/o internacional del trabajo. De un punto de vista factual, tal admisión implica que el crecimiento extrovertido exitoso de los tigres del sudeste asiático puede repetirse en una o varias de las economías que antes se denominaron continentales, ignorando la ingente reconversión productiva que ello requeriría, en los grandes centros.

escollo externo y la importancia de la producción para el mercado interno en el crecimiento global.²⁹

Este modo de ver el sector exportador no implica negar que existan, entre las exportaciones, algunas que resulten de gran significación, desde la perspectiva del progreso técnico y de las ganancias de productividad y competitividad que en él se sostienen. Pero el papel atribuido a dicho sector en lo que atañe al ritmo de crecimiento global, en cotejo con el que se le atribuye a la producción con destino interno y a la ampliación de este mercado, sustentan posiciones sobre el ahorro externo también similares a las del enfoque estructuralista originario.

Se entiende que el ahorro externo ha de cumplir dos funciones relevantes: complementar el aumento de la capacidad para importar que se vaya haciendo necesario; contribuir al financiamiento de la inversión real, sobre todo en etapas en que el desarrollo previo aún no ha potenciado la capacidad interna de ahorro.³⁰ Sin embargo, se entiende también que ésta resulta el sostén crucial de la acumulación, y asimismo, que el ahorro externo y, en general, el capital extranjero, habrán de brindarle una contribución supletoria o limitada. La razón es de cuño estructural, en tanto se relaciona con las proporciones que guarden la producción para el mercado interno y la producción de exportaciones y sus respectivas tasas de expansión. Como ya fue señalado, se postula que la primera ha de tener un peso muy significativo. Ello no implica que la inversión extranjera directa no pueda crecer, ni tampoco que la cuota parte ideal de la propiedad extranjera (es decir, la suma de la inversión directa acumulada y del valor real de la deuda externa) sobre el total de activos periféricos no pueda aumentar durante ciertos períodos. Pero la importancia del mercado interno y de su expansión requerirá que dicha cuota

29 Un modelo formal de crecimiento a largo plazo que tiene en cuenta la intensidad del progreso técnico y las elasticidades-ingreso de las demandas de importaciones y de exportaciones se encuentra en M. Cimoli, "Technological gaps and institutional assymetries in a North-South model with a continuum of goods" *Metroeconomica*, vol. 39, núm. 3, octubre de 1988. Con el mismo se demuestra que una aceleración del progreso técnico en la periferia (en el Sur) permite diversificar en ella las actividades eficientes, transformando su estructura productiva y obviando el escollo externo. Dicha transformación no implica concebir la producción para los mercados internos y externo a la antigua usanza, como actividades "protegidas" y "competitivas", respectivamente, sino como dos ámbitos donde se expresan las capacidades tecnológicas que la periferia va adquiriendo.

30 Por exceder los objetivos de estas notas, las consideraciones sobre el ahorro incluidas en ellas no contemplan la importancia que, para su crecimiento, puede tener el desarrollo del sistema financiero y de los mecanismos institucionales parabancarios a través de los cuales el mismo se viene canalizando. Tampoco se considera la virtual influencia perniciosa de la volatilidad de los flujos de capital que parece asociarse al reciente proceso de globalización financiera.

parte sea a la larga decreciente, de modo que las remuneraciones que origine resulte compatibles con el crecimiento de las exportaciones y de la capacidad para importar que ella sustentan.³¹

A base de las consideraciones precedentes sobre el papel del capital extranjero, puede afirmarse que la viabilidad del desarrollo periférico requiere que éste posea un carácter nacional. Sin embargo, dicho carácter no se agota en la cuestión formal del reparto de la propiedad entre residentes y no residentes. El mismo atañe también a la medida en que las relaciones de propiedad que se vayan conformando induzcan, dificulten o impidan patrones tecnológicos y de transformación productiva compatibles con la gradual reabsorción del subempleo; e involucra, además, a las posibilidades de construcción o adecuación de instituciones nacionales impulsoras de tales patrones.³²

Como el de la viabilidad, el tema de la *eficiencia* está relacionado con la absorción y reabsorción de la fuerza de trabajo. De suyo, este vínculo se hace visible en el propio concepto de reabsorción, en tanto la misma consiste en el aprovechamiento de un recurso subutilizado, la mano de obra ocupada a bajos niveles de productividad, y también, implícitamente, en el aprovechamiento de tecnologías que se encuentran disponibles, con las cuales la mano de obra podría utilizarse a niveles de productividad mucho más altos. Pero esta visión simple del tema – curiosamente soslayada cuando se admite que el mercado optimiza la asignación de recursos al tiempo que el plazo del aprovechamiento pleno de uno de ellos permanece indefinido – importa menos que los efectos plausibles de la reabsorción sobre el propio progreso técnico.

31 La argumentación estructuralista originaria sobre el papel del financiamiento externo puede ser resumida recurriendo de nuevo a la expresión $y = \varepsilon \cdot w / \pi$. A partir de condiciones de especialización primario-exportadora, la elasticidad-ingreso de las exportaciones periféricas (ε) resultará reducida. Para crecer más que el centro ($y > w$) se requerirá actuar sobre la elasticidad-ingreso de las importaciones (π), deprimiéndola a través de la industrialización sustitutiva. Este patrón de crecimiento -analíticamente el más simple- supone la reducción gradual de los coeficientes de exportaciones y de apertura externa. El documento *El mercado común latinoamericano*, CEPAL, E/CN.12/531, julio de 1959, p. 52/54 demuestra que la merma de la cuota parte ideal de la propiedad extranjera sobre el total de activos periféricos constituye un requisito lógico de la continuidad del crecimiento, en el patrón mencionado. Aquí se aduce que tal requisito también debe cumplirse en casos analíticamente más complejos en que ambos coeficientes se expanden, cuando tales casos son representativos de economías de tipo periférico, que han de crecer bajo fuerte restricción externa, expresada en la tendencia al déficit comercial. En última instancia, el argumento recae sobre la acentuación de dicha restricción, a raíz de los efectos que a la larga producen las remuneraciones del capital foráneo en la cuenta corriente del balance de pagos.

32 Tampoco el tema de la desnacionalización de entidades financieras, conexas al de la globalización financiera, podrá ser abordado en estas notas. Al mismo se refiere Joseph Stiglitz en "The role of the State in financial markets", *Proceedings of The World Bank annual conference on development economics*, Washington D.C.: Banco Mundial, 1993.

Conviene volver sobre dos de las consideraciones anteriores relacionadas con éste, a saber: el nuevo paradigma tecnológico tiende a difundirse a una muy variada gama de la producción de bienes y servicios; esta difusión depende de la acumulación de conocimientos en el seno de las empresas productivas, base fundamental de la reproducción de su capacidad de innovar. Tales consideraciones permiten retornar a la cuestión de la eficiencia, rescatando el significado dinámico de la reabsorción de mano de obra. Esta conlleva no sólo una difusión más amplia de las tecnologías existentes, sino también una acumulación mayor de conocimientos en las empresas y/o en la fuerza de trabajo de distintos niveles de calificación que ellas van integrando, con la consecuente dinamización general de la capacidad de innovar.

Dicho de otro modo, al ampliar el ámbito de difusión del progreso técnico, la reabsorción contribuye a acentuar su dinamismo. También debe señalarse que la merma gradual del rezago tecnológico y del estigma del subempleo característicos de la condición periférica implica que el progreso técnico se universaliza, con virtuales efectos benéficos para la economía mundial en su conjunto. El desarrollo de la periferia con plena absorción favorece a dicha economía no sólo desde el ángulo de la ampliación de los mercados, sino en términos de la tasa global de incremento del progreso técnico, y por ende en términos de los reflejos del mismo en los aumentos de la productividad y en la aptitud para generar excedentes acumulables.³³

Las consideraciones que anteceden contienen reiteradas referencias a la *potencialidad* de ir aumentando el excedente económico a través de cierto patrón de crecimiento a largo plazo, impulsado por políticas tecnológicas y productivas que contemplen la ocupación plena de la fuerza de trabajo en actividades modernas, y sobre todo la paulatina reabsorción del subempleo en ese mismo tipo de actividades.³⁴ Pero la *realización* de excedentes potenciales no depende sólo de los aumentos de la productividad que acompañan a ese comportamiento de la ocupación. También depende de la evolución de los salarios reales, y por ende de la distribución funcional del ingreso (de su reparto entre rentas del trabajo y rentas de la

33 Estos puntos de vista recuperan, incorporando la consideración del progreso técnico, la idea implícita en los primeros trabajos de Prebisch sobre las ventajas de la "industrialización mancomunada". Al proponer superar la especialización primario-exportadora por la vía de la industrialización, se entendió que ésta daría lugar a una nueva división internacional del trabajo industrial, compatible con un ritmo de crecimiento más acelerado no sólo de la periferia, sino también de los propios centros, y por ende de la economía mundial en su conjunto. Sobre el tema, véase O. Rodríguez et al., "CEPAL: velhas e novas ideias", *Economia e Sociedade*, num.5, diciembre de 1995, p.95.

34 Al pasar, obsérvese que la reabsorción del subempleo no requiere necesariamente el establecimiento de vínculos formales de empleo, sino un alza gradual de la productividad del trabajo que puede irse dando bajo distintas modalidades de ocupación.

propiedad), ya que el excedente se define como la diferencia entre producto y salarios. La generación de excedentes a través del tiempo dependerá asimismo de la distribución personal del ingreso, que condiciona la medida en que los propios excedentes se vierten al ahorro, sosteniendo la acumulación de capital, o se los utiliza en el consumo de bienes y servicios.

Se acaba de poner de manifiesto la existencia de vínculos entre la ocupación y el incremento de la productividad (fuentes del excedente potencial), el ahorro (parte de los excedentes reales que sostienen la acumulación de capital) y la distribución funcional y personal del ingreso. Pero la distribución no depende sólo de la operación de los mecanismos de mercado. Ella se ve fuertemente influida por relaciones sociales no económicas, y en particular por relaciones de poder económico y político, y por el modo en que éstas inciden en la conformación del aparato del Estado y en su capacidad de estimular conductas que afecten al propio uso del excedente (conductas que se reflejen, por ejemplo, en el aumento de la propensión a ahorrar).

Las consideraciones anteriores implican que no se está postulando seguir un patrón de acumulación y de crecimiento predefinible, ni tampoco un patrón de óptimo, como el que con frecuencia se asocia al libre funcionamiento de los mercados. En verdad, se está admitiendo que para la salida del subdesarrollo se abre un abanico de alternativas. Alternativas que, desde el punto de vista económico, resultan todas "eficientes", en tanto implican el uso de las mejores prácticas en un marco de dinamismo tecnológico, prácticas que se extienden gradualmente a la totalidad de la fuerza de trabajo. Pero que a la vez se configuran inextricablemente como alternativas políticas, en cuanto dependen de relaciones sociales y de poder, y asimismo de la acción del Estado, temas de la próxima sección.

Propuestas estratégicas y visiones del Estado

En la estrategia de desarrollo que se ha venido delineando subyace un enfoque no reduccionista de la economía. Este implica admitir que es legítimo y conducente analizar el sistema económico haciendo abstracción de las relaciones sociales y políticas en las que se encuentra inmerso. Pero también supone que se requerirán instancias y niveles de análisis en que habrán de tenerse en cuenta, especialmente a través de la consideración del Estado y de las fuerzas de sustentación del mismo.

La presente sección esboza algunos comentarios sobre el tema, cuyo cabal abordaje excede en mucho las posibilidades de estas notas. El camino elegido consiste en indicar qué visiones del Estado subyacen en las estrategias de desarrollo objeto de la discusión latinoamericana reciente. Una simplificación adicional lleva a diferenciar apenas entre las estrategias con

orientación de mercado (subsección a) y las estrategias de transformación estructural (subsección b).

a) Estrategias de desarrollo con orientación de mercado

Conviene comenzar señalando una serie de hechos muy marcantes, en el sentido de que implican un viraje en las condiciones externas del desarrollo. Entre ellos se destaca el giro negativo que toma el crecimiento del comercio internacional en la década de 1970, la holgura de los préstamos bancarios a lo largo de la misma, el significativo aumento de las tasas de interés real a fines de esa década y la drástica reducción de los préstamos a comienzos de la siguiente.

Este es el marco en que se produce la crisis de la deuda. Originariamente, la expresión “ajuste estructural” tiene que ver con él, y con la necesidad de adaptarse a las restricciones impuestas por el ambiente internacional. Pero el ajuste no se percibe sólo como un modo de enfrentar esas restricciones externas, que resulte a la vez conducente para ir logrando la estabilidad de precios mediante políticas macroeconómicas adecuadas. También se lo propone como un patrón de transformación de las estructuras productivas cuyo sentido se explicita bien en las “estrategias de desarrollo con orientación de mercado” tipificadas por la que propone el Banco Mundial en el informe mencionado anteriormente.³⁵

Dicha estrategia se basa en ciertas posiciones atinentes al largo plazo: la liberalización financiera y del comercio exterior; el favorecimiento de la inversión extranjera directa; la desregulación de la actividad económica y, con ella, la sensible reducción del intervencionismo estatal; y finalmente, la privatización de empresas públicas, o aún, de ciertos servicios públicos. Se propone, pues, destrabar el funcionamiento de los mercados, esperando de ellos resultados que se refieren en general a la eficiencia en la asignación de recursos, pero que entrañan un cambio significativo en las estructuras productivas, en tanto la adopción de “precios correctos” implica que cambiará la relación entre la producción para el mercado interno y la producción de exportaciones.

Las posiciones antes señaladas evocan a las más directamente conectadas al largo plazo, de las diez que el profesor Williamson vincula con el llamado “Consenso de Washington”³⁶

35 Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial 1995. El mundo del trabajo en una economía integrada*, op. cit.

36 En J. Williamson, *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México: Ed. Guernika S.A. 1991, p. 48.

Entre las restantes, otras hay atinentes al Estado, que habitualmente forman parte del *set* de las políticas de estabilización y de ajuste estructural: la reforma fiscal, la disciplina fiscal y la priorización en materia de gastos públicos. Estas son recomendaciones de política que atañen a la fiscalidad y a su racionalización. Pero aquí interesa más la percepción general de los cambios necesarios en el aparato del Estado en las estrategias del tipo comentado o, si se quiere, el sentido o dirección que esos cambios debieran tomar.

La idea de que adecuándose a los precios que rigen en el mercado internacional se logra una mutación en la estructura productiva asociable a un crecimiento extrovertido supone que la distorsión actual tiene implícita una forma perversa de acción del Estado, que induce la apropiación de rentas públicas por agentes privados (*rent-seeking*) subyacente en el patrón de crecimiento por sustitución de importaciones. Así pues, ese tipo de estrategia acopla bien con el neoutilitarismo y con su análisis de la apropiación de rentas públicas a través de medidas o mecanismos propios de ese patrón, como la fijación de aranceles, el establecimiento de restricciones cuantitativas a las importaciones, el control de cambios o la exigencia de permisos para acceder a ciertos mercados.³⁷

Como es claro, ese tipo de visión supone la necesidad de adecuar el aparato del Estado y de redefinir sus funciones. Sin embargo, en lo que respecta al papel del Estado hacia el futuro, las posiciones minimalistas – partidarias de un Estado que se limite a resguardar los derechos y propiedades individuales y el cumplimiento de los contratos privados –, no se configuran como frecuentes, al menos en la discusión académica. En este ámbito, por lo general se propone un Estado desvestido de lo superfluo, de modo de hacerse operativo para cumplir funciones que le son propias, entre ellas la de asegurar las precondiciones para la transformación estructural. Como se ha dicho, un Estado que tome “el timón en lugar de los remos.”³⁸

De nuevo, los puntos de vista sustentados recientemente por el Banco Mundial resultan ilustrativos. Según se sostiene, la elección que hoy se presenta a los países de menor desarrollo no es simplemente entre mercados libres e intervención estatal. Tienen además que decidir qué tipos de intervención pública promueven el funcionamiento eficiente de los mercados, alientan más eficazmente la inversión productiva en capital fijo, tecnologías y recursos humanos, y pueden ayudar a los trabajadores desfavorecidos. En otras palabras, se propone un Estado

37 Una síntesis de la visión neoutilitarista del Estado se encuentra en P. Evans, “El Estado como problema y como solución”, en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, núm. 140, enero-marzo de 1996, p. 532-533.

38 O. Osborne y T. Gaebler, *Un nuevo modelo de gobierno*. Madrid: Ed. Guernica S.A., 1994, p. 53.

no prescindente sino activo (aunque activo en ciertas direcciones como las señaladas), lo que implica admitir la necesidad de la corrección gradual de sus deficiencias institucionales.³⁹

b) Estrategias de transformación estructural

De suyo, el título de esta subsección genera dudas, en tanto las estrategias comentadas en la anterior también suponen cambios estructurales. Sin embargo, y en concreto, bajo dicho título se engloban posiciones estratégicas que suponen pautas de transformación quizá más profundas, pero que sin duda apuntan en una dirección distinta, como son la *transformación productiva con equidad* (CEPAL),⁴⁰ el *desarrollo desde dentro* (Sunkel),⁴¹ el *desarrollo autocentrado* (Ferrer)⁴² o la que se plantea muy embrionariamente en estas notas, enfatizando el carácter nacional de los proyectos de desarrollo viables.

Esta apreciación conjunta responde a que, por el momento, dichas posiciones no pueden ser claramente diferenciadas, en lo que respecta al modo de ver la cuestión del Estado. Todo indica que esos puntos de vista estratégicos resultan *grosso modo* compatibles con visiones del Estado que, como las que se mencionan más adelante, se inscriben en la tradición clásica del institucionalismo comparado, destacando “*la complementariedad esencial de las estructuras del Estado y del intercambio en el mercado, sobre todo para promover una transformación industrial.*”⁴³ De alguna manera, una visión de ese tipo subyace en la propuesta – que se dice diferenciadora del enfoque neoestructuralista o neocepalino respecto al neoliberal – de apuntar hacia una “*estrategia de concertación público-privada*”⁴⁴ Esta se plasma en algunas recomendaciones concretas respecto a las acciones del Estado: la

39 En el artículo de Peter Evans mencionado (p. 530) se cita la posición del Banco Mundial sobre los préstamos de ajuste como ejemplo de este nuevo énfasis en la reconstrucción institucional. Al respecto, puede consultarse el *Informe sobre el desarrollo mundial, 1989. Los sistemas financieros y el desarrollo*, Washington D.C: Banco Mundial. El tema general del papel del Estado es el objeto específico de *Informe sobre el desarrollo mundial, 1997. El Estado en un mundo en transformación*, publicado recientemente por la misma entidad.

40 CEPAL, *Transformación productiva con equidad*, LC/G 1534, Santiago de Chile, 1990

41 O. Sunkel (comp.), *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para América Latina*, Mexico: Fondo de Cultura Económica, 1991.

42 La expresión “desarrollo autocentrado” es insinuada por Aldo Ferrer en su artículo “Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas”, en *Desarrollo Económico, op. cit.*, p. 563-583. En él se habla de “*una visión autocentrada del desarrollo*” (p. 570), así como del logro de un “*desarrollo humano sustentable a través de la consolidación de la identidad de nuestros países y de su crecimiento autocentrado en un mundo global.*” (p. 582)

43 P. Evans, *op. cit.*, p. 534.

44 Fajnzylber, “La CEPAL y el neoliberalismo”, *op. cit.*, p. 208.

selectividad de las mismas, apoyada en la simplificación y autolimitación de sus tareas; cuidado de la eficiencia con que se las realice; la descentralización de las responsabilidades; el realismo con que se las emprenda, que implica continuidad y a la vez adaptación a los cambios de contexto.⁴⁵

Como puede apreciarse, la concertación estratégica alude más a ciertas normas básicas de funcionamiento del aparato del Estado que a la institucionalidad que lo preside o a sus bases sociales de sustentación. Los problemas que suscita el abordaje de estos temas no son menores. Entre tales problemas destaca el de la relación entre la capacidad o eficacia del Estado y el grado de autonomía requerido para lograrla. Como se ha señalado, *“para que un Estado aislado (autónomo) sea eficaz, deben resultar evidentes la naturaleza del proyecto de acumulación y los medios de instrumentarlo. En un plan de transformación gerschenkroniana o hirschmaniana, la forma de dicho proyecto de acumulación debe descubrirse, casi inventarse, y su puesta en práctica exige establecer estrechas conexiones con el capital privado. [... Pero además...] el tipo de capacidad empresarial sustitutiva de que habla Gerschenkron o la sutil promoción de la iniciativa privada en la que pone el acento Hirschman exigen algo más que un aparato administrativo aislado[...]: exigen mucha inteligencia, inventiva, dinamismo y bien elaboradas respuestas frente a una realidad económica cambiante.”*⁴⁶

Con frecuencia se reconoce que, desde perspectivas como las recién señaladas, se explica bien ciertos casos de desarrollo tardío o muy tardío – como los de Japón, Corea y Taiwan donde los “estados desarrollistas” tuvieron éxito en lograr las transformaciones estructurales que la industrialización supone; y aun más, *“desempeñaron un papel estratégico en el dominio de las fuerzas del mercado interno o internacional y en su sujeción al interés económico nacional.”*⁴⁷ Pero desde esa misma perspectiva se aprecian amplias zonas oscuras, cuando se piensa en una estrategia de concertación público–privada, o mejor, en la delicada urdimbre entre intereses privados y públicos requerida para que la acción del Estado pueda impulsar cambios estructurales que compatibilicen esos intereses, a lo largo del tiempo

Ver claro los trazados de esa urdimbre se hace particularmente difícil en condiciones cor

45 CEPAL, *op. cit.* p. 154-157.

46 P. Evans, *op. cit.*, p. 536.

47 G. White y R. Wade, Development state and market in East Asia: an introduction, en G. White (ed.), *Development State in East Asia*, Londres: Macmillan, 1988, p. 1

las actuales, en que se convive con una revolución tecnológica dándose en el seno de un proceso de globalización. La primera conlleva una transformación del riesgo en incertidumbre, cuyos márgenes son además fluctuantes según ramas y sectores. Y esto no sólo por los caminos impredecibles del progreso técnico, sino también, y tal vez principalmente, por las mutaciones que concomitantemente se van dando en las estructuras de mercado, y por la posibilidad de que éstas entrañen pérdidas de posición y de poder económico. Por su parte, la globalización, y en particular la globalización financiera, conforma un mundo de expectativas volátiles, en que la información se mueve libre y rápidamente, suscitando la posibilidad de cambios en la opinión pública internacional. “*Cualquier medida juzgada como paso en falso por esa entidad inmaterial puede imponer penalidades. Contrariamente, las decisiones o eventos que se interpreten como positivos son recompensados.*”⁴⁸

En conexión con la globalización y el acelerado cambio técnico, la cuestión del Estado se hace mucho más compleja cuando se la mira desde el ángulo de sus bases de sustentación social. Y esto en el sentido de que se pierde perspectiva en cuanto al rumbo de las transformaciones en las estructuras de clases y grupos, así como al de las pautas de comportamiento en que se van expresando sus nuevas relaciones. En cuanto a las primeras, cabe mencionar el cambio en el subempleo, que tiende a hacerse crecientemente urbano, y también su virtual aumento, nutrido no sólo por la agricultura atrasada, sino también por el desempleo de los propios sectores modernos, cobijado en servicios de baja productividad. Por otra parte, la presión del desempleo ligado al progreso técnico, así como la posibilidad que éste brinda de tercerizar actividades que venían realizándose en el seno de la industria, son fuente de una alteración de las relaciones de trabajo que conlleva el debilitamiento de la posición de los asalariados.

Se juntan a lo anterior los cambios de las relaciones entre las clases propietarias que parecen hacerse visibles en la variedad de las asociaciones entre empresas y de la frecuencia con que se establecen. Muchas de ellas se configuran como formas beneficiosas de cooperación, en tanto aumentan la competitividad y eficiencia o se destinan a diluir los riesgos, dilución que se amplía indirectamente a un vasto número de propietarios del capital. Pero dichas asociaciones envuelven también formas supeditadas de conexión, en las cuales la reducción del riesgo se realiza al costo de la capacidad de innovar o, con más propiedad, de

48 F. H. Cardoso, “*Consecuencias sociales de la globalización*”, Conferencia en el Indian International Center, Nueva Dehli, enero de 1996.

la posibilidad de impulsarla nacional o territorialmente, con consecuencias negativas para la dinámica de la acumulación y del desarrollo.

También parecen haber cambiado las relaciones internacionales, y ello en el sentido de agravar la dependencia o, si se quiere, de reducir los márgenes para la toma de decisiones autónomas. Un aspecto de esta cuestión, mencionado precedentemente, atañe a la operatoria de los mercados cada vez más interconectados, así como al peso de la opinión pública internacional a su volatilidad. Tanto ésta como los mercados “*tienden a ser conservadores, a seguir cierta ortodoxia en su funcionamiento. Establecen un patrón de conducta que prácticamente no admite desvíos, en un mundo en que hay una inmensa variedad de realidades nacionales.*” Otro aspecto a considerar atañe a la regulación internacional, o más propiamente, a la creciente adecuación de los cuadros regulatorios que rigen en los países a aquellos que se van construyendo en la órbita internacional. Un ejemplo lo brinda la introducción de normas genéricas para la propiedad intelectual y para el tratamiento de las inversiones en la Organización Mundial de Comercio, en cual revela que ciertos temas considerados en el pasado “*de competencia interna de cada país, están ahora sujetos a regímenes multilaterales de reglas.*”⁵⁰ Sin embargo, de ese estrechamiento de los márgenes de maniobra no deriva la imposibilidad de defender intereses cruciales y legítimos. Así, al tiempo que se van percibiendo las potencialidades de crecimiento y desarrollo abiertas por el Mercosur, la implementación del mismo induce cambios relevantes en los objetivos y en las orientaciones de la política internacional de sus actores más directos.⁵¹

Consideraciones finales

En los días que corren, la “condición periférica” puede caracterizarse por la existencia de dos brechas de productividad, una externa y otra interna. La primera se encuentra relacionada con la revolución tecnológica en curso. Ella implica el rezago de los niveles de la productividad del trabajo en las actividades modernas de la periferia, respecto a los que prevalecen en actividades similares de los centros. La brecha interna concierne al acentuado desnivel de la productividad

49 F. H. Cardoso, *ibid.* En lo que atañe al corto plazo, el debilitamiento de los márgenes de maniobra de las políticas macroeconómicas aparece claramente reflejado en R. Frenkel *et alii.* “De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa”, donde se comparan los casos de Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México (en *Revista de Economía Política*, S. Paulo, Vol. 16, núm. 4, octubre-diciembre de 1996). Respecto al largo plazo, una reciente reseña sobre las políticas productivas y de competitividad de ocho países de la región se encuentra en W. Peres (ed.), *Política de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, México: Siglo XXI Editores, 1997.

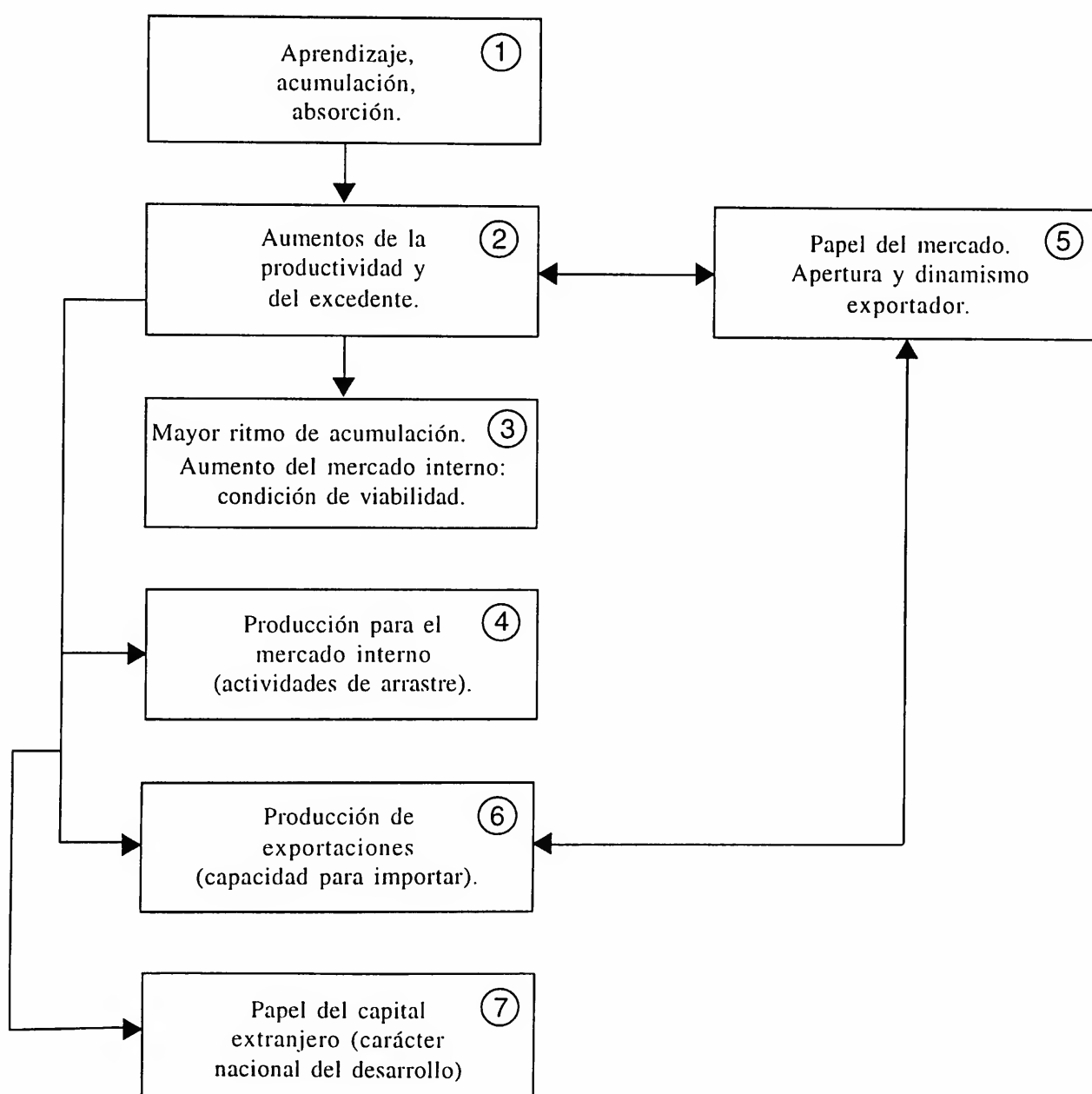
50 F. H. Cardoso, *ibid.*

51 Respecto de estos cambios y de su significado económico y político, puede consultarse a A. Ferrer, *op. cit.*

entre las actividades modernas y atrasadas de la propia periferia. O sea, entre las que se llevan a cabo en la frontera tecnológica o relativamente próximas a la misma, y aquellas otras llamadas “informales”, que albergan grandes contingentes de mano de obra subempleada.

Superar la condición periférica equivale a ir reduciendo esas dos brechas, aproximándose de su eliminación. La prescindencia del Estado y la liberalización del sistema económico no constituyen caminos que conduzcan a lograrlo. Las palabras “aprendizaje, acumulación, absorción” (Diagrama 1, recuadro 1) evocan los tres ámbitos de una estrategia de desarrollo que sí se considera conducente. A ellos se vuelve más adelante.

DIAGRAMA 1



Para que la brecha externa de productividad vaya reduciéndose se requiere constituir un “espacio de aprendizaje” *i.e.*, impulsar un conjunto de políticas de *ciencia y tecnología* y de *innovación*, contemplando sectores, ramas y actividades adecuadamente seleccionados. La brecha mencionada tiene otra implicación destacable: la periferia presenta desventajas en cuanto a oportunidades de inversión real, a raíz de que éstas se ven fuertemente condicionadas por la aceleración del progreso técnico. Por otra parte, el proceso de globalización que la acompaña va delineando un escenario donde las grandes empresas y conglomerados desempeñan un papel protagónico, y donde sus inversiones fluyen hacia los mercados que consideran claves para consolidar sus posiciones de competidores globales. La competencia, pues, se exagera y universaliza, pero por sí sola no asegura oportunidades de inversión real a toda la periferia, ni que éstas perduren allí donde hayan surgido o puedan surgir temporalmente. De ahí la recomendación de constituir un “espacio de acumulación”, a través de un conjunto de políticas sectoriales y subsectoriales, compatibles y complementarias con las que se impulsen en el ámbito tecnológico.

La absorción plena implica: mantener el empleo en las actividades modernas a los niveles de productividad próximos a las mejores prácticas; ocupar los aumentos de la población activa en ese tipo de actividades y a esos niveles de productividad; e ir reabsorbiendo la mano de obra subempleada en similares condiciones de productividad del trabajo. Más que la definición de un objetivo preciso, la absorción plena constituye un referente analítico que refleja la gradual superación de la “condición periférica”, vista desde el ámbito ocupacional. Como es claro, ir la superando demandará políticas directamente ocupacionales, dirigidas al aumento del empleo en las actividades modernas, y asimismo a facilitar la reconversión de las que inicialmente se configuran como atrasadas. Pero tales políticas no son dissociables de las que se llevan a cabo en los ámbitos tecnológico y productivo, pues el crecimiento del empleo depende crucialmente de la *performance* de la producción o, con más propiedad, del ritmo y del perfil (tanto sectorial como tecnológico) con que se vaya realizando la acumulación de capital.

Las consideraciones anteriores reiteran que la estrategia de desarrollo de la periferia puede referirse a un espacio único, a la vez de aprendizaje, acumulación y absorción (véase de nuevo el recuadro 1). Constituir e impulsar ese espacio conlleva el aumento continuo de la productividad del trabajo en las actividades modernas, a raíz de la incorporación de progreso técnico, también continua. Además, a medida que se la reabsorbe, se produce un salto en los niveles de productividad de la mano de obra subempleada, salto cuya significación se acrecienta con el tamaño del sector atrasado y con la celeridad de la reabsorción. Ambos tipos de aumento de la productividad son fuentes potenciales de crecimiento del excedente económico (recuadro 2), definido con base en la diferencia entre el producto por hombre ocupado y el salario correspondiente.

Ceteris paribus, la realización de esa potencialidad o, si se quiere, el aumento efectivo del excedente, trae consigo el incremento del ritmo de acumulación. Como aquel aumento se basa en el de la productividad y el empleo, y asimismo en la reabsorción del subempleo, el mayor ritmo de acumulación va acompañado por la expansión persistente del mercado interno. En las economías de gran porte y amplia heterogeneidad estructural que tipifican la “condición periférica”, la expansión de dicho mercado constituye una condición de viabilidad del desarrollo, en el sentido de que ella resulta crucial para realizar la producción incrementada (recuadro 3). Además, la producción para el mercado interno proviene de un amplio conjunto de actividades cuyas dimensiones lo transforman en sector de arrastre de la economía como un todo (recuadro 4). El desenvolvimiento de la periferia se percibe, pues, como dependiente de un esfuerzo de acumulación propio, basado en aumentos propios de la productividad y del excedente, que a su vez se ligan a la expansión del mercado interno y de la producción para dicho mercado (recuadros 2 a 4).

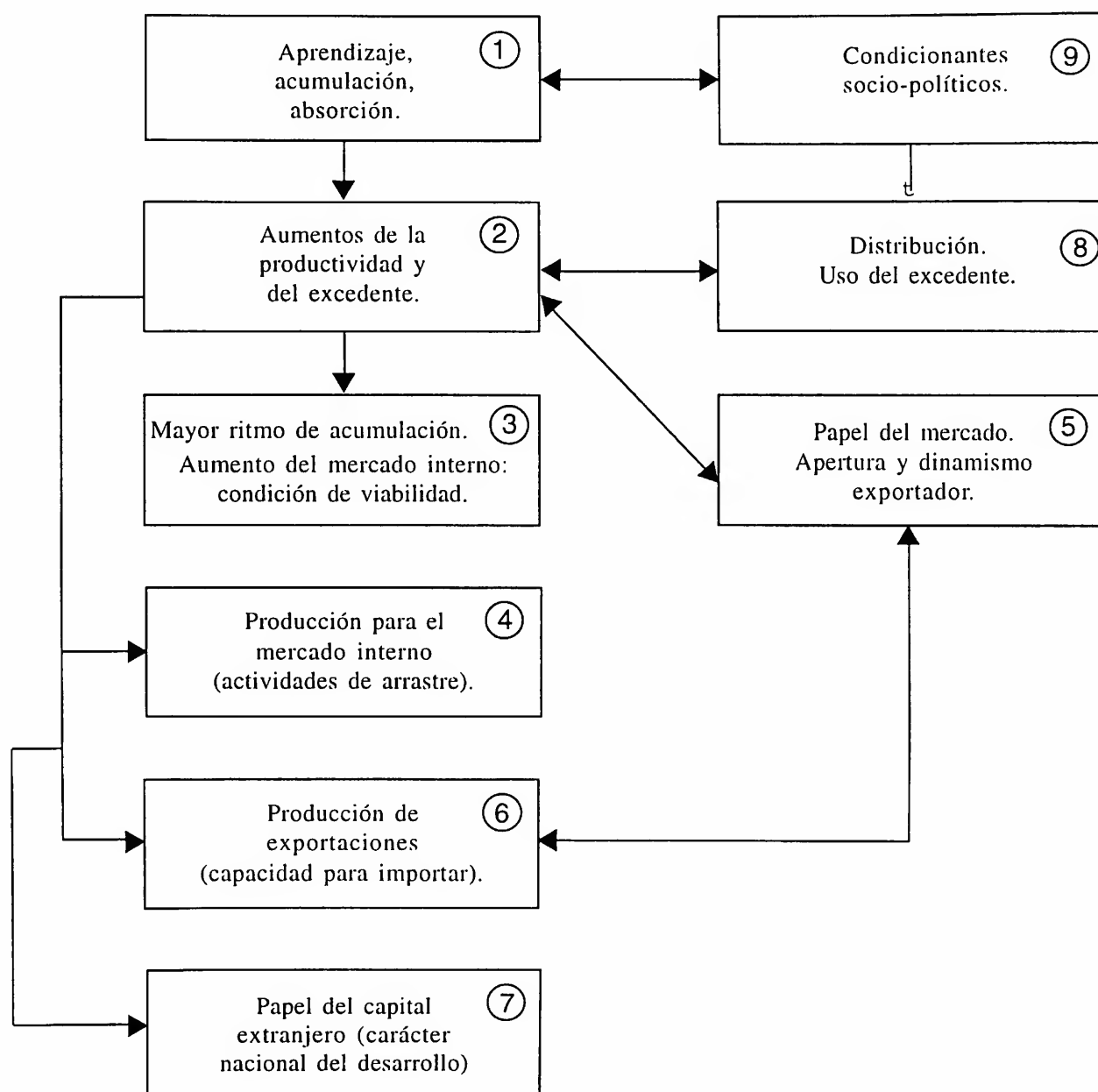
Desde el punto de vista económico, éstos son los elementos que conducen a hablar de una *estrategia de desarrollo nacional*. Dicha estrategia no supone preestablecer centralizadamente los ritmos y perfiles de aumento de la producción y/o de la acumulación de capital. Supone apenas establecer estímulos flexibles y temporarios, y redefinirlos de acuerdo con las reacciones empresariales y del mercado, incorporando así los mecanismos de prueba y error peculiares de este último. Tampoco se postula el cierre de las economías periféricas y su desenvolvimiento autárquico. Al contrario, se reconoce la necesidad de someterlas al acicate de la competencia internacional mediante su apertura creciente, que a la vez se constituye precondition de su dinamismo exportador (recuadro 5). Cuando se expanden con intensidad, el rezago productivo y tecnológico de dichas economías se expresa en considerables incrementos de la demanda de importaciones. A largo plazo, los aumentos de la capacidad para importar requeridos para satisfacer esa demanda deberán sostenerse en un crecimiento compatible de la producción de exportaciones (recuadro 6).

La producción para el mercado interno tendrá un fuerte peso en el crecimiento global de las economías periféricas, a la larga mayor que el correspondiente a la producción de exportaciones. La disparidad dinámica entre esos dos tipos de producción posee implicaciones que atañen al papel del capital extranjero. La principal consiste en que, a largo plazo, la cuota parte del mismo en el total de activos radicados en la periferia habrá de ser decreciente. Este papel supletorio o limitado del capital extranjero constituye una expresión sintética del carácter nacional que habrá de tener el desarrollo periférico (recuadro 7), cuyo carácter se configura como condición económica (además de socio-política) de su viabilidad.

Estas notas, de carácter muy preliminar, se destinan más a levantar interrogantes que a darles respuesta. Más precisamente, procuran delimitar algunos ámbitos en los cuales plantear

preguntas de forma ordenada en torno a algunos hechos estilizados que se consideran particularmente relevantes. En la síntesis que antecede subyacen los de cuño económico: el rápido avance técnico, el intenso proceso de globalización, la agudización de los problemas del empleo. A continuación se retoma, brevísimamente, la cuestión de las relaciones sociales y del Estado, recurriendo para ello al Diagrama 2.

DIAGRAMA 2



El mismo es en todo similar al Diagrama 1, con la salvedad de incluir dos recuadros adicionales. El primero (8) atañe a la distribución funcional y personal del ingreso. Ambas inciden en el uso del excedente, dimensionando el esfuerzo de acumulación y su ritmo efectivo. Pero la distribución no es sólo un aspecto del acontecer económico. A la vez, refleja e imbrica condicionantes socio-políticos (recuadro 9) o, con más propiedad, relaciones sociales y de

poder entre clases y grupos, y el modo en que ellas se expresan en el accionar del Estado. Es en el marco de esas relaciones y con base en ese accionar que puede darse viabilidad socio-política a estrategias de desarrollo fundadas en procesos de aprendizaje, acumulación y absorción (recuadro 1).

También en este sentido las estrategias del tipo propuesto pueden decirse de *desarrollo nacional*: ellas requieren redefinir políticamente los modos de relacionamiento internacional implicados en la “condición periférica”, aliviando las desventajas y encauzando las ventajas abiertas por la revolución tecnológica y la globalización.

A longa busca da utopia *

Celso Furtado[§]

Influências intelectuais

Em realidade, eu sofri três ordens de influência. Trabalhei, primeiramente, sob a influência da última fase do positivismo, que era a idéia de que a ciência explica tudo. Não era o positivismo primário, mas a confiança na ciência, em sua capacidade de buscar a verdade. Sem isso, não se chega à ciência, mas ao ensaísmo, à literatura. Quer dizer, foi uma espécie de metafísica construtiva que adotei muito cedo, talvez por influência de parentes (eu tinha uma biblioteca positivista em casa).

Mas a influência maior que tive em seguida foi a de Marx, por meio de Mannheim, o homem da sociologia do pensamento, da sociologia do conhecimento. Como eu já expliquei em algum de meus livros, Karl Mannheim colocou a realidade do conhecimento humano no contexto social. Quer dizer, não era mais a verdade abstrata, era o conhecimento criado pelos homens com as suas limitações, e isso me projetou diretamente na História. E também na idéia de que o homem é co-responsável pelo que faz. Esse historicismo me penetrou muito cedo... Eu diria que fui um historicista, foi a primeira influência que me marcou, porque as outras, como a do positivismo etc., depois eu apaguei, e, de uma forma ou de outra, fui perdendo aquela confiança na ciência. Mas o historicismo ficou, ou seja, a idéia de que a história é o contexto que envolve tudo, que dá ao homem um marco de referência mais significativo para pensar e de que quem não tem esse pensamento histórico não vai muito longe. Isso é o que separa um pensador do economista moderno, que pretende ser um engenheiro social.

A terceira influência importante que sofri, e que me favoreceu, foi da sociologia norte-americana, por intermédio do Gilberto Freyre. Não que o Gilberto Freyre tivesse influência, mas *Casa-Grande e Senzala* me revelou um universo de coisas que eu não conhecia. Essa

* A revista *Economia Aplicada* agradece aos professores Leda Maria Paulani e Armênio Rangel pela entrevista realizada, em julho de 1997, com o professor Celso Furtado.

§ Doutor em Economia pela Sorbonne (Paris), ex-professor da Sorbonne. Ministro do Planejamento do Governo João Goulart (1962 e Ministro da Cultura do Governo José Sarney (1986).

dimensão cultural das coisas, o relativismo cultural que daí decorre vai redefinir o perfil do mundo histórico. Então, eu passei a ler muitos estudos de sociologia americana - eu estudei inglês muito cedo -, e tive essa influência construtiva. E é curioso porque, na verdade, eu tinha antes uma atitude, que era corrente na minha época, de considerar o Gilberto Freyre um homem demasiadamente ligado ao capitalismo. Mas a verdade é que ele trouxe para o Brasil uma renovação completa no estudo da sociologia. Eu diria, assim, que tive a sorte das circunstâncias, de poder combinar essas três heranças.

Ainda com relação à minha ligação com o marxismo, ter começado esse caminho por Mannheim, pela sociologia do conhecimento, me abriu horizontes, me fez parar para pensar, repensar, rever. Então, quando tomei contato com o marxismo propriamente dito, e li *O Capital*, de Marx - já na França, onde fiz um curso de marxismo -, eu já tinha alcançado um grau de conhecimento (inclusive de economia) que me impediu de cair nas facilidades do marxismo econômico, um determinismo muito simples, que era a cartilha do *Anti-Dühring* que a rapaziada lia. Quando cheguei ao Brasil, já tinha lido economia bastante, já tinha doutorado em economia, e isso também me permitiu não cair nas facilidades dessa cartilha.

A ciência, a atividade do pesquisador e sua relação com o trabalho

O que move a atividade do pesquisador varia muito de uma pessoa para outra. Mas uma coisa é fundamental: é ter imaginação e ter confiança na imaginação. A confiança na imaginação já significa uma forma de intuição, ou seja, a percepção de que se pode intuir uma realidade de que se conhece somente um pedaço, como um paleontólogo. A imaginação é fundamental para isso. Quer dizer, a qualidade do pesquisador é, de alguma maneira, determinada pela sua imaginação e pela confiança que tem nela. Isso me encoraja a fazer a seguinte afirmação: a ciência se constrói, em grande parte, por aqueles que são capazes de ultrapassar determinados limites, e hoje esses limites são dados pela própria universidade. Porque, vejamos, você entra na universidade e encontra, digamos assim, “produtos enlatados”, tudo já preparado, não é preciso imaginar, basta discutir o que já está feito. No entanto, há muita gente capaz que não chega a explorar suas possibilidades de inteligência e criatividade porque o próprio ambiente acaba restringindo-as. E o que é a criatividade? É ligar a imaginação à percepção do real.

Para mim era claro, eu me recordo bem, que ou me apoiava em minha imaginação ou então teria que me pôr a copiar as coisas ordinárias que existiam (isto, talvez porque eu tenha vivido num mundo ainda muito incompleto, quase primitivo do ponto de vista de criação científica em ciência econômica e em ciências sociais no Brasil). Mas, ainda assim, acredito que o passo a mais que nós demos na América Latina foi justamente esse: imaginamos que éramos capazes de identificar os nossos problemas e de elaborar uma teoria para eles, ou seja, imaginamos

que havia uma realidade latino-americana, uma realidade brasileira, e então o fundamental aí tinha que ser captado diretamente dessa realidade. Mas essa confiança toda que eu adquiri foi por conta de ter trabalhado na CEPAL, porque lá foi uma verdadeira escola de pensamento e lá começamos a ser respeitados.

Mas além da imaginação e de uma determinada postura perante a História, é preciso que tenhamos, enquanto pesquisadores, compromisso com alguma coisa, e aí entramos inevitavelmente no problema da ética. Vejam, a ciência é uma coisa nobre, foi um discurso do homem para compreender o mundo, para conhecer-se a si mesmo. Então, foram desenvolvidos métodos para se alcançar esses objetivos. Mas a ciência não é independente da sociedade onde ela surge. Se, no século XIX, criou-se uma ciência social tão ligada aos interesses da dominação européia, foi, por alguma razão, relacionada àquela mesma sociedade. Mas a ciência social de verdade tem que responder às questões que são colocadas pela sociedade, precisa ser uma ciência pura, desinteressada. Isso não é fácil. A ciência acaba sempre atendendo a uma clientela (principalmente a ciência aplicada), quer dizer, responde a questões que lhe interessam.

Na minha época, o que nos estimulava era a questão da industrialização, e ela interessava a uma classe importante no Brasil, que estava lutando para participar do poder, o qual era totalmente monopolizado pelos latifundiários, pelos grandes interesses tradicionais, do comércio exterior etc. Portanto, havia uma sintonia de nossas aspirações com esses interesses - não vou dizer que era uma coisa desinteressada. Mas como pesquisadores, estudiosos, não podemos nos eximir de compromissos mais amplos, porque há muitas áreas que não merecem atenção da ciência, e são áreas vitais. Por exemplo, já se demonstrou como a simples produção de alimentos poderia aumentar muito se as técnicas não estivessem completamente a serviço de certas empresas que dominam o campo da produção desses bens.

Então, a questão é essa: existem limitações ao desenvolvimento da ciência que são intrínsecas, ou seja, criadas pela própria sociedade. Mas, independentemente dessas limitações, existe o fato de que as ciências ligadas à problemática humana confrontam-se com um desafio maior ainda, que é o de identificar os problemas fundamentais do homem, o que já entra no terreno da religião, da metafísica. A única coisa que podemos dizer sobre isso, nós os cientistas, os pesquisadores, é que o compromisso com o ser humano é mais amplo do que qualquer outro, é muito mais amplo do que o compromisso com os valores da minha própria cultura, do que os compromissos de classe ou os políticos. A própria ética, portanto, aparece como algo ligado ao domínio da metafísica ou da religião. Como homens de ciência, nós temos tanta responsabilidade como qualquer outro cidadão, não podemos nos contrapor aos outros só porque somos economistas e entendemos mais disso ou daquilo.

Ciência e universidade: imaginação X ciência institucionalizada

Nesse sentido, é bom lembrar que a luta que travamos na CEPAL foi também contra excessiva “academicização” da ciência, que acaba sendo uma forma de subordinação e de constrangimento do pensamento (quem não escrever numa determinada linguagem, quem não utilizar determinados modelos, está fora, não é ouvido, é como se não tivesse nada a dizer). Essa situação é bastante visível em toda parte. A ciência institucionalizada é isso, e acaba sendo explorada por um sistema de poder. Tome-se qualquer revista de economia “classe A” do EUA ou da Inglaterra. Quem é que escreve ali e quem é que lê? Quem atende a um determinado gabarito, a um suposto padrão de excelência. Mas isso tudo constitui, na verdade, uma grande autocensura, contra a qual podemos nos revoltar, embora seja difícil.

Num país como o Brasil, a ciência foi até certo momento bastante amadora. Na minha época, os que escreviam sobre economia eram amadores; sabia-se muito pouco, mas havia muito mais liberdade, não havia todos esses controles e a imaginação podia trabalhar mais livremente. Levou algum tempo até que aparecessem as primeiras revistas que depois se firmaram e começaram a estabelecer os gabaritos. Foi em 1947 que apareceu a primeira revista importante, que viria depois ditar as coordenadas. Era a *Revista Brasileira de Economia*, da FGV/RJ e do Gudin. Contra a revista do Gudin, nós fundamos, em 1950, *Revista Econômica Brasileira*, para quebrar a barreira. É verdade que eu tinha conseguido publicar Prebisch já na revista de Gudin, na qual eu mesmo fui publicado uma ou duas vezes, mas era muito policiado, então tivemos que criar nosso próprio espaço.

Não podemos nos esquecer de que, independentemente de tudo isso, a ciência sempre coloca questões inesperadas para os homens, pois, se é verdade que ela é uma forma de controle social, ela nunca consegue se livrar inteiramente dos heréticos e nada tem mais importância na história da humanidade do que a heresia. É preciso que haja pessoas com coragem. Por isso eu dizia que a imaginação é complicada, que se necessita ter coragem para arriscar muito, submeter-se a provas, e em certas circunstâncias é muito difícil encarar tudo isso. Se o pesquisador depende de títulos, de publicações, de aprovações em concursos, tudo se complica enormemente. Hoje a situação é completamente diferente do que era na minha época e não sei se é possível revertê-la.

Veja, eu tenho dois filhos envolvidos com a ciência: um é físico, está lá em Campinas, no Telebrás, no Conselho Nacional de Ciência, e outro é economista, está na UNICAMP como professor. Eles discutem muito comigo os projetos deles. Eu percebo que estão cada vez mais limitados no que podem fazer, porque o projeto precisa ser aprovado para ter um financiamento, porque depois você precisa conseguir uma publicação numa boa revista, d

preferência internacional etc... Então você tem de se submeter ao campo que tem uma clientela, e fica inventando formas de contorná-lo para poder fazer o que quer. Às vezes, o melhor da imaginação aí se esgota

Mas, na minha época, a coisa também não era fácil. Enfrentamos grandes dificuldades para conseguir fazer o que fizemos. A verdade é que, quando surgiu a CEPAL, foi uma coisa tão inusitada que deixou todo mundo perplexo. Porque, no início, na época dos meus primeiros trabalhos, havia uma censura enorme dentro das Nações Unidas. Certos programas e certos temas eram praticamente proibidos sob a alegação de que “isso é ideologia” Mas finalmente criou-se um clima na América Latina que permitiu definir uma problemática nova que fez romper tudo isso. Quando ficou claro que os países da América Latina só tinham um caminho para modernizar-se, o qual era a industrialização, aqueles que estavam nessa pista encontraram rapidamente um grande espaço. Aqui no Brasil, criou-se o BNDES, que passou a financiar tudo isso. Eu vim para cá pela CEPAL, passei dois anos aqui fazendo um estudo de projeções da economia brasileira, que acabou servindo de base para Juscelino fazer o Plano de Metas. Para a época foi uma pesquisa de vanguarda, porque não existiam técnicas de planejamento. Nem os russos nunca tinham publicado nada a respeito. Eu tinha estudado o pouco que existia sobre isso na Europa e, então, dentro da CEPAL, criei um núcleo para estudar esse tema, e foi a CEPAL que criou o primeiro Manual da Técnica em Planejamento Econômico. Era um planejamento macroeconômico, que dava conta de todas as variáveis sociais, e propiciava uma visão de todas as possibilidades e também o comando de certos parâmetros. Foi o que se pôde fazer com as limitações daquela época, e isso nunca havia sido feito no Brasil.

Às vezes eu fico pensando que, hoje em dia, existe muito mais recurso, muita gente trabalhando, muitas cabeças novas, e, contraditoriamente, a possibilidade de se criarem novas iniciativas parece que não existe mais. Além de tudo, a economia vai se tornando uma ciência cada vez mais formal, que é exatamente a negação da ciência social. A ciência social é a de uma coisa que está sendo criada: a sociedade humana. A ciência social se baseia na idéia de que o homem é, antes de tudo, um **processo**, não é um **dado**, uma coisa inerte. Portanto, aplicar às ciências sociais a tecnologia das ciências naturais é aceitar, de imediato e *a priori*, uma limitação considerável. Pode haver alguns terrenos, alguns campos de pesquisa, em que isso seja importante: ali onde você confunde perfeitamente a ciência social com a engenharia social. Mas, com a minha experiência de vida, eu continuo convencido de que o importante não está aí.

Todas as épocas produzem suas contradições, e é aí que é preciso ousadia para encarar os problemas, é daí que surgem as heresias e as heterodoxias. É verdade que, do jeito que as coisas vão, a heterodoxia vai custar cada vez mais caro. Mas quando lembro que a

heterodoxia, no passado, dava fogueira e que muita gente enfrentou a fogueira para não abrir mão de sua independência, então acredito que haverá sempre quem tenha essa coragem, da qual dependerá o destino dos homens. Quando eu era criança, ou muito jovem ainda, me diziam que é preciso ter vergonha na cara, agir segundo suas próprias convicções etc.. Mas a verdade é que ter princípios é muito fácil quando não se põe em risco a vida dos filhos, o alimento da família. Quando tudo isso está em risco, pedir dignidade ao homem é mais difícil. Isso é cruel, é duro, mas tem um fundo de verdade. Assim, a sociedade acaba dependendo de indivíduos capazes de superar essas limitações, seja morrendo na fogueira, como Galileu, seja mentindo um pouco, usando sua manha para salvar a pele mas sem abrir mão de suas idéias.

Mas eu tenho a impressão de que, numa sociedade rica, como a brasileira hoje, num mundo universitário amplo como é o do Brasil de hoje, há espaço para surgir pesquisas de vanguarda, pesquisas heterodoxas, e, também, pesquisas que só reproduzem os valores e padrões estabelecidos. E o que seria uma verdadeira pesquisa científica hoje, uma pesquisa de vanguarda? Creio que o grande tema que está posto, e acho que sobre isso quase todos estariam de acordo, é a exclusão social. Esta é a grande questão a ser discutida, e é um tema que interessa a todos, não só aos países pobres. Quem escrever um artigo original sobre isso vai ter espaço.

O problema está em que, quanto mais rica a sociedade, mais conservadora ela é. Vivi pessoalmente isso nos Estados Unidos. Quando cheguei a Yale, escrevi um trabalho sobre subdesenvolvimento, defendendo a tese de que aquele era um campo privilegiado para a pesquisa científica, para a pesquisa econômica, e fiz uma palestra para americanos de lá. A reação foi a seguinte: “muito interessante, Celso, mas quem vai financiar uma pesquisa sobre isso? Você não vai conseguir nenhum financiamento e nenhuma revista de prestígio vai dar importância a isso.”

A elaboração do “*Formação Econômica do Brasil*”

Às vezes se diz que a sorte ajuda ... quem tem sorte. As pessoas me perguntam como escrevi o *Formação Econômica do Brasil*. Quando eu fui trabalhar na CEPAL, e juntei todos os dados disponíveis (que não eram muitos, eram fundamentalmente dados de comércio exterior), constatei que era evidente que estávamos muito atrasados em comparação com outros países da América Latina. Então comecei a compreender o desprezo com que, normalmente, se referiam ao Brasil: o Brasil era secundário. A Argentina, por exemplo, que era um país com uma população de menos de um terço da do Brasil, tinha uma produção

industrial bem maior, e, no âmbito da indústria mecânica, da indústria de bens de capital, muito maior ainda. O México tinha acumulado um potencial de desenvolvimento enorme, comparado com o Brasil, e o Chile era um gigante, do ponto de vista da produção *per capita*. O Chile ainda não tinha uma grande indústria, mas uma indústria sofisticada, que era a mecânica.

Tudo isso, para mim, constituiu um desafio. Se eu não estivesse fora do Brasil provavelmente não teria prestado atenção nisso, mas o fato de viver fora, de trabalhar numa equipe internacional, com uma porção de pessoas que me mostravam as coisas, me obrigou a enfrentar esse desafio, que era decifrar o Brasil, entender onde estavam os erros. Será que nós, os brasileiros, éramos realmente inferiores, como muita gente insinuava? Ou será que a classe dirigente brasileira é que não tinha política, não tinha uma visão clara das coisas, não tinha projeto para alavancar o País? Essas perguntas, juntamente com as “armas” de que eu dispunha - conhecimentos das ciências sociais modernas, particularmente da macroeconomia - me deram uma vantagem tremenda e, digamos assim, ganhei uma cabeça à frente de outros. Eu conversava com Prebisch e ficava perplexo com o respeito que ele tinha por nós, jovens economistas de sua equipe. Prebisch dizia: “Celso, nós estamos pensando com a nossa cabeça” Essa é que era a novidade, de fato.

Antes do meu livro, havia o livro do Simonsen, que organizou uma boa equipe e reuniu toda a informação estatística disponível, principalmente do período colonial. Se não existisse o livro do Simonsen, eu não poderia ter escrito o meu. Mas o livro era uma coletânea de fatos, tinha um caráter descritivo, não era uma interpretação. Pois bem, eu me detive no livro do Simonsen praticamente por um acidente. Quando eu estava indo para Cambridge, já com todas essas perguntas na cabeça e com a experiência da CEPAL e do contato com Prebisch, o avião teve de pousar em Recife, e eu fiquei ali, durante dois ou três dias, esperando novo avião. Nessa ocasião, entrei, por acaso, na livraria Imperatriz, e fuçando livros para passar o tempo catei o do Simonsen. Eu já tinha dado uma olhada nele no passado, mas percebi que era uma edição nova, cheia de pequenas novidades. Comprei-o e levei comigo no avião. Quando cheguei, já sabia o que ia fazer.

Relendo o livro do Simonsen, naquelas circunstâncias, ficou-me clara a idéia de que eu podia fazer um livro muito diferente do que tinha sido feito anteriormente. Eu mesmo já tinha escrito um livro, *Economia Brasileira*, que tratava inclusive da economia colonial, mas mais baseado no conhecimento que vinha do meu doutorado na França. Lendo o livro do Simonsen, eu percebi que havia um enorme material empírico sobre o Brasil que nunca tinha sido aproveitado, que estava ali esperando que alguém o aproveitasse. Assim, cheguei a Cambridge e mudei meu plano de trabalho. Fui destrinchando toda a estatística que estava no Simonsen. Isso me abriu o apetite e fui para a biblioteca de Cambridge. Lá encontrei inclusive o livro do

Wilemann. Assim, eu, que tinha ido à Inglaterra, entre outras coisas, para rever o *Economia Brasileira* e preparar uma nova edição, acabei escrevendo um livro completamente novo. Sabem que algumas partes são aproveitadas do anterior; nem tudo eu podia reinventar. Essa é a história do *Formação*.

Minha avó dizia: “Há pessoas que nascem com estrela e outros estrelados” E eu digo: talvez caído o livro do Simonsen nas minhas mãos, justamente naquele momento, só posso atribuir à sorte. Cheguei na Inglaterra com o Simonsen na mão, aprendi muito mais ainda sobre estatísticas colonial e, remexendo nas estatísticas na biblioteca de Cambridge, encontrei vários complementos para o livro. Trabalhei duramente e, no final, resultaram 300 páginas escritas à mão.

E vejam como a sorte me ajudou novamente, pois escapei de um acidente que teria sido uma verdadeira tragédia para mim. De fato nasci com estrela para algumas coisas. Vejam o que aconteceu. Eu tinha que mandar tudo isso para o Brasil. Quando ia levar o trabalho ao correio, encontrei um colega inglês e fui conversando com ele. Então, disse-lhe: “vamos passar no correio, que eu tenho que mandar este livro para o Brasil, estas trezentas páginas aqui”, e ele respondeu-me: “Celso, você é louco? Confia assim no correio?” “Mas o que você quer que eu faça?” repliquei. Ele então levou-me ao serviço especializado da biblioteca de Cambridge, para que se fizesse uma microfilmagem. Eu deixei o trabalho com eles, fui buscar no dia seguinte e nem me interessei em saber se o filme estava bom ou não (eram outros tempos... imaginem se hoje se faz uma coisa dessas...) Entreguei o livro no correio, no dia seguinte, e fui para uma conferência em Bursa, na Turquia. Quando volto, nada do livro chegar nada do livro chegar. Aí entrei em desespero. Fui ver o estado do microfilme, para ver se prestava ... e prestava!

As teses sobre industrialização e a CEPAL

Classes dominantes, agricultura e atraso

Sobre a geração dos 30 (Sérgio Buarque, Caio Prado etc.), eu queria dizer alguma coisa. Em realidade, quem viveu esse período habituou-se a ver o Brasil como um país essencialmente agrícola e atrasado. Fui o primeiro a ligar a idéia de atraso à predominância da agricultura. Quando se percebe que a agricultura não levou nenhum país ao verdadeiro desenvolvimento ainda que possa haver uma simplificação nisso (a Nova Zelândia seria uma exceção), surge a idéia muito clara de que a industrialização é a única forma de desenvolvimento. Eu sou de um

mundo em que ainda se discutia se o Brasil podia ter liberdade de iniciativa para implantar certo tipo de indústria. Essas idéias eram correntes. Em um de meus livros cito até um relatório da Ford dizendo que o clima do Brasil não servia para a instalação de indústria química ou pesada. Eram terríveis os preconceitos contra a industrialização. Pelas estatísticas brasileiras percebia-se que 90% da exportação era de produtos primários agrícolas, e que o País vivia disso. Portanto, era essa a razão do atraso. E como superá-lo? Escapando ao padrão de desenvolvimento agrícola tradicional, a agricultura primária, e avançando para a industrialização. A industrialização, para um jovem como eu, dos anos 40, era na verdade um horizonte de progresso, o autêntico progresso.

Não é que já não houvesse indústrias no Brasil, mas não havia sistema industrial, não havia indústria de bens de capital. Então o sistema não podia se reproduzir por si mesmo, só podia se reproduzir à medida que ele importasse equipamentos, tecnologia. Essa transição, o jovem de hoje nem sempre entende, pois já se criou num mundo em que a indústria é um fato corrente. Mas a industrialização foi o objetivo de toda uma geração, e isto, no mundo inteiro, principalmente no caso dos jovens das periferias.

O Brasil chegou aos anos 30 como um país essencialmente agrícola. Quando cheguei na CEPAL, e tive de fazer o primeiro fórum, reuni as estatísticas de indústria da América Latina. Eu me encarreguei disso em 1948, 49. Fui compilando dados, quadros, e o que se destacou é que o Brasil era um país muito atrasado na própria América Latina! Então pensei: isso é uma inépcia da classe dirigente do Brasil, não uma inferioridade do brasileiro. Como se poderia aceitar essa inferioridade? Eu já tinha superado todos os preconceitos raciais, de clima etc., toda essa ideologia, essa visão primária do século XIX, que foi, na verdade, uma ciência para dominar o mundo. O problema era a classe dominante. Daí vem a minha confrontação com os que mandam no Brasil.

Mas havia um grupo de industriais brasileiros com visão - é preciso reconhecer. Gente como Guinle não tinha essas idéias de que o atraso era inerente ao País. Eu o conheci - ele era concessionário das Docas de Santos, muito poderoso. Conto num de meus livros minha entrevista com ele, num almoço em Petrópolis - eu já era da CEPAL, já tinha certa penetração nesses círculos -, eu, ele e Raul Fernandes, que eram os dois luminares do Brasil, e Gudin, que era um grande economista, muito reconhecido no meio. Gudin ria deles, dizendo que o Brasil era um país atrasado, sem indústrias, fora da modernidade. Eles ficavam calados, achando que era natural, que o Brasil era assim mesmo. Portanto, quando você dizia: o processo de desenvolvimento passa, e se inicia por um processo de industrialização, isso chocava muita gente.

O liberalismo e a luta pela industrialização

Eu me recordo de ter participado de uma reunião latino-americana, que se promoveu em Santos, em 1949, na qual o grande debate foi saber se esses países da América Latina podiam ou não se industrializar, se isso era natural, ou se iriam perder terreno se industrializando. E eu pensava: o que significa perder terreno? Isso só fazia sentido na teoria clássica das vantagens comparativas: você se industrializava subaproveitando o seu potencial de recursos naturais. Esta era a tese que muita gente defendeu. Era a única teoria econômica que se aceitava universalmente. E eu me recordo bem de que falei já como membro da CEPAL, portanto, imbuído de outras idéias, e que precisei de muito cuidado para tratar do assunto.

Eu estava falando da primeira teoria, por assim dizer, heterodoxa, e que rompia a tese ricardiana das vantagens comparativas que, como disse, era a única verdade econômica indiscutível. E aí surge essa teoria, que na verdade foi formulada nos Estados Unidos, de que a indústria infante tinha que ser protegida. E o curioso é que isso se percebia como uma coisa empírica, não era algo “que se demonstrasse” Como você vai concorrer com as grandes indústrias inglesas com a sua indústria têxtil que está nascendo? Nessa época, era este o debate no Brasil. Percebi logo que estávamos atrás nesse debate. Porque os americanos tinham passado por tudo isso, e sabiam como proteger sua indústria, como ter um sistema industrial. Era claro que se tinha de abrir o terreno com uma política de industrialização.

Naquela época, qualquer pessoa que tivesse uma certa experiência sabia que o liberalismo era, na verdade, anacrônico. O professor Gudin era um dos homens mais influentes do Brasil, e era adepto ferrenho do liberalismo (o fato é que ele, na confrontação de idéias com o Roberto Simonsen, levou uma vantagem considerável, porque tinha uma formação econômica bem mais completa. O Simonsen era um engenheiro, um homem muito inteligente, mas não tinha uma formação de economista nem assessores à altura).

A importância de Prebisch

Quando entrei na CEPAL, já tinha vivido na Europa, tinha algumas “armas” Não era um jovem brasileiro ingênuo. Portanto, percebi, de imediato, que a CEPAL poderia ser um grande instrumento na luta política contra a direção da política econômica brasileira. Na direção da CEPAL estava Prebisch, que conquistou um grande respeito de todo mundo. Era um indivíduo excepcional, o único economista da América Latina reconhecido internacionalmente. Ele tinha dirigido o Banco Central da Argentina nos anos 30, no momento da crise de 1938, e conseguiu elaborar e praticar uma política anticíclica já naquele momento. Essa política foi elogiada, à época, como de vanguarda.

Quando li o primeiro trabalho que Prebisch fez sobre a economia latino-americana e seus principais problemas - que chamamos de Manifesto -, pensei: “temos aqui, agora, o que estávamos precisando, a alavanca para demover as grandes resistências no Brasil.” De imediato, pedi para traduzir e publicar o artigo no Brasil. Assim, a primeira publicação do texto foi em português, e não em espanhol, porque o trabalho nas Nações Unidas circula mais lentamente. Publiquei o texto na revista de Gudin, o que significava, digamos assim, entrar na boca do leão. Ele ficou um pouco admirado, chocado, vendo aquilo, e disse: “Mas, Celso, o Prebisch deve estar louco!” E assim tivemos uma séria discussão. Foi quando ele convidou uma série de sumidades para “desinfectar” o ambiente. Chamou Lionel Robbins e muitos outros economistas importantes, para virem ao Brasil e mostrarem, principalmente aos estudantes, que a CEPAL estava errada. Tentaram convencê-los disso, mas só mostraram, no fim das contas, que nós estávamos dizendo coisas muito importantes. A “peste” do Prebisch pegou, quer dizer, a “peste” do industrialismo, e da forma que o desenvolvimento deveria tomar. Passou a se difundir cada vez mais a percepção de que a América Latina tinha um grande terreno a conquistar, tinha todas as possibilidades de se desenvolver, só faltava a política adequada. Então convidava-se Prebisch para ir a São Paulo, fazer conferências, debater com os industriais brasileiros. Realmente, era isso o que nós queríamos e o Brasil foi um país onde a ideologia da CEPAL pegou, formou gente, deu “armas” para se lutar. Dez anos depois, no final dos 50, quando se publicavam os dados sobre o Brasil, todos defendiam a industrialização.

É importante saber que o Brasil não se industrializou por acaso. Teve uma política, feita a contragolpe, é bem verdade, porque a classe dirigente brasileira não estava preparada para isso. Em São Paulo havia uns poucos industriais influenciados por Simonsen. Mas, de uma maneira geral, a classe dominante no Brasil era tradicionalista, uma oligarquia latifundiária que mandava no governo federal. Contudo, o Brasil devia ter uma vocação tão clara para a indústria, que foi se industrializando um pouco contra a maré. Por exemplo, aqui se compreendeu muito cedo que o sistema de câmbio era muito importante, principalmente para uma política de defesa dos preços do café. Isso foi um passo enorme: ter uma política de câmbio cobrindo a mais importante atividade econômica do País. E essa política de câmbio levou o Brasil a uma situação meio irracional, que foi a de defesa do câmbio, mesmo quando já não havia mais nenhum sentido. Mas o Brasil sabia que se tocasse no câmbio vinha abaixo o preço do café. E, ao sustentar as taxas de câmbio, durante dez anos, sobrevalorizou a sua moeda, o que significou fantástica transferência de dinheiro para o setor industrial, beneficiário das divisas todas que o Brasil obtinha. As divisas eram usadas para industrializar o País: comprava-se equipamento industrial subsidiado. Era um mecanismo de crescimento econômico.

A primeira postura política claramente favorável à industrialização no Brasil foi no governo de Vargas, nos anos 50. Foi quando houve a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, da Petrobrás, o projeto de criar a Eletrobrás etc.

As conseqüências da industrialização e a teoria do subdesenvolvimento

Naquela época, tínhamos como certo que o desenvolvimento econômico (e a industrialização como sua mola principal) era condição necessária para resolver os outros problemas da sociedade brasileira (a desigualdade enorme na distribuição da renda e da riqueza, as disparidades regionais). Mas sabíamos que não era condição suficiente. E, nesse sentido, minha vida foi simultaneamente um êxito e uma frustração: um êxito pelo fato de que eu acreditei na industrialização, na modernização do Brasil e isso se realizou. E uma frustração porque eu talvez não tenha percebido com suficiente clareza as resistências que existiam à concretização mais firme desse processo, ou seja, que, a despeito da industrialização, o atraso social ia se acumulando.

Quando, já no começo dos anos 60, me dei conta disso, desenvolvi minha teoria sobre o subdesenvolvimento, cuja tese básica afirmava que nosso progresso não ia reproduzir o padrão europeu. Defendi então a idéia de que havia nessa questão um amplo campo à espera de teorização. Como já contei, cheguei aos Estados Unidos, fiz uma conferência sobre isso e não consegui ninguém que publicasse. Eu também percebia que o crescimento econômico do Brasil, sua industrialização, anesthesiava-o para a percepção dos outros problemas; os pobres, os sem-terra, os acossados pela seca sempre podiam migrar para o Sul, e o Nordeste podia ficar como estava. Criava-se a ilusão, que era específica do subdesenvolvimento, de que a migração podia resolver todos os problemas de todas as pessoas. Isso, aliás, percebi muito cedo, antes mesmo de elaborar minha teoria do subdesenvolvimento, que considero a contribuição mais importante que dei em matéria de teoria econômica.

De modo que tenho escrito sobre todas essas questões desde há muito, mas isso não teve nenhum desdobramento concreto ou influência decisiva na política do Brasil. A única conseqüência de meus escritos foi minha própria passagem pelo Nordeste, como superintendente da Sudene. Os militares, que depois me cassaram, não tinham nada contra mim, até me tratavam muito bem. Quando, em 1959, apresentei o primeiro plano de irrigação do Nordeste, que era uma espécie de reforma agrária disfarçada, eles me apoiaram, votaram a favor de sua realização.

Fazendo um balanço, eu diria hoje que logramos a industrialização, mas não tivemos êxito no plano social; os problemas foram se acumulando. Faz dez ou vinte anos que o setor

industrial de São Paulo praticamente não cria emprego, e a gente toda que vai se acumulando lá é marginalizada, excluída socialmente. Esse é um problema extremamente grave e, no entanto, não vemos nada de efetivo sendo feito.

Globalização, Estado Nacional e a situação do Brasil

A globalização como reação ao fortalecimento das organizações sociais

Quanto à tão falada globalização e às conseqüências que ela traz, eu gostaria de notar que o quadro de desenvolvimento globalizado da economia mundial me parece um tanto falso. Estamos vivendo uma fase nova, e há uma pobreza muito grande de idéias. Quando a realidade muda, os instrumentos que o homem comumente utiliza tornam-se insuficientes. Se nós refletirmos um pouco, vamos ver que o que gerou a sociedade moderna e democrática não foi a ideologia, nem a tecnologia; foi um processo histórico em que se confrontaram forças muito diversas. Os grupos sociais que desenvolveram uma fantástica acumulação de riquezas impuseram a organização social.

Por exemplo, o que seria da Europa se ela não tivesse tido a social-democracia? Foi a social-democracia que modificou o seu perfil. Ela ampliou enormemente os mercados europeus e permitiu que a Europa se transformasse no que é hoje em dia. Se os operários da Europa e a massa da população não tivessem se organizado em sindicatos, em frentes únicas das mais variadas formas, se não tivessem lutado por salários mais altos, a situação seria outra (inclusive para nós). Eu diria que a sociedade moderna, que nós consideramos democrática e aberta, formada pelo individualismo, por um lado, e por outro lado pela disciplina social (imposta pela organização da população) seria, caso essa luta não existisse, totalmente dominada pelos interesses egoístas.

Hoje, essa sociedade está sofrendo uma transição, que decorre do enfraquecimento das organizações sociais dos países ricos. Os países industrializados estão sofrendo um forte processo de exclusão social, como na Europa, e de concentração de renda, como nos Estados Unidos. É um duplo processo que, visto por outro ângulo, é uma planetarização do sistema de produção. Esse processo está se espalhando por toda parte, as indústrias correndo de um lugar ao outro, para a Ásia particularmente. Ora, isso não é nada mais do que uma forte reação contra o poder formidável das organizações sociais do Centro.

Mas pode haver algo positivo nisso, porque a planetarização da economia faz com que os investimentos já não sejam tão concentrados nos Estados Unidos como foram no passado.

Claro que os Estados Unidos se beneficiam por causa da moeda universal que emitem e porque podem financiar-se no exterior sem limites. O que eu quero deixar bem claro é que o processo atual está levando a uma desconcentração da atividade produtiva e que, portanto, já não estamos na época em que tudo convergia para o centro, estamos numa época de difusão que se manifesta de formas muito diversas.

O enfraquecimento do Estado Nacional

Há algo que me parece permanente nesse processo: é o enfraquecimento do Estado nacional. O Estado nacional, que era na verdade o grande defensor dos interesses coletivos, particularmente nos países ricos, está perdendo terreno. Aqui se levanta de imediato a seguinte questão: e num país como o Brasil, que ainda está em formação, em que o Estado nacional tem uma responsabilidade tão grande, histórica, com tantas áreas em que atuar, formação da mão-de-obra, desenvolvimento da saúde pública etc., como ficamos? Isso é um problema que temos que resolver, nós mesmos, não é problema da globalização, é problema de vontade política nacional. É preciso que as classes dirigentes brasileiras compreendam que o Brasil é um país que está em um certo estágio evolutivo, e nesse estágio ele tende a se desarticular, a se debilitar, se não tiver uma política nacional. Mas ele não pode se contrapor ao processo de internacionalização porque este processo responde, digamos assim, a uma força mais profunda, que vem do mundo inteiro, decorrente da migração das indústrias européias, e das vantagens do dinamismo econômico no sudeste da Ásia.

Olhando bem, percebe-se que os desafios são distintos: em um grande país em formação, como o Brasil, eles são de um tipo; nos países da Europa, são de outro. Lá, a maior preocupação é com a exclusão social. Há forças se organizando, mas me parece que a globalização ainda é a força maior.

Como é possível ser otimista se, a despeito da difusão dos investimentos, estaríamos ante um processo de generalização da exclusão social, já que aquilo que sempre foi o dia-a-dia da periferia está hoje ocorrendo na própria Europa? Na periferia, digamos, no caso do Brasil, a população era praticamente toda excluída, em virtude do subdesenvolvimento. Com a industrialização, começou a haver uma certa incorporação e a formação de uma classe média. Na realidade, não foi bem uma incorporação, foi uma redução na área dos excluídos. Houve uma transformação enorme do País. Não vejo como pensar o Brasil sem ser a partir das grandes forças globais, já que o Brasil foi uma criação da economia internacional, e teve sua fase de reação “dialética” E ganhou bastante terreno aí, criou uma economia nova, mas nem por isso deixou de estar inserido nas forças internacionais, globais, porque a tecnologia, que é

o fator mais importante nesse processo, é global e quem tem uma tecnologia de vanguarda consegue se fixar no mundo inteiro.

Crescimento econômico, política social e reforma agrária: o espaço para uma política alternativa no Brasil

Tudo isso posto, temos duas questões a enfrentar: até que ponto ainda haveria espaço para um outro tipo de política no País, e como encarar a relação entre desenvolvimento e política social? Em primeiro lugar, é preciso lembrar que nosso País tem, acumulados, problemas que se originaram em momentos diferentes de sua história econômica e social. O Brasil tem, em termos relativos, a maior massa de excluídos do Ocidente. O problema do Brasil é atraso social, não é atraso econômico. Quando digo isso, estou vendo um lado da realidade que a perspectiva do crescimento por si só não capta. É evidente que o Brasil não pode deixar de crescer, porque sem crescer todos os problemas se agravam.

O que me impressiona, hoje em dia, é a falta de sensibilidade social, porque não se fala muito nisso, que é o fator mais negativo do País. Como uma pessoa como o Fernando Henrique, que é sociólogo, tem consciência dessas questões e sabe muito bem discuti-las não dá prioridade a isso? Esse movimento dos sem-terra justificaria qualquer ação mais firme do governo na direção da reforma agrária. Fernando Henrique devia agradecer-lhes. Trata-se de um alibi político perfeito, o governo pode se escudar nisso para tomar as medidas que quiser, mas não vemos nada de efetivo. Por quê? Bem, talvez porque o poder mude as pessoas, então as prioridades mudam e coisas como a reeleição acabam vindo em primeiro lugar.

Mas, retomando a questão, o atraso na qualidade do fator humano, por exemplo, é imenso em nosso País. Por outro lado, o setor industrial – que é o mais dinâmico em qualquer economia – está hoje empenhado, no Brasil, em aumentar sua competitividade internacional. Isso independe do enfrentamento dos problemas de estrutura ligados ao atraso no campo. Ora, o Brasil é o único país que reúne todos os meios para enfrentar o problema do atraso rural, porque tem demanda insatisfeita, população desejando voltar para o campo e muita terra para plantar. Há terras acessíveis e boas, e, no entanto, há gente passando fome. Isso só pode ser uma insuficiência de política no campo específico da estrutura agrária.

Portanto, eu acredito que se poderia perfeitamente isolar o problema da estrutura agrária e enfrentá-lo, com todas as possibilidades de êxito; e, resolvendo esse problema, estaríamos resolvendo, em parte, o da exclusão social no Brasil. Seria possível reter no campo uma massa considerável da população em condições de sobrevivência muito superiores às atuais. Pensando nesses termos, sou otimista com respeito ao Brasil. Não temos os problemas,

comuns a tantos países, de meios escassos para contornar as dificuldades. Nos países ricos, como os da Europa hoje em dia, essa exclusão social que está nascendo é muito mais complicada de resolver. Eles não podem, por exemplo, conciliar o desenvolvimento da agricultura com criação de emprego. Ora, no Brasil você pode aumentar bastante a área cultivada e o emprego.

É espantoso que o Brasil seja, talvez, o único país do mundo que ainda não resolveu seu problema fundiário. Trata-se de evitar a armadilha do raciocínio que os economistas vivem fazendo: “tudo depende de tudo” Não é assim! Pode-se mexer em muita coisa no Brasil, se houver vontade política.

Estado e os serviços públicos no Brasil

Na Europa, eles têm abordado o problema do desemprego pela regulamentação das horas de trabalho; esse expediente acaba tendo uma repercussão na competitividade internacional dos produtos. Portanto, tem de haver compensações sociais. No passado, resolviam-se esses problemas manejando a questão do subsídio, das compensações, mas hoje você não pode fazer isso porque o Estado está quebrado na Europa, tanto quanto aqui, e isso é outro tema que deveria ser estudado: o que está por trás da pobreza financeira e da quebra dos Estados?

Por que o Brasil, por exemplo, hoje, não pode investir um tostão? Por que, como eles mesmos dizem, o setor público só pode investir se endividando, já que não tem um tostão de poupança? (e essa dívida vai ter de ser paga de alguma maneira). Até agora não vi nenhum estudo importante explicando a razão desse enfraquecimento do Estado Nacional e do orçamento público. Não me parece que o Estado gaste hoje mais do que no passado, ou que seja mais ineficiente do que no passado. Então, por que a degradação do setor público? O primeiro ponto que eu levantaria é: que influência tem a desmoralização do setor público, notável hoje em dia, sobre a sua eficiência, por exemplo?

A verdade é que, atualmente, todo mundo tem vergonha de trabalhar no setor público e isso tem conseqüências. Antigamente era o inverso. Quem tinha um emprego público era reconhecido. Quando fiz o concurso para o Dasp, tive que apresentar uma tese, e era um prestígio enorme, ganhava-se bem... De certa forma, constituía-se com isso uma elite no País. O Banco do Brasil, por exemplo, era um banco respeitadíssimo e todo mundo sabia que era dos mais modernos. É difícil saber quando começou a degradação do setor público, o que é causa e o que é efeito.

Mas, para estudar o setor público também é preciso ter em conta o crescimento desmesurado da urbanização. Cria-se uma sobrecarga enorme sobre os serviços públicos, sobre o serviço de saúde, por exemplo. Quando eu comecei a estudar essas questões, a população do campo não tinha acesso à saúde, nem se dava importância a isso. Tinham seus métodos caseiros. Hoje em dia, essa massa está nos hospitais e os serviços foram ficando cada vez mais sofisticados. Quer dizer, mudou completamente a natureza do serviço público.

Mas a atitude da sociedade para com o serviço público mudou ainda mais. Não sei explicar como um governante, tendo consciência da importância para uma sociedade de ter um serviço público decente, se põe a desmoralizá-lo, forçando a passagem para o setor privado. Ora, o setor privado, por definição, está voltado para o interesse pessoal e não vai se dedicar ao interesse público. Adam Smith já nos ensinou a desconfiar do empresário privado que se importa demasiado com o interesse público. Numa situação dessas, alguma coisa está errada, ou a empresa dele ou a sociedade.

O serviço público é uma coisa respeitável, e deve ser respeitada, principalmente num país como o Brasil, que é na verdade uma obra do Estado. Antes de haver o Estado brasileiro só havia os índios. É o próprio Estado que pode consertar a sociedade brasileira, é nesse terreno que se tem algum espaço para a atuação política. Aprendi pela vida afora que o poder corrompe muito, não necessariamente pelo dinheiro, mas pela vaidade... Entramos aí no terreno do bem e do mal, e sinceramente nunca sei até que ponto o mal não é criado pelas simples circunstâncias.

Globalismo e perspectivas do desenvolvimento humano

Eu acho que há uma diferença muito grande entre aquilo que se poderia chamar de sistema de valores substantivos e aquilo que se poderia chamar de sistema de valores formais. Os valores substantivos são os que transcendem a ciência, e, pelo seu universalismo, abrangem todos os homens. Portanto, existe uma solidariedade global humana imanente e é ela que explica, a meu ver, o avanço que está havendo na internacionalização da política. Parece-me que existe uma consciência de que há uma co-responsabilidade universal. Trata-se de uma espécie de “globalismo” que não se confunde com esse processo muito complexo, do qual ouvimos falar todos os dias, e que diz respeito ao efeito da dominação das grandes empresas. O globalismo ao qual me refiro é o efeito da tomada de consciência da solidariedade entre todos os homens.

É verdade que o mundo hoje, nesse aspecto, parece muito mais complicado, porque

estamos num momento de mudanças, de transição de etapas, em que a sobrevivência parece cada vez mais difícil e os antigos laços de solidariedade parecem estar se rompendo. Mas vamos tentar não ter uma visão caricatural das coisas. O problema do homem é o maior de todos, e o avanço que se está conseguindo atualmente na tomada de consciência da solidariedade intrínseca entre os homens pode ser observado na luta contra as armas nucleares. Eu sou membro da Comissão Internacional de Bioética da Unesco, e aí nos reunimos para debater tudo o que é comum aos homens. Isso é um avanço, comparando com o que vi no passado. A política internacional do passado era conflito de egoísmos nacionais, e, hoje em dia, tem-se uma série de instituições, de congressos, de organizações que partem da idéia de que há interesses comuns entre os homens.

Tenho a impressão de que se avançou algo nesse terreno, e de que há mais percepção da solidariedade entre os homens. O problema das armas nucleares colocou os homens diante da evidência de que eles já são capazes de destruir o mundo e isso criou uma responsabilidade totalmente nova. Percebeu-se que a organização do poder não pode ser irresponsável: onde existe poder, tem de haver limitação. Portanto, isso é uma mudança qualitativa na percepção da História.

Outro fato que marca época nessa questão é o desenvolvimento da engenharia genética. A perspectiva de que se poderão produzir amanhã homens fabricados pela engenharia genética, de que pode surgir uma outra espécie de humanidade, artificial, talvez sem sentimentos, desenha um quadro inteiramente novo e determinado historicamente. Os desafios são novos. Quem antes se apoiava apenas nas religiões para enfrentar problemas dessa ordem, hoje se dá conta de que isso não basta. Percebe-se com mais clareza que é preciso criar uma solidariedade humana que esteja acima dos fundamentalismos, que hoje parecem intrínsecos às religiões. A solidariedade teria de reconstituir um pouco o sonho que no passado se teve de uma religião da humanidade. Só que hoje isso tem uma base objetiva, o que faz uma grande diferença.

Concordo que essa solidariedade está sendo forjada devido ao medo da destruição. Mas a verdade é que foram atitudes positivas do homem que levaram a esses avanços. A própria energia atômica, por exemplo, surgiu do desejo de criar formas mais baratas de energia. As conseqüências de todo ato humano podem ser positivas ou negativas. Assim, apesar da bomba atômica, e do risco que ela representou com a corrida armamentista durante cinquenta anos, o que estamos vendo hoje é que a energia atômica se transformou numa benesse para muitos povos...

A emergência de uma nova sociedade

São as lutas sociais que transformam a sociedade. O que está havendo hoje na Inglaterra, na França traduz a inquietação e a angústia de uma população que não está aceitando o modelo de sociedade que vem se criando. Aí entra em jogo a questão da utopia, ou seja, o uso da imaginação para criar movimentos novos – e é isso que deve emergir na Europa. Interessa aos grupos empresariais europeus explorar mão-de-obra do mundo inteiro, por isso se trata de um projeto global. Então, há conflito de interesses. Pode ser que haja, em função dessas lutas, um recuo forte do processo de globalização, mas, se não houver, os europeus terão que se conciliar com isso, transformando sua sociedade, reduzindo a jornada de trabalho, criando outros tipos de atividade que ocupem a imaginação humana. Uma outra sociedade pode emergir de tudo isso.

Então, o que eu não posso acreditar é que o homem como projeto tenha estagnado, que ele esteja necessariamente num caminho que só leva à destruição. Tudo estava apontando para isso com a ameaça das armas atômicas. Foi uma prova tremenda, mas a humanidade a ultrapassou. Em suma, parece-me que a capacidade inventiva do homem e a capacidade criativa dos processos revolucionários aí continuam, à disposição das pessoas.

Meu sistema de trabalho (não!)

Avinash Dixit[§]

Diante dos primeiros sinais da senilidade, é difícil livrar-se da solicitação para escrever um artigo sobre métodos de trabalho. De acordo com o julgamento implícito da profissão, qualquer pessoa usa melhor o seu tempo transmitindo sugestões úteis aos pesquisadores mais jovens do que fazendo, ela própria, um novo trabalho. Mas, de todas as lições que aprendi durante um quarto de século de pesquisa a mais valiosa é a de trabalhar sempre como se ainda tivesse vinte e três anos. Desta perspectiva juvenil, acho difícil transmitir algum conselho. Por que concordo em escrever este artigo aparecerá mais tarde. Espero que ele seja recebido pelos leitores pelo que é - observações dispersas e impertinentes de alguém que pretende ter uma mente perpetuamente juvenil e não a sabedoria destilada de uma pessoa de meia-idade.

Escrever este artigo coloca um problema básico em qualquer idade. Não há regras adequadas para se fazer uma boa pesquisa e nenhum caminho que leve claramente a um fracasso. Peça a quaisquer seis economistas e você receberá seis dúzias de receitas para o sucesso. Cada uma das seis contradirão categoricamente uma ou mais das outras. E, para alguns leitores, algumas vezes, todas elas devem estar corretas. Assim, deve-se considerar todas estas sugestões com ceticismo. Tente aquela que lhe pareça mais atraente, mas não receie desconsiderar todas as demais.

Há também que se considerar o público-alvo. O que funciona para pesquisa econômica não é o mais adequado para pesquisa em políticas econômicas ou de consultoria, e a estratégia correta para avançar a fronteira da pesquisa não é a mesma para o trabalho final de consolidação ou síntese. Assumirei que os leitores destes artigos são economistas acadêmicos reais ou potenciais com elevada ambição; que tencionam sobressair-se na área de pesquisa que escolherem e estão procurando bons hábitos para acelerar suas jornadas. Em resumo, estou assumindo que os leitores buscam sucesso no topo da comunidade acadêmica.

* Este artigo está sendo publicado com a autorização do próprio autor e da revista *The American Economist*. Originalment, este texto, *My System of Work (Not!)*, foi publicado em Michael Szemberg ed., *Passion and Craft, Economists at Work* (Ann Arbor: Michigan University Press, 1997).

Tradução do Inglês: Sylvia M. S. Cristovão dos Santos.

§ Professor de Economia, Universidade de Princeton.

Estas dificuldades gerais advêm das minhas próprias limitações. Primeiro, sou um teórico, embora de um tipo relativamente aplicado. Isto é, construo modelos matemáticos dirigidos a assuntos e áreas específicas de interesse econômico, em vez de sistemas abstratos de significado geral e amplo. E tento obter resultados específicos dos modelos (Que causa tem que efeito?), em vez de provar teoremas (Existe equilíbrio, e ele é único?). O que funciona, para mim, é influenciado pelo que estou tentando realizar; as mesmas abordagens e técnicas não devem satisfazer aos teóricos mais abstratos ou aos economistas empíricos.

Minha segunda limitação é realmente mais severa. Uso sempre abordagens e técnicas adequadas para enfrentar o problema imediato que desperta meu interesse. Nunca me preocupo em fazer uma reflexão sobre como deveria adaptá-lo a uma visão total de mundo ou a uma metodologia. Para mim, é muito difícil avaliar esta abordagem não sistemática e não filosófica e, mais difícil ainda, dar qualquer conselho a seu respeito. Mas, vou tentar.

Minha própria experiência de pesquisa

Os leitores destes artigos certamente não estão tão interessados nas vidas insípidas e melancólicas dos economistas; estão em busca de métodos de pesquisa que possam seguir. Mas o conselho de qualquer pessoa é permeado pelas suas experiências e devo aos leitores uma breve declaração sobre as razões dos meus desvios.

Muitos de nós passam horas discutindo em qual restaurante jantar e tomam decisões sobre qual carreira seguir e com quem se casar, instintivamente, em um instante. Assim foi com meu ingresso na Economia. Obtive meu primeiro grau em Matemática e iniciava um Mestrado em Pesquisa de Operações quando fui convertido à Economia por uma conversa casual com Frank Fisher. Cabe a ele todo o crédito ou responsabilidade.

Minha carreira de pesquisador teve início em 1968, em uma época de muito alvoroço no mundo acadêmico da Europa e dos Estados Unidos. A atmosfera predominante era decididamente da ala esquerda e anti-organizacional e era quase exigido que a pesquisa fosse “relevante”. Muitos teóricos foram afetados por esta atmosfera e eu não fui exceção. Tópicos importantes incluíam problemas dos países menos desenvolvidos, problemas urbanos e problemas ambientais.¹ Interessei-me por todos eles em um curto período de tempo.

¹ E, por razões que me escapam, argumentos totalmente abstratos em teoria do capital que adquiriram significância ideológica inexplicável. Mas, esta moda morreu, como honrosamente merecia.

Voltando àqueles anos, muitas das pesquisas “relevantes” em Economia deixaram poucas marcas duradouras a respeito do tema. Problemas de países menos desenvolvidos e áreas urbanas mostraram ser tão decididamente políticos que um bom conselho econômico não teria o menor valor, mesmo se fôssemos capazes de transmiti-lo. Não, os tópicos que mostraram ter valor duradouro em Economia eram completamente diferentes, por exemplo, a teoria das expectativas racionais, o papel da informação e dos incentivos e, mais tarde neste período, a teoria dos jogos. No começo dos anos 70, muitos destes trabalhos pareciam abstratos e irrelevantes e deveriam ter sido chamados “politicamente incorretos”, tivesse esta frase existido naqueles dias.

Meu trabalho “relevante” teve o mesmo destino e foi, com justiça, esquecido.² O que veio a ser considerado um sucesso - por exemplo, a teoria da diversidade do produto em competição monopolística, a teoria de barreiras à entrada em oligopólio, a reformulação da teoria do comércio internacional e algum trabalho recente sobre investimento irreversível - não foi motivado por qualquer sentido de relevância ou qualquer desejo elevado de fazer o bem. É quase embaraçoso lembrar a maneira como vim a trabalhar em alguns destes tópicos.

O livro sobre comércio internacional surgiu de uma conversa, na hora do almoço, com Victor Norman. Ele conhecia razoavelmente o assunto. Eu, quase nada. Mas sabíamos muito sobre a teoria da dualidade e concordamos que poderia ser útil simplificar a teoria do comércio internacional. Decidimos aprender fazendo, e levamos tanto tempo que tínhamos que escrever um livro. Em mais da metade do tempo descobrimos que alguém já tinha estado lá antes. Mas, foi muito prazeroso fazê-lo nós mesmos.

O modelo de barreiras à entrada em oligopólio veio de uma sensação desagradável de que as teorias aceitas - Bain-Sylos e mesmo Spence - não estavam funcionando corretamente. Naquele tempo, a perfectibilidade do subjogo tinha acabado de surgir na literatura da teoria dos jogos, porém eu estava numa área rural da Inglaterra, afastado dos centros da teoria dos jogos, como Stanford, e nunca tinha ouvido falar do conceito. Então, era necessário trabalhá-lo desde o começo, o que me levou um tempo surpreendentemente longo. A idéia correta surgiu quando, por engano, fui ao aeroporto cedo demais e tive que esperar um par de horas. A partir daí, tudo se resolveu rapidamente. Desde então, vou deliberadamente aos aeroportos, com frequência mais cedo, mas, infelizmente, sem sucesso.

2 Escrevi um artigo em economia urbana - um modelo do tamanho ótimo de uma cidade em situações opostas com economias de escala em produção e deseconomias de congestionamento em transporte -, que atingiu algum sucesso. Eu gosto de pensar que até mesmo agora, quando economistas teóricos urbanos encontram-se para uma cerveja em uma conferência, alguém deve comentar: “Fico imaginando o que teria acontecido àquele garoto Dixit. Ele escreveu um artigo que não estava mau, e nunca mais se ouviu falar dele. Imagino que algumas pessoas não têm fôlego.”

Alguns especialistas nas áreas receberam favoravelmente a maior parte deste trabalho; outros reagiram confusa e negativamente. “Diversidade ótima do produto? Certamente o mercado encontra o ótimo. Competição monopolística? Este é um beco sem saída.” “Dualidade? O que está errado com a maneira como sempre fizemos as coisas?” Durante anos, Ron Jones referiu-se indignadamente ao grupo que trabalhava com oligopólio no comércio internacional como “competidores imperfeitos” Atualmente, espero “um intervalo longo e variável” entre o tempo que levo trabalhando sobre um determinado assunto e o tempo suficiente para que os outros descubram interesse ou utilidade para o meu trabalho. Mas aprendi a importância de tentar encurtar este intervalo expressando minhas idéias de forma simples e clara.

Neste sentido, faço parte de um grupo extremamente distinto, mas como um membro menor. Por exemplo, William Sharpe lutou para conseguir publicar o seu agora famoso artigo CAPM e lembra a reação, mesmo depois de seu aparecimento impresso: *“Eu sabia... o telefone começaria a tocar a qualquer momento. Depois de um ano, silêncio total. Ninguém deu muita atenção. Esperei durante um bom tempo.”*³

Como pode ser visto, minha abordagem para pesquisa é muito oportunista para ter uma orientação constante. Mas, munido dessa abordagem e com o propósito de escrever este artigo posso ver um tema recorrente senão dominante. Economias de escala e custos fixos continuam aparecendo em meus artigos com grande regularidade. Competição imperfeita é a norma, e equilíbrios de mercado não são socialmente ótimos (mas intervenções governamentais têm mais efeitos sutis do que a ingênua intuição sugeriria, e poderia realmente tornar as coisas piores). E aqui situa-se uma ironia. Os críticos da ala esquerda dos últimos anos 60 e 70, que influenciaram muitos jovens quando iniciei meu trabalho, reservaram suas críticas mais fortes para o equilíbrio perfeitamente competitivo do sistema neoclássico. Naturalmente, eles pouco fizeram com o propósito de oferecer uma alternativa viável. Foi o trabalho adicional não excitante, para o qual contribuí um pouco, que provocou uma grande mudança no entendimento de como o sistema econômico opera quando as hipóteses da economia neoclássica fracassam.

Isto é mais que uma autobiografia e demasiadamente autojustificada. Daqui para frente, devo elaborar e parafrasear minha experiência por meio de declarações sobre o que considereei como bons hábitos de trabalho. É conveniente expressá-los como itens de conselho, mas devo

³ Citado em Peter Bernstein, *Capital ideas*, The Free Press, 1992, p. 199.

repetir minha primeira advertência aos leitores: seja cético, escolha o que você pensa que lhe convém e descarte o resto.

Sobre a escolha de tópicos

- ◆ Meu conselho mais importante aqui é desolador e politicamente incorreto: não dê tanto peso à importância social do assunto; em vez disso, faça o que prende seu interesse intelectual e sua imaginação criativa. Isto não significa negar a importância de se atentar para o mundo real. Nem quer dizer que a teoria abstrata é necessariamente mais valiosa que o trabalho aplicado. Nada poderia estar mais longe da verdade. Mas acredito que a mera relevância de um assunto não garantirá uma boa pesquisa, a menos que você tenha um entusiasmo legítimo para trabalhar sobre ele. Do contrário, deixe-o para outro. Um bom trabalho sobre um problema aparentemente sem importância terá mais valor a longo prazo do que um trabalho medíocre sobre outro problema de maior importância intrínseca. E o julgamento que se faz da importância do assunto sempre pode estar errado; conceitos de relevância podem mudar ao longo do tempo.

Naturalmente, se você possui uma paixão legítima por um assunto de real importância social considere-se duplamente abençoado.

Um tópico particular de pesquisa desperta seu verdadeiro entusiasmo se o trabalho para desenvolvê-lo lhe é prazeroso. Richard Feynman, em uma coleção maravilhosa de anedotas sobre sua vida (“não uma autobiografia” ele insistiu) dá um exemplo clássico disto.⁴ Em uma lanchonete, alguns estudantes lançavam um prato de jantar como um *frisbee*. O prato oscilava e o medalhão Cornell vermelho sobre ele parecia girar mais rápido que a oscilação. Feynman tentou calcular a relação entre as duas velocidades e encontrou uma razão notavelmente simples de dois para um. Ele mostrou seu trabalho a um colega *senior*.

Este comentou: “*Feynman, isto é bem interessante. Mas, qual a importância disto? Por que você está fazendo isto?*”

4 Richard Feynman, *Surely you're joking, Mr. Feynman!* New York: Norton, 1985, p. 157-8.

“Não há nenhuma importância. Eu só estou fazendo por diversão.”...E antes que percebesse, eu estava ... “brincando” - Na verdade, trabalhando. ... Sem nenhum esforço. Não havia nenhuma importância no que eu estava fazendo, Mas, lá no fundo havia. Os diagramas e todo aquele negócio pelo qual eu ganhei o Prêmio Nobel originaram-se daquela brincadeira sem propósito com o prato oscilante.”

Feynman usa uma palavra muito reveladora: “brincando” Se seu trabalho é tão agradável quanto brincar, isto é um bom sinal de que o tópico lhe convém.

Examinando o que já disse, observo que estou preconizando alguma coisa muito radical: não somente um não-sistema, mas também um não-sistema para não-trabalho. Mas, o que esperar de alguém com vinte e três anos?

- ◆ Todo estudante inteligente, quando conclui seus exames gerais, tenta revolucionar o assunto. Mas, revoluções não são mais bem feitas só por tentar fazê-las. Na terminologia de Thomas Kuhn, revoluções científicas são a consequência de tentativas para resolver anomalias que são observadas no curso da ciência normal. E a melhor maneira para observar anomalias é fazer uma pesquisa normal.
- ◆ Descubra sua melhor “distância” Algumas pessoas são boas corredoras de curta distância em pesquisa. Elas podem, muito rapidamente, reconhecer e formar uma opinião precisa em muitas áreas e assuntos diferentes. Hal Varian e Barry Nalebuff são dois dos melhores corredores que conheço. Na mesma metáfora, outros são corredores de meia distância. De fato, muitos economistas estão no mesmo lugar nesta ampla categoria. Alguns, por exemplo Robert Lucas e James Mirrlees, são maratonistas; eles correm somente um pequeno número de corridas, mas estas são épicas e conseguem o maior respeito e admiração, plenamente merecidos. Em contraste, a profissão parece subvalorizar os corredores de curta distância. Mas, cada tipo de trabalho tem seu próprio valor e os diferentes tipos são complementares no esquema global das coisas. O progresso do assunto como um todo é uma corrida de revezamento, onde diferentes trechos são de diferentes comprimentos e percorridos com vantagem por diferentes pessoas. Descubra onde se situa sua vantagem comparativa.
- ◆ Muitas idéias e técnicas para teorizar virão por acidente. Mas não espere que estes acidentes aconteçam; estimule-os. Seja sempre um observador de exemplos, questões etc., que estejam relacionados ao que você está fazendo, ou sobre alguma coisa que você já trabalhou, mas reservou. Um artigo de jornal, um programa de assuntos correntes ou uma

possibilidade observada por um colega pode levá-lo a começar. Um artigo teórico totalmente desconectado pode usar uma técnica que se mostre útil para o seu problema e levá-lo a recomeçar alguma coisa que estava emperrada. Analogias aparentemente improváveis revelam ter alguma base profunda. Portanto, seu trabalho deve ser mantido em sua memória semi-ativa todo o tempo - tanto o trabalho que progride quanto o que não faz progresso.

- ◆ Aprenda a administrar seu tempo. Quando solicitado a contribuir para um volume coletivo, ou apresentar um artigo em uma conferência, se o tópico indicado não coincide exatamente com seus interesses siga a estratégia de Nancy Reagan: “Diga apenas não” Você descobrirá, invariavelmente, que as demandas por estas tarefas ocupam o tempo que poderia ser usado em idéias de interesse intelectual muito maior para você. (De fato, aceitei a tarefa de escrever este artigo só para tornar esta informação conhecida.) Não abandone o que mais gosta de fazer; se você foi bem-sucedido, alguns anos mais tarde acontecerão conferências sobre seu tópico. (Naturalmente, nesta ocasião, seu interesse estará voltado para outros assuntos.) Nesse ínterim, será muito mais prazeroso trabalhar em alguma coisa que realmente goste. E até mesmo as recompensas materiais de um artigo de pesquisa de fronteira bem-sucedido superam facilmente a honraria de dez artigos de conferência de interesse atual.

Há pessoas que podem transformar um assunto de conferência em pesquisa real. Ou, para ser preciso, há uma certa pessoa: Paul Krugman. Não possuindo esta habilidade tão rara, organize diretamente suas prioridades.

Sobre os hábitos de trabalho

- ◆ A administração de seu tempo é, novamente, de crucial importância. Isto é especialmente verdadeiro quando, em dada ocasião, você é forçado (ou só irresistivelmente tentado) a violar a Estratégia de Nancy Reagan e aceitar uma tarefa do tipo conferência. Então, recomendo a estratégia Nike: “Apenas faça” Não adie o prazo final. Se assim o fizer, estará desperdiçando muito tempo e gastando muita energia mental pressionado por esta tarefa, e seu prazo final ameaçador. Muito melhor é tirá-lo do caminho tão rapidamente e sem esforço quanto possível e voltar ao que lhe interessa realmente.⁵

⁵ Tenho que confessar que não otimizei meu próprio tempo, como aconselho você, e que, muito frequentemente, violei ambas as estratégias de Nancy Reagan e Nike. Isto é meramente o que, à luz da percepção tardia, desejaria que tivesse feito consistentemente.

- ◆ Por outro lado, fazendo uma pesquisa de fronteira de real importância e desafio intelectual não receie gastar muito tempo pensando vagamente, ou mesmo “devaneando”, sobre o assunto. Este tempo não é desperdiçado. Todas as associações que você considera e todos os cálculos que experimenta em umas poucas linhas e abandona mostrar-se-ão um *input* útil para o processo que finalmente leva à resposta.
- ◆ Tendo colocado a questão, e trabalhado nela por um tempo, dê ao subconsciente uma chance. Talvez aqui o melhor conselho venha do matemático J.E. Littlewood, em seu delicioso artigo, “*The mathematician’s art of work*”⁶ Ele distingue quatro fases no trabalho criativo: preparação, incubação, iluminação e verificação. “*Na preparação, o problema essencial tem que ser despojado de acidentes e trazido claramente à visão; todo conhecimento relevante, examinado; possíveis analogias, ponderadas. Deve ser mantido em mente durante intervalos de outro trabalho. ... Incubação é o trabalho do subconsciente. ... Iluminação, pode acontecer em uma fração de segundo. ... quase sempre ocorre quando a mente está em um estado de relaxamento e ligeiramente engajada com assuntos ordinários.*” Littlewood recomenda “a relaxante atividade de barbear” como uma oportunidade frutífera para a iluminação; estremeço ao pensar quanto **mais** David Kreps e Paul Krugman teriam realizado se soubessem disto.
- ◆ Em nossa profissão é habitual enfatizar a importância da intuição econômica e ridicularizar o abstrato ou o pensamento formal. Descobri que, afinal de contas, isto é correto, mas não a ponto de se tornar um dogma. Pessoas e problemas variam na maneira de pensar que melhor lhes convém. Por exemplo, parece que John von Neumann tinha um tipo de mente muito abstrata. Uma vez ele aconselhou um co-autor: “*Oh não, não, você não o está vendo. Sua maneira de visualizar não é correta para ver isto. Pense-o abstratamente. O que está acontecendo (sobre uma fotografia de uma explosão) é que o coeficiente do primeiro diferencial desaparece identicamente, e é por isto que o que se torna visível é o traço do coeficiente do segundo diferencial.*”⁷ Quantos de nós, ouvindo esta explicação de um colega ou estudante, devem tê-los repreendido no sentido de “ser mais intuitivo?”

⁶ *Rockefeller University Review*, 1967, reimpresso em Bollobas, Bela (ed.), *Littlewood’s miscellany*. Cambridge University Press, 1968.

⁷ Norman Macrae, *John von Neumann*. New York: Pantheon Books, p. 211.

- ◆ Mantenha um “portfólio” de problemas para trabalhar. Se não há progresso em um deles, mude para outro. Seus riscos diversificarão e suas chances de sucesso em cada um aumentarão, porque sua mente ficará mais arejada e você se sentirá menos deprimido em relação à falta de progresso em um problema. Mas, não mude muito rapidamente; se um problema o está desafiando totalmente, é importante dedicar-lhe, no mínimo, um mês de meditação.
- ◆ Pesquisa conjunta está se tornando mais comum em economia, e isto é uma boa coisa. Um bom colaborador de pesquisa é digno de qualquer número de leitores casualmente interessados em seus artigos. A crítica minuciosa e simpática de um colaborador, no estágio inicial do trabalho, ajuda a evitar muitas pistas cegas ou rumos errados, os quais, de outra maneira, você nunca evitaria. Como Francis Crick coloca, “*A vantagem da colaboração intelectual é que ela ajuda você a eliminar suposições falsas.*”⁸ Você e seu co-autor ideal terão várias sobreposições que criam para ambos um quadro de referência e linguajar comuns, mas muito diferente para gerar sinergia e complementaridade reais ao invés de mera duplicação.
- ◆ Reserve o período do dia em que você está mais atento para pesquisa, e use aqueles nos quais você está cansado ou pouco diligente para correspondência, encontros, dificuldades administrativas etc. Infelizmente, nem sempre isto é possível. Considere, também, a possibilidade de seu melhor período mudar com as estações, idade etc. Paul Samuelson afirmou que, para muitas pessoas, uma mudança ocorre por volta dos 35 anos de idade: a manhã torna-se o melhor período para pesquisa em vez de tarde da noite. Minha própria experiência confirma isto.
- ◆ Continue revendo seus artigos para aperfeiçoá-los, mas não para sempre. A teoria do capital austríaca, que você aprendeu como um modelo de livro-texto árido, tem sua aplicação prática. Os artigos devem ser aperfeiçoados somente até o ponto onde a taxa de aperfeiçoamento iguala-se à taxa de interesse. A última taxa variará ao longo do seu ciclo de vida, mas empenhar-se para atingir uma perfeição absoluta não é, na maioria das vezes, o caminho adequado para muitas pessoas. De uma perspectiva particular, poderá retardar tanto a propagação quanto o impacto do seu trabalho, além de se correr o risco de alguém antecipá-lo. De uma perspectiva social, a divulgação pública de alguma coisa menos perfeita tem o seu valor, que pode ser a vantagem comparativa de uma outra pessoa contribuir para o próximo passo de aperfeiçoamento do tema.

8 Francis Crick, *What mad pursuit: a personal view of scientific discovery*. London: Penguin Books, 1990, p. 70.

- ◆ Leia os artigos de outras pessoas com seriedade ou então não os leia. Quando o fizer seriamente, leia-os como quando era um estudante de pós-graduação, checando todos os detalhes e questionando tudo. Esta é uma boa maneira para obter de você mesmo novas idéias de pesquisa. Devo a Richard Feynman meu entendimento da importância deste princípio. Ele descreve como descobriu a lei da decomposição beta.⁹

“Àquela época, eu não estava acompanhando os assuntos. Todos pareciam bem inteligentes, e eu não me sentia no mesmo nível. Numa ocasião, houve um encontro em Rochester, ...e Lee distribuiu seu artigo sobre violação da paridade... Eu estava hospedado na casa de minha irmã em Syracuse. Trouxe o artigo para casa e disse a ela, “Não consigo entender estas coisas que Lee e Yang estão dizendo. É tudo muito complicado.” “Não” disse ela, “o que você quer dizer não é que você não pode entendê-lo, mas que você não o criou. Você não o calculou à sua maneira. O que deveria fazer é imaginar-se novamente um estudante, subir com este artigo, ler todas as suas frases e checar as equações. Então você o entenderá muito facilmente.”

Ela estava certa. Não somente fez com que Feynman entendesse o artigo como relembresse o que fizera há algum tempo: usou-o para simplificar a solução de Lee e preparar as bases para o desenvolvimento de toda uma nova teoria.

Curiosamente, quando li isto, estava em um estado de espírito um pouco similar com respeito à literatura sobre política de comércio com informação assimétrica, e a receita funcionou também para mim.¹⁰

Sobre escrever

- ◆ Minha primeira sugestão é: seja simples. A tentação para mostrar a técnica mágica de alguém é esmagadora, particularmente para o Ph.D. recém-formado. Resista. Isto somente tornará seu artigo menos fácil de ler e reduzirá seu impacto. Se uma idéia pode ser

9 Feynman, *op. cit.*, p. 227-8.

10 Mas, tal como as estratégias de Nancy Reagan e Nike anteriormente citadas, devo confessar que não segui meu próprio conselho, lendo seriamente e tão consistentemente quanto deveria.

concebida de uma maneira mais simples, sem detalhar todo epsilon e delta, assim o faça. Littlewood disse que se Jordan escrevesse um artigo somente com quatro símbolos eles deveriam ser chamados $a, M'_3, \epsilon_2, \Pi''_{1,2}$, em vez de a, b, c, d ; não seja como ele.¹¹ Se necessário, para tornar mais completo o trabalho, coloque a parte mais formal em um apêndice. No entanto, considero inteiramente inaceitável a prática corrente e crescente de muitos artigos em teoria econômica que meramente declaram os resultados no texto, sem qualquer explicação, relegando as demonstrações formais para um apêndice.

Afirmo, primeiramente, que a intuição econômica pura deve ou não ser a maneira correta para **pensar** em pesquisa. Sua importância aumenta quando alguém **escreve** os resultados da pesquisa e, até mesmo, quando alguém **fala** sobre eles, particularmente se a audiência que se almeja é maior do que somente a de especialistas de uma área muito limitada. (As conferências promovidas por muitos Ph.Ds recém-formados não compreendem a importância de uma exposição simples e intuitiva e isto lhes é imensamente caro.)

- ◆ Minha segunda sugestão é: seja breve. Nisto, concordo com Piet Hein, o cientista dinamarquês, transformado em poeta, que escreveu poesias aforísticas chamadas *Grooks*. Ele preferia escritores:

*“who find their writing such a chore
they only write what matters.”*

Mas isto parece uma causa perdida. Ao longo das duas últimas décadas a duração média dos artigos econômicos tem aumentado muito. Avanços na tecnologia de processar textos têm reduzido enormemente o custo de produzir palavras, mas não o custo de produzir idéias com o resultado que os economistas deveriam esperar: substituição maciça.

Meu ideal é caprichosamente capturado em uma questão que Frank Hahn colocou para um autor. Como um dos editores da *Review of Economic Studies*, Hahn pediu ao autor para reduzir seu artigo de quarenta páginas para seu núcleo essencial de três páginas. Quando o autor escreveu uma carta longa e indignada, Hahn respondeu em duas sentenças: “*Crick e Watson descreveram a estrutura do DNA em três páginas. Explique gentilmente*

¹¹ p. 60 de Bollobas (ed.), *Littlewoods miscellany*. Incidentalmente, nas páginas 49-53 do referido livro, Littlewood dá um belo exemplo de como escrever e como não escrever um argumento matemático; insisto com todo teórico jovem para lê-lo e absorver sua lição.

porque sua idéia merece mais espaço.” Um ideal que, infelizmente, nem eu nem Frank Hahn e ninguém mais parece chegar perto.

- ◆ Preste atenção nos pareceristas. Eles podem ser preconceituosos, apressados, mas quase nunca são estúpidos. Se você está fazendo um trabalho inovador, esteja preparado para encontrar parcialidade e considerações descuidadas. Dê a estes comentários a devida atenção - até mesmo porque eles devem conter sugestões úteis para revisão -, mas, se tem confiança no que está fazendo insista. No entanto, se houver total incompreensão tome isto como um sinal de que seu trabalho fracassou. Esclareça, se necessário, inspecione a notação total de seu modelo formal, e apresente novas versões preliminares para colegas e estudantes até que consiga comunicar-se melhor. Deparo-me com muitos economistas que se queixam constantemente de que os “pareceristas não os entendem” Minha resposta interior é a mesma de Tom Lehrer: *“Se uma pessoa não pode comunicar-se, o que ela pode fazer é, no mínimo, calar-se.”*
- ◆ Há considerações conflitantes sobre como é difícil vender seu trabalho. Por um lado, se você não vende seu próprio trabalho, não há chance de que mais alguém consiga vendê-lo. Littlewood tem a palavra mais uma vez:¹² *“Aquele que não pode soar a sua trompeta, esta deve silenciar-se.”* Por outro lado, reivindicações excessivas acerca da importância de seu trabalho o levarão a uma má reputação na profissão, e colocarão em risco a recepção futura de seu trabalho. Prefiro reivindicar um pouco menos pelo meu trabalho do que sinto que mereço.

Se você exagera, faça isso de maneira habilidosa. Joseph Schumpeter reivindicou tornar-se o melhor cavaleiro de Viena, o melhor amante da Europa e o melhor economista do mundo e alcançou duas das três reivindicações. Este é um exagero brilhante - alguém que realmente conhecesse as proezas de Schumpeter em uma das três coisas dar-lhe-ia o benefício da dúvida e assumiria que ele se sobressaiu nas **outras** duas.

Uma palavra conclusiva

Deixei para o final a lição mais importante que aprendi da minha experiência que, acredito, tem uma validade muito geral. Mantenha aquele sentido juvenil de liberdade para escolher os

12 Em Bollobas (ed), *op. cit.*, p. 158.

problemas e as direções de trabalho. Imagine-se com vinte e três anos, ainda não rotulado ou confinado a uma 'área' particular e, muito menos, pressionado a produzir rapidamente alguma coisa para o concurso de efetivação que se aproxima. Tente preservar esta disposição mental em sua pesquisa até mesmo quando seu corpo e parte de seu cérebro que trata de outros assuntos continuem a envelhecer.

Infelizmente, nos Estados Unidos, muitos acadêmicos não conseguem esta liberdade antes de atingir seus trinta e cinco anos, quando então é muito tarde para muitos deles se sentirem como se tivessem vinte e três anos. Seu cérebro de pesquisadores passou do ponto de rejuvenescimento, e está na hora desses acadêmicos deixarem a fronteira da pesquisa e integrarem-se ao circuito de conferências ou à comunidade de *policy-makers*. Minha reação como teórico ecoa o que disse Clemenceau ao escutar que o famoso pianista Paderewski tornara-se o Presidente da recém-fundada República Polonesa: “*Que decadência!*”

