

Cadernos da

ACECA

97 PUKCAMP

6

CADERNOS DA FACECA

Publicação semestral da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas.

Diretor Responsável:

Prof. José Homero Adabo

Editores Responsáveis:

Prof. José Geraldo Souza Carreira e Profa. Dalva Maria Bertoni Bedone

Conselho Editorial

Prof. Antonio Marcos Favarin
Profa. Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa
Prof. Fernão Pompêo de Camargo Neto
Prof. Joaquim Carlos Dias
Prof. José Eduardo Rodrigues de Sousa
Prof. Mário Presente

Revisão

Profa. Terezinha da Conceição Vitti Favarin

Coordenação de Edição e Divulgação

Maria Augusta Amaecing Langbeck

Tiragem: 3.000 exemplares

Direitos e Permissão de Divulgação

As matérias assinadas são de total e exclusiva responsabilidade dos autores. Todos os direitos reservados à FACECA - PUCAMP. É permitida a reprodução de qualquer matéria, desde que citada a fonte.

Caixa Postal 317 - Campus I - FACECA - PUCAMP

Campinas - SP - CEP: 13020-904

Fone: (0192) 52.0899 - ramal 299

Editoração Eletrônica

Julcimara Rose Marrara

Fones: (0192) 55.4616

Capa

Alessandra Righetto, Ana Carolina Farizo Rezende, Ana Paula Menezes Pedro, Cláudia Miranda Cardoso, Cristina Carvalho de Camargo, Gustavo Gomes Pacheco e Patricia Vargas Porto (Alunos do Curso de Publicidade e Propaganda do IACT/PUCAMP)

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

PUCCAMP

cadernos da
FACECA

Cadernos da FACECA	Campinas	V. 4	Nº 1	Jan./Jun.	1995
--------------------	----------	------	------	-----------	------

ISSN 0104-1495

SUMÁRIO

Editorial.....	05
----------------	----

ARTIGOS

Balança comercial, setor mineral e desvalorização cambial no Brasil Cynthia Figueiredo V. Corrêa.....	07
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Do calor dos acontecimentos ao assentamento da poeira: duas interpretações sobre os determinantes da Crise dos anos 60 Fernão Pompêo de Camargo Neto.....	16
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Análise da situação e objetivos de marketing Jorge Américo S. Machado.....	31
--------------------------------------------------------------------------------------	----

Globalização: tensões e limites José Luiz A. Brunetti.....	42
----------------------------------------------------------------------	----

O uso e o conteúdo demográfico da relação anual de informações sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho Paulo de Martino Jannuzzi.....	54
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

A importância do estudo da evolução da distribuição da renda do trabalho Fernando Augusto Mansor De Mattos.....	76
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Reestruturação industrial, sistema financeiro e políticas de estado: o ajustamento produtivo nos EUA e no Japão nos anos 70 e 80. Luiz Fernando Rodrigues de Paula.....	88
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

OPINIÕES

Cooperação e terceirização no Brasil Manoel Luiz Malaguti.....	104
--------------------------------------------------------------------------	-----

EDITORIAL

A verificação da resposta da balança comercial mineral às variações da taxa real de câmbio, na última década, permite avaliar a importância do setor mineral do Brasil, como fonte de melhoria do saldo da balança comercial do país. É o que nos mostra o estudo da Prof^a Cynthia Figueiredo V. Corrêa.

O artigo do Prof. Fernão Pompêo de Camargo Neto faz uma análise comparativa feita em dois momentos completamente distintos, sobre os determinantes da crise de 1963/66, por Maria da Conceição Tavares.

O artigo "Análise da situação e objetivos de marketing" do Prof. Jorge Américo S. Machado chama atenção para a importância da análise ambiental e, em especial, da análise do ambiente externo a que está sujeita a empresa, como um instrumento da moderna Administração.

Uma visão crítica da globalização da economia, tendo em vista a fragmentação e uma aparente "desorganização" dos processos de produção e os seus reflexos nas economias é apresentada no artigo do Prof. José Luiz A. Brunetti.

As limitações e as possibilidades do uso dos dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), como fonte de estatística intersensitória são abordadas no trabalho do Prof. Paulo de Martino Jannuzzi. Com o artigo "A importância do estudo da evolução da distribuição de renda do trabalho", o Prof. Fernando Augusto Mansor de Mattos, resgata os principais argumentos que denotam a relevância dos dados sobre a distribuição da renda do trabalho para a análise do perfil distributivo.

Destaque para o tipo e as características da reestruturação industrial que foi empreendida nos EUA e no Japão nas décadas de 1970 e 1980 é o que mostra o estudo do Prof. Luiz Fernando Rodrigues de Paula. O estudo faz uma análise comparativa entre os EUA, que

efetuaram apenas parcialmente o seu ajuste estrutural e o Japão, que empreendeu respostas bem sucedidas de reestruturação do sistema de produção.

Por último, a sessão OPINIÕES traz uma reflexão importante do Prof. Manoel Luiz Malaguti, sobre o "engano" de análise, de quem vê traços eminentemente cooperativos nos processos de terceirização das atividades produtivas no Brasil, apenas por tomar como referencial aproximativo o modelo empresarial japonês.

Os editores

BALANÇA COMERCIAL, SETOR MINERAL E DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL NO BRASIL

Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa¹

1. INTRODUÇÃO

A política cambial é relevante para explicar o desempenho do comércio externo brasileiro nos anos 80. A taxa de câmbio real é um indicador de eficiência importante para a análise do comportamento da balança comercial do país.

O setor mineral representou parcela significativa das exportações e importações nacionais durante os anos oitenta. O objetivo desse estudo é verificar a resposta da balança comercial mineral às variações da taxa de câmbio real na última década. Para tanto, estimou-se um modelo para o saldo comercial mineral baseado em uma equação de forma reduzida.

Os resultados obtidos indicam que o saldo da balança comercial do setor mineral é sensível às variações da taxa de câmbio real e a resposta maior ocorre quando se considera certa defasagem no tempo. Esses resultados contribuem para um maior entendimento sobre a eficácia de uma regulação estatal induzida em melhorar o saldo da balança comercial do país.

1 Professora do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUCCAMP). Mestre em Administração e Política de Recursos Minerais pelo IG/UNICAMP

2. OS EFEITOS DA DESVALORIZAÇÃO CAMBIAL SOBRE A BALANÇA COMERCIAL

A abordagem das elasticidades para o ajustamento do setor externo é a mais relevante para o estudo dos efeitos de uma desvalorização cambial sobre a balança comercial de um país.

Ela considera que uma desvalorização cambial deve reduzir a quantidade importada de bens porque eleva os preços domésticos desses bens. A quantidade exportada, porém, deve aumentar pois torna-se possível uma redução nos preços, em moeda estrangeira, dos bens exportados.

O efeito da desvalorização sobre o valor da balança comercial depende da sensibilidade das quantidades ofertadas e demandadas de exportação e importação em relação às variações de preço. Em outras palavras, depende das elasticidades-preço da oferta e da demanda de exportações e das elasticidades-preço da oferta e demanda de importações.

Considerando-se que as funções de oferta sejam sensíveis a preços, tem-se que, quanto maior a elasticidade-preço das funções de demanda, maior será a influência sobre a balança comercial.

Braga e Rossi, (1986) analisaram o impacto da desvalorização cambial sobre a balança comercial brasileira no período em que vigorou a política das minidesvalorizações cambiais.

As conclusões do estudo indicaram grande sensibilidade do saldo comercial em relação às variações da taxa de câmbio real. O impacto da taxa real de câmbio foi sempre positivo e seu valor máximo obtido por volta do sexto trimestre após a desvalorização cambial.

Zini Jr. (1993) também analisou o efeito da política cambial sobre a balança comercial brasileira no período de 1964 a 1985 através da estimação de uma equação para o saldo comercial.

Os resultados obtidos indicaram que o saldo comercial brasileiro respondeu positivamente a movimentos da taxa de câmbio real.

A análise da dinâmica do saldo comercial e do papel exercido pela taxa de câmbio contribui para um maior entendimento sobre a eficácia de uma regulação estatal induzida em melhorar o saldo da balança comercial do país.

A evidência empírica sugere ser possível, para certos produtos, que os exportadores e importadores não repassem os efeitos de uma desvalorização ou valorização da moeda sobre os preços, e, ao invés disso, absorvam a mudança em suas margens de lucro sobre vendas domésticas ou externas.

Nesse caso, a mudança na oferta e na demanda de exportações e importações não ocorreria e o comércio externo não seria afetado como resultado de uma alteração da taxa de câmbio.

Estudo apresentado por Pinheiro *et.alii.* (1992), para trinta e seis setores da indústria brasileira de 1980 a 1988, mostrou que uma parte do ganho de rentabilidade das exportações (obtido com a desvalorização real do câmbio) foi apropriada pelos importadores estrangeiros com a queda dos preços reais das exportações brasileiras.

Os saldos superavitários obtidos na balança comercial brasileira durante os anos oitenta refletem o excelente desempenho do país no comércio externo na última década.

Considerando-se os dados publicados no Anuário Mineral Brasileiro, verifica-se que as exportações minerais (excluindo-se os produtos energéticos) representaram, em média, 20% do valor real da pauta total de exportações anuais do país ao longo dos anos oitenta.

Nas importações nacionais, a participação das compras de produtos minerais (exceto energéticos) foi de 11% ao ano, enquanto o saldo comercial mineral respondeu por uma média de 56% do superávit da balança comercial brasileira em termos de valor real ao longo da última década.

Devido ao bom desempenho do comércio externo brasileiro, nos anos 80 e dada a relevância e contribuição do setor mineral, é interessante investigar a dinâmica da balança comercial mineral ao longo da última década, com destaque para o papel da taxa de câmbio.

A questão a responder é : qual foi a resposta da balança comercial mineral às variações da taxa de câmbio real nos anos 80? A verificação do impacto da política cambial sobre o saldo da balança comercial mineral será feita através da estimação de uma equação na forma reduzida para o saldo comercial compatível com as funções de exportação e importação mineral analisadas pela literatura de comércio externo².

O saldo comercial mineral é função da taxa de câmbio real e dos níveis de renda doméstica e mundial. Uma especificação desse tipo leva em conta os principais fatores que explicam o comportamento da balança comercial de um país.

² Para uma revisão da literatura de comércio externo veja Morris GOLDSTEIN e Mohsin KHAN, Income and price effects in foreign trade, *Handbook of International Economics*, II : 1044.

A função na forma linear pode então ser definida como:

$$BC = a_0 + a_1e + a_2Y + a_3YM$$

onde,

BC = saldo da balança comercial em valor constante

e = taxa de câmbio real

Y = renda doméstica

YM = renda mundial

O saldo comercial depende positivamente da taxa de câmbio real e da renda mundial e negativamente do nível da renda doméstica.

A tabela 1 traz os resultados das regressões realizadas para a balança comercial mineral. A definição dos produtos minerais bem como os dados referentes ao seu comércio externo seguem o estabelecido pelo Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM) no Anuário Mineral Brasileiro.

As estimações foram feitas através do método dos mínimos quadrados ordinários, considerando-se dados anuais expressos na forma de índices com base em 1985.

O índice de utilização da capacidade produtiva instalada (UC), divulgado pela Conjuntura Econômica, foi utilizado como *proxy* para a variável renda doméstica já que mudanças cíclicas da demanda interna podem afetar o volume das exportações e importações.

O índice de *quantum* das importações mundiais (YW) publicado pelo *International Financial Statistics (IFS)* foi adotado para expressar a variável renda mundial.³

3. Como sugerido por Helson BRAGA e Ricardo MARKWALD, Funções de oferta e de demanda das exportações de manufaturados no Brasil: estimação de um modelo simultâneo, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 13(3) : 717.

O programa *Econometric Software Package (ESP)* foi utilizado para os cálculos que abrangeram o período 1979/89.

Foram considerados três cálculos distintos para a taxa de câmbio real que se diferenciam pelo índice de preços por atacado utilizado.

As equações de (1) a (3) consideram valores presentes para as taxas de câmbio real. Como pode existir uma certa defasagem na resposta do saldo comercial as mudanças cambiais, variáveis defasadas foram incluídas com as equações de (4) a (6).

Outras especificações de equação de comércio externo considerando o produto industrial brasileiro e o produto interno bruto a preços constantes dos países industrializados como *proxies* das rendas doméstica e internacional, respectivamente, foram estimadas. Os resultados não são aqui reportados por terem se revelado estimações menos consistentes que as apresentadas na tabela 1.

3. CONCLUSÕES

Analisando-se os resultados obtidos com as estimações de (1) a (6), nota-se que todas as regressões apresentam um bom ajustamento. Todas as variáveis têm o sinal esperado e são significativas estatisticamente, com exceção da variável (YW) na equação (6).

As estimativas dos parâmetros da variável (UC) mostram que o saldo da balança comercial mineral sofre grande influência do nível de atividade doméstica, quando a produção interna se aquece o saldo mineral se reduz.

O saldo mineral também sofre grande impacto da renda mundial aumentando quando esta se eleva.

As estimativas dos parâmetros das variáveis que expressam a taxa de câmbio real revelam-se todas estatisticamente significativas, tanto para os valores presentes, como para os defasados.

O saldo comercial mineral responde às variações da taxa de câmbio real, e, de um modo geral, maiores reações ocorrem quando se considera a defasagem de um ano.

As regressões preferidas na tabela 1 são a (1), (2) e (4), por representarem estimações mais consistentes do comportamento do saldo comercial mineral brasileiro no período 1979-1989.

Equação	c	efer	enf	ereal	UC	YW	efer(-1)	enf(-1)	ereal(-1)	R2	D.W.
1.	96,156 (1,53)	0,577 (4,39)abc			-3,760 (-5,9)abc	3,250 (15,3)abc				0,98	2,00
2.	39,482 (0,56)		0,804 (4,2)abc		-3,727 (-5,7)abc	3,521 (17,8)abc				0,97	2,09
3.	257,207 (5,13)abc			0,699 (5,6)abc	-4,669 (-9,6)abc	2,294 (7,9)abc				0,98	1,51
4.	204,058 (3,08)ab				-4,532 (-6,6)abc	2,909 (10,6)abc	0,655 (4,1)abc			0,97	2,49
5.	100,643 (0,95)				-3,846 (-3,5)abc	3,113 (7,5)abc		0,717 (1,9)a		0,93	2,53
6.	403,371 (3,7)abc				-5,264 (-6,0)abc	0,856 (0,94)			1,392 (3,2)ab	0,96	1,43

efer - taxa de câmbio real usando preços por atacado da indústria de ferro, aço e derivados (coluna 32 - IPA/OG)

enf - taxa de câmbio real usando preços por atacado da indústria de metais não ferrosos (coluna 33 - IPA/OG)

ereal - taxa de câmbio real usando preços por atacado da indústria de extrativa mineral (coluna 28 - IPA/OG)

UC - índice de utilização da capacidade

YW - índice de quantum das importações mundiais

R2 - coeficiente de autocorrelação ajustado

D.W. - estatística Durbin Watson

Notas 1. Tamanho da amostra: 11

2. Variável dependente: saldo comercial mineral (exceto energéticos) em dólares de 1985

3. As letras a, b e c indicam que os coeficientes de regressão são significativos a 10, 5 e 1% respectivamente. Os valores entre parênteses são as estatísticas t de Student

4. BIBLIOGRAFIA

- BRAGA, H. & MARKWALD, R. Funções de oferta e de demanda das exportações de manufaturados no Brasil: estimação de um modelo simultâneo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 13(3), 707-744, dez.1983.
- BRAGA, H. & ROSSI, J. W. Balança comercial e dinâmica da desvalorização cambial no Brasil. *Texto para discussão interna n.90*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, mai.1986, 20 p.
- GOLDSTEIN, M. & KHAN, M. Income and price effects in foreign trade. *Handbook of International Economics*, II, 1041-1105, 1985.
- PINHEIRO, A. C. & *et.alii*. Indicadores de competitividade das exportações: resultados setoriais para o período 80/88. *Texto para discussão n.257*. Rio de Janeiro: IPEA, mai.1992, 60 p.
- ZINI JR., A. A. *Taxa de câmbio e política cambial no Brasil*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo: Bolsa de Mercadorias & Futuros, 1993, 200 p.

DO CALOR DOS ACONTECIMENTOS AO ASSENTAMENTO DA POEIRA: DUAS INTERPRETAÇÕES SOBRE OS DETERMINANTES DA CRISE DOS ANOS 60

*Fernão Pompêo de Camargo Neto*¹

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O objetivo deste artigo é estabelecer uma comparação entre as análises feitas – com inquestionável capacidade interpretativa, a partir das informações disponíveis, dos fatos ocorridos e com grande percuciência crítica –, em dois momentos distintos, por Maria da Conceição Tavares, com relação aos determinantes da crise de 1963/66.

A primeira dessas análises, tendo como co-autor José Serra, foi feita em 1970, quando, pela exigüidade do tempo transcorrido, não haviam sido reunidas as condições necessárias e suficientes para uma plena avaliação dos acontecimentos que marcaram a crise em referência; e a segunda ocorreu em 1974, com um pouco mais de distanciamento relativamente aos fatos geradores dessa crise, por ocasião da elaboração de sua tese de livre-docência.

As conclusões a que ela chegou nessas duas oportunidades foram bastante divergentes.

1 Professor Titular do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUCCAMP). Doutorando em História Econômica do Instituto de Economia da UNICAMP.

Esta divergência pode ser justificada pelo fato de que, envolvidos pelos reflexos imediatos dos acontecimentos em análise e sem disporem, ainda, de informações que permitam uma avaliação mais aprofundada do objeto focalizado, mesmo intelectuais de notória capacidade analítica e dotados de aguçadíssimo senso crítico, como é o caso da Professora Maria da Conceição Tavares, podem chegar a diagnósticos incompletos ou, até mesmo, equivocados.

De outro lado, quando se toma maior o lapso temporal que separa o analista do objeto de sua atenção e se evidenciam mudanças estruturais não visíveis no momento em que se encontravam em processo, bem como já se encontram disponíveis dados estatísticos mais abundantes, ou, ainda, quando o domínio adquirido sobre a manipulação de novos referenciais teóricos permite abordar, sob novos ângulos, as questões enfocadas, torna-se possível tirar conclusões que traduzam uma melhor interpretação daquilo que efetivamente aconteceu.

A propriedade destas considerações fica evidenciada pelas distintas conclusões a que chegou Maria da Conceição Tavares em suas duas obras, cujas abordagens relativas ao que determinou a crise de 1963/66 são comentadas nos tópicos que vêm a seguir.

2. O DIAGNÓSTICO APRESENTADO NO CALOR DOS ACONTECIMENTOS

Em 1970, Maria da Conceição Tavares e José Serra criticaram, em *Além da Estagnação*, o esquema teórico em que se apoiava a idéia, esposada por Celso Furtado – que, segundo os autores, ao fazer

sua análise nos moldes em que a fez, "parece ter vestido a 'camisa de força' de um modelo neoclássico de equilíbrio geral – elegante mas ineficaz para explicar a dinâmica de uma economia capitalista" (p. 167) –, de que a exaustão do dinamismo do desenvolvimento industrial sustentado por um processo de substituição de importações conduziria a economia a uma situação de estagnação estrutural.²

Como alternativa à interpretação estagnacionista, oferecem os autores a idéia de que a saturação do processo substitutivo marcou a ocorrência de uma crise de transição para um novo esquema de desenvolvimento capitalista, que, embora gerasse profundas disparidades distributivas, "conseguiu estabelecer um esquema que lhe permite autogerar fontes internas de estímulo e expansão que lhe conferem dinamismo". O aspecto paradoxal desse novo surto de desenvolvimento do capitalismo brasileiro, quando este emergiu da crise de 1963/66, é que o processo maciço de exclusão social, dele decorrente, é consequência do próprio dinamismo que o anima.

A crise de 1963/66 foi, na visão dos autores, fruto da cessação do impulso dinâmico decorrente do "pacote" de investimentos vinculado ao Plano de Metas, que se tomou viável pelo aproveitamento de reservas de mercado pré-existentes. A não efetivação em tempo hábil de um novo bloco de investimentos visando o desenvolvimento de novos setores produtivos – cujo papel seria similar ao da onda de

2 A própria evolução dos acontecimentos se encarregou de demonstrar a impropriedade da interpretação de Furtado, à medida que, já a partir de 1968, a economia brasileira recuperou-se, entrando em forte ritmo de crescimento, sem que se tivesse necessidade de proceder drásticas transformações estruturais como as que ele sugeriu em *Um Projeto para o Brasil*, publicado no próprio ano de 1968. Detalhes sobre as proposições feitas por Furtado podem ser vistos no referido livro.

inovações de Schumpeter – provocou o declínio das taxas de crescimento.

A primeira fase da crise (1963) foi marcada por tentativas do Governo de promover distribuição de renda a favor dos assalariados simultaneamente com a adoção de medidas de contenção para o combate à inflação³. O resultado dessa combinação de medidas tão contraditórias (conjugando políticas de desenvolvimento com o ajustamento) foi nitidamente depressivo. Pode-se, assim, dizer, com os autores, que "À tendência à desaceleração se somou uma crise de conjuntura, cuja natureza se relacionava com a busca de soluções para a própria desaceleração."

Os determinantes da crise seriam, conforme o diagnóstico feito em *Além da Estagnação*, a falta de recursos para financiar os novos investimentos (como consequência do esgotamento do padrão de financiamento do Plano de Metas, responsável pelo "boom" de investimentos do período de 1957/61) e a inadequação da estrutura da demanda ao perfil da produção resultante do bloco de investimentos efetuados no ciclo anterior (a enorme concentração de renda na cúpula comprimiu as rendas das camadas de renda

3 Ver, a esse respeito, *A Fantasia Desfeita*, em que Celso Furtado descreve como, no final de Setembro de 1962, foi, por indicação do Ministro San Tiago Dantas, convidado pelo Presidente João Goulart para ser Ministro Extraordinário do Planejamento, com a missão de produzir, num prazo de três meses, um plano de governo (p. 153-65). A elaboração do Plano Trienal – que, segundo seu autor, "foi o primeiro exercício do que posteriormente se chamaria terapêutica gradualista de tratamento da inflação" (p. 158) – representou um grande desafio, uma vez que "se tratava de demonstrar, contra a ortodoxia dos monetaristas esposada e imposta pelo FMI, que era possível conduzir a economia a relativa estabilidade sem impor-lhe a purga recessiva". (p. 158)

média, virtuais consumidoras dos produtos dos setores recém-implantados, especialmente dos bens duráveis de consumo, o que determinou um alto grau de ociosidade na capacidade produtiva até então instalada).

Em síntese, para os autores, a irrupção da crise ocorreu por faltarem recursos para o financiamento dos novos investimentos requeridos para a sustentação de uma alta taxa de crescimento econômico e pela inadequação do perfil da demanda então existente para permitir que o grau de ocupação da capacidade de produção criada no período 1957/61 fosse suficientemente elevado para gerar um volume minimamente satisfatório de excedentes produtivos.⁴

Assim sendo, a viabilidade da manutenção do dinamismo econômico dependeria do processamento de uma mudança na estrutura da demanda – através da promoção da concentração da renda nas mãos das camadas médias e altas da população – e de uma severa compressão dos salários da massa trabalhadora de menor qualificação, buscando, deste modo, criar melhores condições de lucratividade aos capitais investidos nos setores produtivos recém-implantados.

4 Esta visão dos determinantes da crise dos anos 60 – que para Maria da Conceição Tavares já estava superada em 1974 quando apresentou sua tese de livre-docência – é ainda, de certa maneira, sustentada por John Wells em sua tese de doutorado, apresentada em Cambridge em 1977, na qual ele afirma: **"if the immediate cause of the recession was the credit squeeze, related to external disequilibrium and inflation, the more fundamental cause of the economic crisis lay in the failure of the economy to accommodate all of the competing demands (for rising levels of investment, private consumption and government expenditure) being made upon it, ..."** (WELLS, John. *Growth and Fluctuation in the Brazilian Manufacturing Sector*. Cambridge: (Tese de doutorado), mimeo, 1977. p. 237 – Apud Miranda, 1979, p. 127).

De outro lado, o problema do financiamento não estava restrito ao volume dos recursos que deveriam ser mobilizados, estendendo-se, inclusive, à forma como ele veio a ser feito.

Ao longo do período em que foi implementado o Plano de Metas, constituiu-se o financiamento inflacionário – que se processou por intermédio de uma deliberada opção pela expansão dos meios de pagamento e do crédito – no mecanismo central de financiamento. Esta maneira de financiar as inversões públicas e privadas se revelou bastante pragmática e funcional, beneficiando especialmente setores que, via reajustes de preços, lograram expandir suas margens de lucro. Assim, ao se adotar este processo de financiamento, lograva-se manter – por meio da valorização dos ativos reais em razão da desvalorização da moeda e pelo desfrute de economias externas proporcionadas por mecanismos de socialização dos custos de certos insumos básicos e bens de capital – artificialmente elevada a rentabilidade esperada do capital. Como consequência disso, verificou-se uma tendência ao sobreinvestimento na criação de capacidade produtiva, o que acarretou uma generalizada redução na relação produto–capital marginal.

Entretanto, esse padrão de financiamento perdeu sua funcionalidade à medida que escaparam de controle os mecanismos de propagação da inflação. Os resultados últimos deste fato foram a queda da rentabilidade esperada dos investimentos, a cessação dos ganhos ilusórios proporcionados pela escalada inflacionária e, em razão do estrangulamento financeiro provocado nas empresas, a absoluta escassez de recursos para investimento. A conjugação dessas circunstâncias acarretou uma sensível compressão das taxas de investimento dos setores público e privado, provocando expressiva queda na demanda efetiva, o que veio a resultar, em

razão da ampliação das margens de capacidade ociosa no parque industrial, no desencadeamento e no aprofundamento da crise econômica.

A segunda fase da crise (1964/66), iniciada logo após o golpe de 1964, foi marcada por um aprofundamento, em grande parte deliberado, da recessão e por reformas estruturais.

Dando início a esta nova fase, medidas claramente recessivas foram intencionalmente tomadas, compreendendo: uma quase total frenagem do financiamento dos mecanismos, prevalentes desde a década dos 50, relativos às políticas cambial, de crédito, salarial, e do déficit público; um sensível aumento da carga fiscal; cortes nos gastos públicos; e novas restrições creditícias. Em concomitância, foi instituída uma vigorosíssima política de compressão salarial de conseqüências ambivalentes, uma vez que, a um só tempo, aliviou os custos com que arcavam as empresas e comprimiu a demanda corrente (p.171).

A adoção dessas medidas – que se revelaram "funcionais" na efetivação de um ajuste anticíclico e na criação de condições para a transição para "uma nova etapa de desenvolvimento capitalista" – levou à liquidação de diversas empresas marginais, financeiramente mais débeis, possibilitando uma reconcentração nos setores industrial e comercial, que implicou a conseqüente eliminação da capacidade de produção "excedente" existente no sistema, melhorando significativamente, pelo menos em termos dinâmicos⁵,

5 Deve-se ressaltar a ocorrência, no período, de um acelerado processo de desnacionalização decorrente da internalização, pelas empresas multinacionais, de maciças remessas de capitais de curto prazo para financiamento do seu capital de giro, favorecidas pela Instrução n.º 289 da extinta SUMOC.

a eficiência produtiva. De outro lado, uma substancial redistribuição funcional da renda, favorecendo uma maior lucratividade das empresas sobreviventes, decorreu da política de compressão salarial, o que contribuiu para a posterior recuperação e expansão da produção (p. 171).

É, também, digna de nota a implementação, no período, de duas importantes reformas institucionais – a tributária e a do mercado de capitais – que criaram as condições para a montagem de um novo esquema de financiamento para os setores público e privado.

3. A CONCLUSÃO QUE SE TORNOU POSSÍVEL APÓS TER-SE ASSENTADO A POEIRA

A abordagem da crise de 1963/66 feita por Maria da Conceição Tavares, em *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*, tendo em vista a adoção do padrão de acumulação⁶ como categoria

6 A autora vincula a modificação histórica dos padrões de acumulação aos processos que atuam no sentido da mudança das relações entre as diferenciações da estrutura produtiva e a distribuição social da renda (p. 23–4), o que tem a ver com a evolução das "características fundamentais de articulação endógena entre distribuição da renda e progresso técnico" (p. 25), em que se encontra presente a preocupação com a resolução, em termos dinâmicos, da "contradição entre produção e realização de um excedente" (p. 25). Em sua dissertação de mestrado: *O Plano Trienal – O canto do cisne do nacional-desenvolvimentismo*, José Carlos da Rocha Miranda afirma que "Padrão de acumulação se define pelo caráter das relações inter e intra-departamentais, pela estrutura e forma de financiamento interno e externo, pela estrutura de controle do capital, pela dinâmica das relações entre as classes sociais e entre as distintas frações do capital, bem como pela natureza das relações estabelecidas com o exterior." (nota 10, p. 120)

central da análise, desloca a avaliação das causas da eclosão dessa crise para o campo da estrutura da oferta.

Nessa obra, a autora parte, como Clément Juglar, do princípio de que para se entender a crise é necessário se compreender o que sucedeu na etapa de prosperidade que a antecede, procurando explicar a crise de 1963/66 a partir das características que marcaram o ciclo expansivo iniciado por volta de 1957, que seriam:

- 1) O bloco de investimentos do Plano de Metas não implica, uma vez efetivado, a introdução de novos produtos no mercado, mas, pura e simplesmente, se constitui num processo de redução do coeficiente de importações, em que se preenche o vazio de um mercado previamente suprido por importações por meio de oferta interna. Nos primeiros anos do ciclo de expansão, a escala dos novos projetos de investimento supera, em geral, a demanda corrente, numa clara indicação da existência de um desajuste entre a estrutura da oferta e a estrutura da demanda.
- 2) O "boom" de investimentos ocorrido no período 1957/61 se dá de forma concentrada no tempo e em alguns poucos setores de pequena expressão na estrutura produtiva anterior e que apresentam alta complementaridade inter-industrial (ou seja, que têm condições muito destacadas para estimular o desenvolvimento de outros setores), fundamentalmente os de material de transporte, material elétrico e metal-mecânica, representando, "além de um salto tecnológico, um salto na capacidade produtiva existente".
- 3) Não se tratou de um ciclo de expansão que implicasse um processo de concentração absoluta favorecendo às grandes empresas. Tratou-se, isto sim, de uma etapa em que se verifica

uma "concentração relativa de mercado em favor das grandes empresas nacionais, públicas e privadas, que não competem com as estrangeiras em preços ou em diferenciação de produção, particularmente nos setores mais pesados da indústria de bens de capital e de insumos estratégicos". Nos setores de bens de consumo diferenciado, de material elétrico e de transporte, predominam as novas empresas internacionais. Todavia, como no período o mercado expande-se em ritmo acelerado, mesmo as empresas menores encontram espaço para se estabelecerem e prosperarem, até em setores bastante competitivos. (cf. Tavares, 1985, p. 118-9)

Desse modo, em virtude dessas três características básicas apontadas, a influência do bloco de investimentos novos efetivados no período é **muito mais marcante sobre a estrutura da capacidade produtiva industrial do que sobre a estrutura da demanda.** (cf. Tavares, op. cit, p.119-20)

As novas estruturas implantadas tendem a instabilizar o ciclo econômico, ocasionando, por ocasião da fase recessiva, momentos de concentração absoluta (em que as grandes empresas mantêm a sua taxa de lucro em detrimento da das pequenas). Mesmo que o setor público houvesse mantido a mesma taxa de investimento autônomo, uma vez complementada a implantação do referido bloco de projetos, os efeitos desaceleradores seriam profundos e inevitáveis. Após preenchida a lacuna existente, em termos de demanda reprimida por importações, se pôde sentir uma redução do ritmo de expansão inicial da demanda corrente pelos produtos dos setores novos, que se viu agravada pela retração da procura induzida por investimentos privados, "ao entrar em digestão" a nova capacidade produtiva dos setores de bens de produção e de

bens de consumo duráveis. Como decorrência dos fatores apontados, houve uma súbita redução do ritmo de acumulação e da taxa de expansão do conjunto do setor industrial.

Todavia, a desaceleração verificada não desembocaria necessariamente na crise, não fora a existência de sensíveis problemas – inerentes à estrutura de crescimento industrial brasileira e que foram agravados pela progressiva taxa de inflação verificada a partir de 1959 – de desajuste dinâmico da estrutura da demanda à capacidade produtiva recém-instalada (em que se constata a existência de desproporções inter e intra-setoriais) e de realização e financiamento de um potencial de acumulação crescente. Trata-se de problemas que se constituem em "faces distintas do mesmo processo de acumulação, que se reforçam mutuamente, tanto na etapa expansiva do ciclo como na sua etapa de declínio". (Tavares, op. cit., p.125)

O desajuste dinâmico entre as estruturas da oferta e da procura industriais se deve ao fato de que os setores recém-implantados estavam, de forma geral, superdimensionados para o atendimento à demanda corrente, em virtude dos fatos de que as escalas mínimas necessárias à operação das novas plantas eram superiores às dimensões do mercado e, especialmente, de que se atraiu para um mesmo setor de investimento várias empresas (em especial filiais estrangeiras de diversas procedências), acirrando-se, assim, a disputa pelas oportunidades existentes no mercado. Se o ritmo de crescimento da demanda se mantivesse, haveria uma gradual absorção do excesso de capacidade produtiva planejada, com aumento da produtividade do trabalho e do estoque de capital empregados, e, além disso, permanecendo rígidos os preços, desde que os salários médios se mantivessem estáveis, não deveriam sobrevir, do ponto de vista microeconômico, problemas apreciáveis,

tendo em vista a perspectiva de ascensão das margens de lucro (idem, p. 125).

Entretanto, de um ponto de vista macroeconômico e dinâmico, a questão se apresenta de modo totalmente distinto, uma vez que, esgotadas as reservas de mercado que existiam, para a sustentação da taxa global de acumulação e de crescimento da indústria não seria suficiente resolver, pela manutenção de altas margens de lucro, os problemas da demanda corrente em cada setor ou empresa. Encarando a questão por este ângulo, para tentar manter na mesma cadência a taxa de acumulação e de expansão do parque industrial brasileiro, far-se-ia necessário poder garantir uma estrutura de crescimento "equilibrado" intersetorial, o que era muito difícil pelo fato de que o abrupto crescimento recente da capacidade produtiva instalada gerava acentuadas desproporções entre a estrutura produtiva e a dinâmica de expansão da demanda dos setores recém-implantados (idem, p. 126).⁷

No decurso da execução do Plano de Metas ocorreu, embora com taxas distintas, um crescimento simultâneo dos três departamentos (DI, DII e DIII) – com dominância do setor de bens de produção e com o setor de bens duráveis de consumo (especialmente indústria automobilística) desempenhando um papel subordinado, mas bastante relevante –, respondendo a dinâmica intersetorial entre eles estabelecida pela aceleração do crescimento. Todavia, o término da

7 Pede a autora atenção para a distinção existente entre este tipo de problema, de desproporção dinâmica – que leva à desaceleração e a uma tendência ao estancamento relativo –, e a crise de demanda corrente, basicamente conjuntural, de curto prazo, que afetou a indústria no primeiro semestre de 1963, a qual resultou de brusco agravamento "das contradições no financiamento corrente da produção, ou seja, no âmbito da circulação do excedente". (Tavares, 1985, p. 133)

instalação do DII (produção de bens de consumo capitalistas) implicou na desaceleração do DI (produção de meios de produção), trazendo como consequência a queda do ritmo de expansão da taxa de acumulação e, portanto, do ritmo de crescimento da economia. Esta tendência, acrescida por uma brusca redução no investimento público (esgotamento do padrão de financiamento do Plano de Metas), determinou uma redução no ritmo de expansão do consumo dos trabalhadores, conduzindo à saturação das oportunidades de inversão no período seguinte, o que repercutiu negativamente sobre o nível de atividade econômica. (cf. Miranda, 1979, p. 125)

Constatou-se, então, que a passagem do auge a uma fase descendente do ciclo pode ser atribuída aos efeitos de um desbalanceamento acentuado das taxas de acumulação nos três departamentos, que ocasionou uma superacumulação de capital no seio dos mais dinâmicos, interpondo barreiras intransponíveis à própria continuidade do processo acumulativo na esfera produtiva (a superacumulação seria esterilizada por uma queda no grau de utilização da capacidade produtiva instalada). Assim sendo, na fase expansiva do ciclo, todos os setores aumentam, embora desigualmente, suas massas de lucros, que vão sendo reinvestidas de forma crescente na esfera produtiva, agravando-se, desse modo, a defasagem existente entre as taxas de acumulação dos diferentes departamentos, sendo que os mais dinâmicos passam a enfrentar problemas de realização dinâmica da sua capacidade de acumulação, diante do esgotamento das possibilidades de realizarem seus excedentes de capital em frentes de expansão produtivas (cf. Miranda, op.cit., p.125-6). Gera-se, assim, a existência de uma grande massa de capital "sem fronteira de expansão real" que é desviada para a órbita financeira. Sendo canalizada para esta órbita, "a massa de lucro do sistema não se vê aumentada, mas é recortada

em favor do capital financeiro, acentuando a componente especulativa que acompanha a fase recessiva" (Miranda, op.cit.,p.135).

Verifica-se, conseqüentemente, que a contrapartida do refluxo continuado de capital do circuito produtivo para o financeiro-especulativo é o aumento do custo do dinheiro, que é repassado para os preços e contratos de financiamento.

Dessa forma, "as empresas ao resolverem os problemas de realização de suas massas de lucros, a nível microeconômico, aprofundam o impasse maior (macroeconômico) do sistema" (Miranda, op.cit.,p.135), uma vez que o incremento do potencial de acumulação é esterilizado, já que não contribui para a expansão da taxa real de investimentos da indústria, nem, tampouco, há possibilidade, através da via fiscal ou financeira, de se reorientar os excedentes para setores deficitários como o setor público (cf.Tavares,1985, p.140-1). Em suma, temos que "o excesso de capacidade e o excesso de poupança interna das empresas sem aplicação nos respectivos setores têm um efeito depressivo sobre a taxa de investimento privado. Quando este começa a cair, arrasta consigo uma queda na taxa de emprego e nos níveis de demanda efetiva, que por sua vez leva à quebra das empresas marginais nesses setores."(Tavares,op.cit.p.141)

4. CONCLUSÃO

Como ficou demonstrado nos tópicos anteriores, enquanto em *Além da Estagnação* Maria da Conceição Tavares diagnosticava a crise de 1963/66 como determinada por limitações na estrutura

da demanda e no financiamento, o seu enfoque, em *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*, sobre as causas da eclosão da crise se dirige para o campo da **estrutura da oferta**, ao constatar ela a existência de um processo de **desajustamento dinâmico da estrutura da demanda à capacidade produtiva instalada no período 1957/61**, ao mesmo tempo em que se tornavam evidentes **problemas relativos à realização dinâmica de um crescente potencial de acumulação**.

5. BIBLIOGRAFIA

FURTADO, C. *Um Projeto para o Brasil*. Rio de Janeiro: Saga, 1968. 133 p.

———, *A Fantasia Desfeita*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989. 206 p.

MIRANDA, J.C.R. *O Plano Trienal: O canto do cisne do nacional-desenvolvimentismo*. Campinas, 1979. 162 p. Dissertação (Mestrado em Economia)—DEPE/IFCH/UNICAMP

TAVARES, M.C. e SERRA, J. *Além da Estagnação*. In: TAVARES, M.C. *Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p.155–207

TAVARES, M.C. *Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1985. 160 p.

ANÁLISE DA SITUAÇÃO E OBJETIVOS DE MARKETING

Jorge Américo S.Machado¹

1. INTRODUÇÃO

A questão do ambiente da organização tem sido enfaticamente abordada pela maioria dos autores modernos de Administração.

Sob um aspecto evolutivo, inicialmente, a atenção foi dada ao ambiente interno. Naquela ocasião, buscava-se a melhor forma de otimizar os recursos empregados na empresa, uma vez que o nível concorrencial era reduzido e a demanda de bens era relativamente estável e previsível, na maioria dos países capitalistas.

Com o passar do tempo, as condições ambientais se alteraram de forma rápida, demonstrando que o fato da empresa utilizar de forma adequada seus recursos produtivos não lhe dava, necessariamente, uma certeza de sobrevivência a longo prazo.

Percebeu-se, então, que a influência dos elementos do ambiente externo é, pelo menos, tão importante quanto a influência dos elementos internos da empresa. Mais ainda, que estes elementos fazem parte de sistemas maiores e mais complexos, interagentes com outros sistemas do ambiente externo e não dominados por ela.

¹ Professor dos Departamentos de Administração e Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUCAMP). Mestre em Administração pela PUC-SP e Doutorando na USP.

Vista agora como parte integrante de um sistema maior, influenciadora e influenciada, a empresa passa a ser analisada sob dois enfoques ambientais: interno e externo.

Os elementos ambientais externos são importantes nas decisões da empresa, tanto na influência exercida junto aos elementos internos, como na determinação das condições operacionais externas no presente e no futuro.

A visão umbilical da empresa cede lugar à visão sistêmica. Para STONER(1985:42), "as organizações não são auto-suficientes, nem são isoladas dentro de si mesmas. Trocam recursos com o ambiente externo e dele dependem para sua sobrevivência"

Inerente ao ato de administrar é a tarefa de planejar, tanto no que se refere ao esforço dos membros da organização, como também no tocante à utilização dos outros recursos produtivos, para atingir os objetivos propostos pela alta administração.

O processo mental, não linear, de planejar é denominado planejamento.

Para HAX & MAJLUF(1984:1) , "um eficiente sistema de planejamento tem que atender a duas dimensões relevantes: responder às mudanças do ambiente externo, e, criativamente, utilizar os recursos internos no aperfeiçoamento da posição competitiva da empresa. "

Em ambientes fortemente competitivos, esta possibilidade de sobrevivência da empresa está diretamente relacionada às suas possibilidades concretas de obter, pelo menos, uma vantagem competitiva sustentável, por um determinado período de tempo, perante os competidores diretos.

Esta concepção de planejamento é denominada estratégica na medida em que percebe, como condição básica de sobrevivência, a correta adequação da empresa ao seu ambiente competitivo, presente e futuro.

Um bom planejamento estratégico é tangibilizado, ao longo do tempo através de planos formais e específicos de ação, para as diversas áreas operacionais da empresa, ajustados de forma a lhes prever e prover recursos, de acordo com os objetivos escolhidos.

Um dos principais planos operacionais é, sem dúvida, o plano de marketing.

Para CAMPOMAR(1983:44) "o plano de marketing é, em geral, um documento que estabelece os objetivos de uma organização, referente a um próximo período de atividades e define programas de ação necessários ao atingimento destes objetivos".

Para cumprir tal finalidade, um adequado plano de marketing deve conter uma análise criteriosa dos ambientes da empresa, usualmente denominada de *ANÁLISE DA SITUAÇÃO* ou *ANÁLISE SITUACIONAL*, que servirá de base para a determinação dos *Objetivos de Marketing*.

Apesar de concordantes na essência, ou seja, a análise do ambiente da empresa é um elemento fundamental na formulação do planejamento, alguns autores divergem no seu enfoque.

Assim, serão apresentadas as interpretações de 4 autores sobre o assunto, o que permitirá examinar algumas diferenças conceituais entre eles.

2. ELEMENTOS DETERMINANTES DA SITUAÇÃO AMBIENTAL

A análise da situação de uma empresa é composta de uma avaliação mais detalhada possível sobre o seu relacionamento, passado, presente e futuro, com os principais elementos do ambiente externo, e uma análise criteriosa sobre as condições internas vigentes no momento.

A opinião da maioria dos autores sobre o assunto é convergente no que se refere à importância do estabelecimento dos fatores determinantes da condição ambiental da empresa, embora o façam de forma diferenciada.

Para CAMPOMAR(1983:45-6) , por exemplo, estes fatores são:

INTERNOS:

- características da organização e suas políticas gerais
- produto ou serviço
- atual programa de marketing
- fatores referentes a custo e lucro e indicadores de desempenho

EXTERNOS:

- clientes e usuários
- levantamento dos setores adequados de mercado
- condições ambientais
- estratégias e atividades de marketing dos concorrentes.

Para HAX e MAJLUF(1984:17) , os fatores são:

INTERNOS:

- performance passada e projeção futura
- identificação de fatores críticos internos que promovem a vantagem competitiva
- avaliação completa da posição competitiva

EXTERNOS:

- performance passada e projeções futuras;
- identificação e avaliação dos fatores críticos de sucesso e
- avaliação do produto/mercado e atratividade da indústria.

Para WEBSTER Jr(1974:75), a análise situacional é dividida em duas etapas:

- **DIAGNÓSTICO**, que é uma combinação de pontos fortes e fracos da empresa, recursos disponíveis e influência ambiental externa, vista de uma perspectiva atual
- **PROGNÓSTICO**, que é um processo de observação dos muitos fatores que determinarão a situação futura da empresa.

Para KOTLER(1992:108-2), os fatores são:

- **SITUAÇÃO ATUAL DO AMBIENTE DE MARKETING**, apresentando dados passados sobre mercado, produto, concorrência, distribuição e macroambiente
- **ANÁLISE DE OPORTUNIDADES E ASSUNTOS**, resumindo dados sobre as principais ameaças/oportunidades, forças/fraquezas e assuntos relevantes sob o produto abrangido pelo plano.

3. UMA BREVE DISCUSSÃO CONCEITUAL

Vistos sob uma forma conceitual, os autores citados diferem sobre o caráter da análise dos elementos, demonstrando uma clara evolução metodológica de avaliação através da incorporação de novas variáveis em análise.

Para WEBSTER Jr (1974) , por exemplo, a análise situacional se caracteriza por um posicionamento no tempo, ou seja, existem duas fases distintas na análise da empresa : Passado/Presente (diagnóstico) e Futuro (prognóstico) , complementares no objetivo mas diferentes na ação.

A relação e o "gap" existente entre as duas situações determinaria o escopo e o objetivo do plano, mas com forte consonância com a missão da empresa.

Para HAX & MAJLUF (1984) , este tipo de análise incorpora também o fator tempo (performance passada e projeção futura), mas articulado com a posição competitiva (interna) da empresa e as condições ambientais (externas) da indústria.

Existe uma forte ênfase no comportamento da indústria como elemento influenciador no comportamento futuro da empresa. É uma visão "oportunista" do plano, na medida em que as condições ambientais externas, presentes e futuras, combinadas com a capacidade interna de aproveitamento destas oportunidades, determinariam o curso futuro de ação.

Para KOTLER (1992) , a análise está representada pela situação atual da empresa (dados passados/presentes) e a análise de oportunidades e de assuntos, de caráter presente/futuro.

É um plano de visão mais funcional, na medida em que a posição estratégica da empresa já foi anteriormente determinada pelo plano estratégico de negócio e, portanto, os objetivos de marketing já foram traçados de forma genérica. A questão é viabilizar operacionalmente os objetivos .

Para CAMPOMAR (1983) ,que defende também uma orientação funcional para a concepção do plano, sem demasiada complexidade, a característica maior da análise está contida na análise e interpretação do comportamento presente e futuro dos elementos constituintes dos 2 ambientes , embora evidencie o fator tempo inerente à análise.

Também caracteriza a oportunidade ambiental como objetivo principal da análise, mas entende que este fato é consequência e não causa da relação entre empresa e ambiente.

Portanto, cada autor interpreta a análise ambiental sob 3 enfoques diferentes:

- Os tipos de ambiente nos quais os elementos se manifestam e são identificados,
- Os elementos ambientais inseridos em um vetor de tempo,
- A combinação entre os tipos de ambiente e suas relações ao longo de um determinado período de tempo.

Contudo, CAMPOMAR (1983) apresenta uma contribuição adicional sobre o assunto na medida em que percebe, através da análise ambiental externa, apenas uma possível determinação de situações favoráveis ou desfavoráveis à empresa.

Significa dizer, interpretando este autor, que a situação externa, presente ou futura, é apenas uma condição existente neste ambiente, que pode ser aproveitada ou não pela empresa.

Além do mais, o caráter de favorabilidade/desfavorabilidade pode ser comum a todas as empresas que competem nesta mesma indústria, reduzindo o efeito competitivo diferenciador para algum competidor.

Assim, é através de sua capacidade interna de alocar recursos que a empresa pode ou não se aproveitar desta situação externa, tanto na obtenção de uma vantagem competitiva perante seus competidores, como também buscar uma redução do impacto desta situação específica em seus negócios .

Esta forma de pensar permite perceber claramente a relação existente entre os elementos dos ambientes, na medida em que uma situação favorável externa pode ou não se tornar uma oportunidade, ou até uma ameaça, caso algum único competidor possa aproveitá-la melhor ou, inversamente, não aproveitá-la, dentre o conjunto de competidores.

Portanto, a caracterização de ameaça ou oportunidade de um determinado elemento do ambiente é consequência da combinação entre pontos internos fortes/fracos da empresa e situação externa favorável/desfavorável .

A partir desta concepção, a empresa pode determinar com maior clareza e objetividade o elenco de ameaças e oportunidades previsíveis para si, mais decorrentes da combinação entre situação externa e competência gerencial interna do que do efeito do impacto de um fator ambiental externo isolado.

Apesar das diferenças conceituais observadas sobre a análise ambiental, os autores citados convergem para um ponto comum: todos entendem que a fixação dos objetivos de marketing decorre deste elenco de ameaças e oportunidades, e que estes objetivos devem estar de acordo com a missão da empresa, presente e/ou futura.

Significa dizer que, apesar do desejo dos acionistas e da alta administração, os objetivos quantitativos determinados para o futuro da empresa devem considerar, fundamentalmente, a relação existente ou futura entre as expectativas ambientais e a capacidade interna de alocação de recursos produtivos.

É através desta relação que se deve fixar, conceitualmente, os objetivos da empresa.

4. FIXAÇÃO DE OBJETIVOS

A determinação de objetivos em um plano de marketing deve estar compatibilizada aos objetivos estratégicos da organização, estabelecidos entre a administração e os responsáveis pela implantação.

Estes objetivos, quantitativos e qualitativos, devem ser desafiadores mas com possibilidades concretas de realização.

Nada mais desmotivador para as pessoas envolvidas na execução de um plano de marketing do que um objetivo impossível de atingir ou uma meta impossível de cumprir.

Além do mais, os objetivos devem ser claramente definidos, contendo, se necessário, os sub-objetivos inerentes a sua consecução.

Para KOTLER(1992:112) , dois tipos de objetivos devem ser estabelecidos: financeiros e de marketing.

Os objetivos financeiros são decorrentes do fato de que os proprietários procurarão uma certa taxa de retorno sobre o investimento a longo prazo e gostariam de um determinado nível de lucros no período estabelecido.

Os objetivos de marketing procurarão tangibilizar os objetivos financeiros, através do estabelecimento de metas quantitativas e qualitativas para a empresa, de modo a atingir as metas de rentabilidade e retorno previamente determinadas.

Está claro supor que existe uma compatibilidade total entre as duas metas.

5. CONCLUSÃO

Apesar de aparentemente simples e exaustivamente citado por autores de marketing, a análise da situação da empresa permite conceituações diferentes no que se refere ao seu conteúdo e à consequente ótica de análise.

A combinação entre os tipos de ambientes e a perspectiva presente e futura que o analista pode incorporar à análise, parecem dotá-la de uma amplitude maior no que se refere ao seu conteúdo analítico,

reafirmando sua importância no processo de planejamento de marketing.

Quanto à determinação dos objetivos de marketing, os autores estudados convergem para uma mesma conclusão: clareza, objetividade e compatibilização com os objetivos estratégicos da organização.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

STONER, James A. F.. *Administração*, Rio de Janeiro :Prentice Hall , 1985

HAX,Arnoldo & MAJLUF, Nicolas S.. *Strategic management : an integrative perspective*, New Jersey: Englewood Cliffs,1984

CAMPOMAR, Marcos C.. Revisando um modelo de plano de marketing, *Revista Marketing*, ano 17, nº 121, São Paulo, nov/1983.

WEBSTER Jr, Frederic E.. *Marketing for managers*, New York : Harper & Row Publishers, Inc, 1974

KOTLER, Philip. *Administração de marketing:análise ,planejamento , implementação e controle*, São Paulo: Atlas, 1992 .

GLOBALIZAÇÃO: TENSÕES E LIMITES

José Luiz A. Brunetti¹

1. INTRODUÇÃO

A nova ordem é, concomitantemente, global e fraturada, ou seja, nela coexistem processos de globalização² e crescentes divisões entre países e os grupos sociais que os constituem (Sagasti & Arévalo, 1992). Nesta ordem - onde a hegemonia internacional é diluída³ - o Estado-Nação vem perdendo capacidade para controlar fluxos internacionais de capitais, de mercadorias e tecnologias e, inclusive, para impor-se frente às pressões internas⁴, ou melhor, o Estado-Nação "está deixando de ser o ponto focal para o exercício do poder e de tomada de decisões" (Sagasti & Arévalo, 1992: 1.102).

1 Professor do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUCAMP). Mestre em Teoria Econômica pela Universidade Federal de Pernambuco e Doutorando na AIPSA/UNICAMP.

2 Processos de globalização financeira, comercial, política, tecnológica, cultural e ambiental.

3 Transição de um mundo bipolar, marcado pela "guerra fria" entre os Estados Unidos e a União Soviética - para uma "hegemonia diluída" onde a supremacia econômica americana é contestada pela Europa e pelo Japão.

4 Inclusive pressões separatistas e desagregadoras.

A globalização é impulsionada por grandes transformações econômicas e sociais⁵ vivenciadas nos últimos decênios. Apesar de impulsionarem a globalização, tais processos impõem limites e fraturam a nova ordem de maneira tal que esta assemelha-se a uma certa desordem e assume aspectos de transitoriedade. O processo de homogeneização cria tensões⁶ e heterogeneidade, ou seja, "o acelerado processo de vinculação social em escala mundial coexiste com movimentos em direções opostas que acentuam diferenças e criam divisões, daí o surgimento de uma ordem global fraturada: é global, mas não integrada" (Sagasti & Arévalo, 1992: 1.103).

Presencia-se uma tendência nítida em direção aos mercados mundiais e à estruturação de redes inter-empresariais, ou seja, existem mercados financeiros e de bens que abarcam o mundo inteiro. Em reforço desta tendência à mundialização dos mercados, está surgindo o mercado mundial de trabalho: porém, "quando se fala de mercados e da economia não se alude a todos os países, mas às nações da OCDE e do Sudeste Asiático" (Emmerij, 1992:902).

A expansão das empresas transnacionais⁷ está sendo substituída por acordos e alianças para construir redes inter-empresariais. Estas caracterizam-se por privilegiar mais o domínio sobre ativos estratégicos - sob o ponto de vista tecnológico - do que o controle sobre

5 As mais importantes: a "terceira" revolução industrial, a globalização dos mercados financeiros, as transformações no comércio internacional e a homogeneização cultural vinculada à expansão massiva dos meios de comunicação.

6 Por exemplo, a tensão entre o processo de homogeneização cultural e a afirmação da identidade, conflito este que desemboca - e muitas vezes - em movimentos de intolerância religiosa, étnica ou nacionalista.

7 Protecionismo estruturado sobre os princípios do "comércio administrado" e de "reciprocidade" contrastando com os princípios tradicionais do GATT de "não - discriminação" e da "transparência".

produtos específicos. Esta nova estratégia está diluindo as fronteiras entre as indústrias e setores, na medida em que "se amplia a componente do serviço entre muitas atividades de fabricação" (Emmerij, 1992:902). Esta tendência observada vem transformando o escopo da competição internacional de mercados nacionais muito segmentados para níveis de competitividade mais amplos.

2. O PAPEL CENTRAL DAS NOVAS TECNOLOGIAS

O impulso das empresas para o mercado global é viabilizada e reforçada pela natureza das novas tecnologias. Estas permitem maior flexibilidade nos processos produtivos e possibilitam a adaptação dos produtos aos diferentes mercados regionais e locais; simultaneamente, as empresas portadoras da nova tecnologia precisam amortizar seus custos - da nova base tecnológica - e, portanto, dimensionam as vendas em escala mundial, levando-as a pressionar o mercado mundial e a globalização de suas atividades (Emmerij, 1992).

As novas tecnologias flexíveis impulsionaram a globalização dos mercados, porém, esta gera tensões e reações expressas na tendência da formação de blocos econômicos regionais, originando um ambiente de globalização com regionalização. Esta regionalização pode representar um avanço em direção à integração econômica mundial, mas também, pode expressar um movimento defensivo - de empresas e países - frente à competição internacional⁸.

⁸ Estas empresas competiam no mercado internacional através da criação ou aquisição de filiais no exterior

A formação de blocos regionais vem espelhando a "hegemonia diluída" vigente neste final de século, quando parece perfilar-se uma coalização de interesses como árbitro do sistema e não só num país dominante (Furtado, 1990). Refletindo a emergência desta "hegemonia compartilhada" tem-se verificado nos últimos dez anos a "criação de blocos comerciais regionais liderados por potências mundiais - Alemanha na Europa, Japão no Pacífico e Estados Unidos na América" (Gaytán, 1992:1.170).

Na origem desta corrida à formação de blocos regionais encontrava-se a ofensiva do Japão, que, após dominar as novas tecnologias - geradas, em sua maior parte, nos Estados Unidos -, disparou uma estratégia comercial para conquistar os mercados americano e europeu de produtos eletrônicos e da indústria automobilística. O novo padrão tecnológico, o seu caráter flexível, foi decisivo na estratégia japonesa, pois permitiu adaptar os produtos japoneses às especificidades das demandas locais, através de produtos diferenciados (Velloso, 1990).

Em reação à ofensiva japonesa, houve um revigoramento do protecionismo europeu e americano⁹ e "começaram a desenvolver-se os grandes mercados comuns, característicos do mundo multipolarizado, que pode suceder à hegemonia americana...; enquanto isso, a estratégia de unificação da Comunidade Européia preocupa-se em evitar que os beneficiários da ampliação de seu mercado sejam as multinacionais americanas e japonesas" (Velloso, 1990:26).

9 Há dois tipos de regionalização: a ofensiva e a defensiva. A ofensiva tende à globalização enquanto a defensiva objetiva proteger-se da concorrência internacional. Mesmo a regionalização defensiva implica na ampliação dos mercados nacionais.

A difusão da nova base tecnológica está na raiz da tendência à globalização com regionalização, seja esta ofensiva ou defensiva. A globalização avança pela formação das redes inter-empresariais; porém, este movimento encontra resistências e gera tensões que o "fraturam" e impedem a integração mundial. Ao contrário da integração, a tendência à globalização vem fortalecendo a criação de blocos regionais¹⁰ que "traz consigo um elemento de reorientação de comércio e investimentos em favor dos países industrializados ... e contra os países que estão fora de tais mercados comuns" (Velloso, 1990:27).

3. EFEITOS NA DIVISÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

As novas tecnologias têm impulsionado a globalização ao introduzirem mudanças significativas nos métodos produtivos, que são a base da nova concorrência internacional do trabalho, a nova base tecnológica redefine as vantagens comparativas ao mudar "as relações intra-setoriais e diminuir a importância relativa dos setores primário e industrial frente ao de serviços"(Gaytán,1992:1.170). Esta mudança não significa que a produção industrial está perdendo importância em favor do setor de serviços, mas que a produção industrial está se distanciando dos processos e produtos intensivos em matérias-primas (Drucker,1986).

Há claras evidências sobre a perda de participação das matérias-primas no produto total. Os novos métodos de produção exigem

10 Os blocos regionais com mais êxito são os da Europa-92, o NAFTA e os Flying Wild Gease do Este e Sudeste da Ásia.

menos matéria-prima por unidade de produto, daí a perda de posição relativa dos produtos siderúrgicos, cobre, alumínio e outras matérias-primas no produto¹¹. Durante o século XX, o consumo de matéria-prima por unidade de produto, caiu em torno de 1% ao ano - à exceção dos períodos de guerra -, requerendo-se hoje 40% da matéria-prima utilizada no início do século (Drucker, 1987). No Japão, o consumo de matéria-prima, em 1984, foi equivalente a 60% do consumido em 1973 (IBAFIN, 1989).

4. EFEITOS NA COMPOSIÇÃO INDUSTRIAL E NA FORÇA DE TRABALHO

Em contraposição ao declínio relativo no uso de matérias-primas, o setor de serviços vem abarcando um número maior de segmentos e setores além de utilizar crescentemente mão-de-obra qualificada, ou seja, as indústrias intensivas em trabalho e matéria-prima vem cedendo espaço para as indústrias intensivas em conhecimento¹². Não é a economia que está se “desindustrializando”, mas é a força de trabalho que está sendo “desindustrializada” (Ducker, 1987). Os trabalhadores do conhecimento passam a ser o centro gravitacional da força de trabalho em lugar do trabalhador tradicional¹³.

11 Além da redução de matérias-primas, estão surgindo novos materiais a exemplo da cerâmica e plásticos na indústria automobilística, semicondutores para microeletrônica e informática, fibras óticas na fotoeletrônica e supercondutores na transmissão e armazenamento de energia (Drucker, 1986).

12 Indústrias intensivas em trabalho e matéria-prima - a exemplo da siderurgia e automobilística - estão cedendo espaço às intensivas em conhecimento, tais como telecomunicações, farmacêutica e atividades baseadas no manejo de informações.

13 E, simultaneamente, o comércio internacional de serviços passa a crescer mais rapidamente que o de mercadorias.

A industrialização continua “sendo o caminho obrigatório para lograr o crescimento econômico sustentado. O que mudou foi que a indústria dos países desenvolvidos transitou de um padrão caracterizado pela energia barata, um sistema rígido e escalas massivas de produção, para outro padrão baseado em menor consumo de energia, baixo custo de processamento, transmissões de informações e robotização, que propiciou estruturas produtivas mais flexíveis e de menor escala” (Tótoro Nieto & Cortés, 1991:230). Sob o novo padrão, o valor da transformação industrial tende a incorporar relativamente mais informação que valores energéticos e de materiais.

O padrão de industrialização - que até aos anos 70 obedeceu à liderança dos complexos metal-mecânico e químico - está se modificando. O novo padrão é condicionado pelas novas tecnologias nucleadas pela tecnologia da informação - simbólica e de imagens. Além de criar novos setores de ponta, as novas tecnologias têm sido utilizadas para processar uma vasta reconversão industrial que atinge não só os setores industriais modernos, mas também os tradicionais (Velloso, 1990).

A liderança deste processo de modernização é da informática, que é a tecnologia de ponta. Mediante “equipamentos programáveis e de controle superam-se à rigidez das plantas tradicionais. Isto tem permitido mudar a produção em massa pela produção em lotes e redefinir a questão da escala produtiva¹⁴. A flexibilidade dos processos viabiliza fabricar uma ampla gama de produtos diferentes, com mudanças de modelo” (Tótoro Nieto & Cortés, 1991:230).

14 O padrão tecnológico anterior é o originário da revolução do “fordismo” no início do século, onde o princípio reitor foi o de produzir em grande escala um produto padronizado (automóvel, por exemplo).

A afirmação deste novo paradigma tecno-econômico, baseado na informática, "altera os padrões das vantagens comparativas internacionais em prejuízo das indústrias intensivas em mão-de-obra e em favor das intensivas em conhecimentos. As novas tecnologias permitem importantes poupanças de matérias-primas e de energia nos processos produtivos e asseguram uma melhor qualidade a um custo menor" (Sagasti & Arévalo, 1992:1.109).

O novo padrão tecnológico flexibiliza e integra as atividades industriais, pois não se restringe à produção em massa, como era característica da automação no padrão anterior¹⁵. Apesar de flexibilizar os processos de produção em massa - e transformá-los em processos de produção de grandes lotes diferenciados -, o maior potencial do novo padrão tecnológico reside nas tradicionais atividades de produção em pequenos e médios lotes (Velloso, 1990). Mesmo nos Estados Unidos, 75% dos itens manufaturados são produzidos em lotes de 50 a 100 unidades (ONU, 1986).

No padrão anterior, o papel da automação era o de intensificar e aprofundar o uso de maquinária em relação à mão-de-obra nos processos de fabricação, ou seja, a automação visava reduzir por excelência o uso e custo da mão-de-obra. Sob o novo paradigma, o escopo da automação se amplia dramaticamente ao buscar reduzir - e otimizar - todos os itens de custos, inclusive o tempo. Esta característica, a de otimizar todo o screening de custos - abriu a possibilidade de aumentar a produtividade a partir de novas tecnologias de organização social e gestão da produção, ou seja, não exclusivamente pelo aprofundamento da automação (Tauille, 1990).

15 Que, objetivando a eliminação da perda de tempo e de materiais, visam atingir altos índices de qualidade, baixos índices de defeitos etc...

O novo padrão tecnoeconômico implica num novo modelo administrativo de máxima flexibilidade, estoque mínimo, defeito zero, produção em lotes, entrega no justo tempo - nucleado pela qualificação, flexibilidade e motivação da força de trabalho. A difusão das tecnologias da informação - baseadas nos avanços da microeletrônica - e a difusão de um novo modelo gerencial e organizativo, impulsionam o novo padrão tecno-econômico, nele se retroalimentando (Perez, 1985).

5. CONCLUSÕES

A globalização da economia se expressa na internacionalização crescente das manufaturas. Este processo é liderado pelos produtos eletrônicos. Desde os anos 70 as manufaturas vêm impulsionando o comércio mundial, especialmente as manufaturas ligadas ao manejo da informação. Entrementes, outros grupos retrocedem ou estacam, a exemplo de produtos agrícolas e minerais.

A composição setorial do comércio mundial se alterou nas últimas duas décadas. A implantação paulatina de um novo paradigma tecno-econômico repercute na hierarquia relativa dos produtos e das nações. Em particular, provoca o declínio estrutural nas indústrias de base - vinculadas a energia, siderurgia, química e metal-mecânica - e um forte retrocesso na demanda de produtos primários. Isto se reflete na estrutura setorial do comércio mundial: a participação da siderurgia, os não-ferrosos e a indústria mecânica declinam, a de agroalimentos despensa e a eletrônica registra um crescimento sustentado.

Outra conclusão é que as vantagens nos custos salariais e de recursos naturais são cada vez menos importantes na capacidade estratégica de especialização internacional. Nos produtos de maior dinamismo comercial, os salários não explicam mais de 15% do custo total e os produtos líderes estão ligados cada vez menos com os custos salariais e cada vez mais com a produtividade e o progresso técnico.

6. BIBLIOGRAFIA

- Bersten, F., "The world economy after the cold war", *Foreign Affairs*, 1990
- Clepi, El desafio de la incertidumbre. Informe latinoamericano sobre la economía mundial, 1988 - 1989. Nueva Sociedad. Caracas, 1988.
- Clepi, Informe latinoamericano sobre la economía mundial, 1989 - 1990, Nueva Sociedad, Caracas.
- Dahlman, C., "The third industrial revolution: trends and implications for developing countries", Seminário A Nova Ordem Internacional, Fórum Nacional. Rio de Janeiro, abril 1992.
- Drucker, P., "La cambiada economía mundial", Investigación Económica. Facultad de Economía, UNAM, num. 180. Mexico, 1987.
- Emmerij, L., "Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano", Comercio Exterior, vol. 42, num. 10. Ciudad de Mexico, oct. 1992.
- Furtado, C., "La naturaleza del centro cíclico principal", Revista de Cepal, num. 42. Santiago de Chile, dic. 1990.
- Fuji, G. & Levy, N., "Composición de las exportaciones de Brasil, Corea, España y Mexico", Comercio Exterior, sep. 1993.

- Gaytán, A., "La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía", Comercio Exterior, vol. 42, num. 12. Ciudad de Mexico, dic. 1992.
- Gatt, International Trade 87 - 88, Genebra, 1988.
- Ibafin, "El reto de la globalización para la industria mexicana". Editorial Diana. Mexico, 1989.
- Lafay, G., "Remarques sur la compétitivité de longue période", *Economie et Stratégie*, núm. 102, Paris, 1978.
- Lafay, G., "Avantage Comparatif et compétitivité", *Economie Prospective Internationale*, núm. 28. 4^o trim. Paris, 1986.
- Lafay, G., et al., *Commerce International: la fin des avantages acquis*. Económica, Paris, 1989.
- Miniam, I., "Efectos estructurales de las industrias nuevas: algunos factores de importancia para los países semiindustrializados" in I. Miniam (coord.), *Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina*, CIDE, Mexico, 1986.
- ONU, Recent Trends in Flexible Manufacturing. United Nations Publications, 1986.
- Perez, C., "Long Waves and Changes in Socioeconomic Organization", *IDS Bulletin*, vol. 16, núm. 1. Sussex, 1985.
- Rosales, O., "Competividad, productividad e inserción externa de América Latina", Comercio Exterior, vol. 40, num. 8. Mexico, ago. 1990.
- Perez, C., *Tendencias en la industria mundial: nuevos elementos de la competitividad*. Seminario Estrategia Industrial, Proyecto Fomento ONUDI, Caracas, 1988.
- Perez, C., "Technical change, competitive restructuring, and institutional reform in developing countries". Banco Mundial, Strategic Planning and Review Department. Wash., dez. 1989.

- Rosales, O., "Competividad y cambio tecnológico: una tarea de planificación". Primer Congreso Nacional de Planificación, Sochiplan. Santiago del Chile, junio 1989.
- Sagasti, F. & Arévalo, G., "América Latian en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias", Comercio Exterior, vol. 42, num. 10, Ciudad de Mexico, oct. 1992.
- Sagasti, F., "National strategic planning in a fractures global order", Development - Journal of SID, num. 314, 1991.
- Sela, Implicaciones del cambio tecnológico sobre las exportaciones de materias primas de la región. Secretaría de la UNCTAD, cap. 15, janeiro-março de 1987.
- Tauille, J. R., "Novos padrões tecnológicos, competitividade industrial e bem estar social", A Nova Estratégia Industrial e Tecnológica. Fórum Nacional. José Olympo Editora. Rio de Janeiro, 1990.
- Tótoro Nieto, D. & Cortés, M., "Ha perdido vigencia la industrialización?", Comercio Exterior, vol. 41, num. 3, Ciudad de Mexico, mar. 1991.
- Velloso, J. P., "Idéias para a estratégia industrial e tecnológica", A Nova Estratégia Industrial e Tecnológica. Fórum Nacional, José Olympo Editora. Rio de Janeiro, 1990.

O USO E O CONTEÚDO DEMOGRÁFICO DA RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS (RAIS)

Paulo de Martino Jamuzzi¹

1. INTRODUÇÃO

A crise fiscal do Estado Brasileiro nos anos 80, somada ao desprestígio das atividades, agências e técnicos ligados ao Planejamento desde o Governo Figueiredo- desprestígio este potencializado na operação "desmonte" do Governo Collor - têm criado problemas adicionais na produção das já complicadas Estatísticas Nacionais. Ainda que na opinião de Carley (1985) haja uma produção relativamente abundante e diversificada de informações sociais e econômicas no Brasil comparativamente a outros países do Terceiro Mundo, há ainda muito o que fazer para aprimorar o Sistema Estatístico Nacional e mesmo para recuperar parte do status e excelência que um dia ele já desfrutou.

São muitos e diversificados os problemas apontados na literatura avaliadora do "estado da arte" da produção das estatísticas oficiais: atrasos na publicação dos resultados dos levantamentos, falta de atualização das estimativas oficiais de população no período inter-censitário, descontinuidades das séries históricas, lacunas na

1 Professor dos Departamentos de Administração e Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas(FACECA/PUCCAMP). Mestre em Administração e Planejamento Urbano pela EAESP/FGV e Doutorando em Demografia no IFCH/NEPO/UNICAMP.

produção de dados para algumas temáticas sócio-demográficas e na periodicidade desejável, duplicidade de registros e pesquisas para outras temáticas, falta de cobertura e detalhamento geográfico das informações, inexistência de facilidades de acesso informatizado à grande maioria das estatísticas produzidas, redefinições metodológicas e conceituais sem preservação de mecanismos que possibilitem a comparabilidade temporal dos dados, falta de aprimoramento metodológico e conceitual nas pesquisas pela baixa articulação com o usuário final, periodicidade irregular na execução de algumas pesquisas, adiamento e até suspensão de levantamentos, sub-enumeração e desvios de qualidade nos levantamentos e registros administrativos são alguns (Carvalho, 1990; Médici, 1990; Camarano, 1990; Árias, 1988; Árias & Cordeiro, 1990; Martine *et al*, 1988)².

Uma deficiência do Sistema Estatístico Nacional que, particularmente, nos motiva na elaboração deste trabalho é a relativa à produção de estatísticas amplamente desagregáveis durante o período inter-censitário. A periodicidade decenal dos Censos, as limitações na desagregação do plano amostral das PNADs- Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios-, a cobertura geográfica limitada das PMEs- Pesquisas Mensais de Emprego- deixam grandes lacunas na disponibilidade de indicadores atualizados de várias dimensões sócio-econômicas e demográficas para micro-regiões e municípios brasileiros e também no conhecimento da realidade setorial do mercado de trabalho entre os censos.

2 É bom que se diga que tais problemas não dizem respeito apenas ao IBGE ou tem nele sua principal fonte originadora, como a crítica não-acadêmica comumente simplifica ou confunde. Muito se ganharia se o IBGE e outras agências estatísticas dos Ministérios parassem de ser vistas como vilões da questão e entendidas como vítimas do sucateamento do Estado e do desprestígio do Planejamento acima aludido.

Estas lacunas podem ser parcialmente compensadas pela utilização dos registros administrativos de Secretarias de Estado, empresas públicas ou Ministérios. Registros administrativos do trabalho, das estatísticas vitais, da mortalidade, da educação, do total contribuintes e valor arrecadado do Imposto de Renda, dos eleitores, da oferta de infra-estrutura urbana constituem-se em fontes de informação sócio-demográfica de muita utilidade, desde que usadas dentro do estreito campo de aplicações e desde que consideradas a ampla variedade de problemas e limitações que as caracterizam.

Detemo-nos, aqui, na discussão de um destes registros administrativos: a base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) mantida pelo Ministério do Trabalho. Embora seja uma fonte mais conhecida por seu emprego em análises conjunturais e da evolução do mercado de trabalho³, restringiremo-nos neste trabalho na indicação das potencialidades da RAIS para estudos demográficos, em especial, em Demografia da Força do Trabalho e em Projeções Populacionais. Para tanto, começamos com a apresentação das características da fonte, de suas potencialidades e das limitações de sua cobertura regional e setorial do mercado de trabalho.

3 Comparativamente a outras fontes de estatísticas para análise do mercado de trabalho como PNADs, PMEs e PEDs, a RAIS parece ser ainda sub-utilizada. Certamente que conta, para isso, suas limitações em termos de cobertura do mercado de trabalho, a defasagem na divulgação de resultados, seu restrito escopo temático. No entanto, sob certas condições e para algumas aplicações na área, a RAIS pode ser uma fonte de dados bastante útil ou ainda insubstituível.

Tabela 1: Principais Registros Administrativos com informação Social e Demográfica

Agente centralizador	Registro	Tipo de Informação	Nível desagregação
IBGE	Estatísticas do Registro Civil	estatísticas vitais	Grandes Regiões UF, Municípios
	Assistência Médico-Sanitária	indicadores de oferta de serviços, equipamentos e pessoal de saúde	Grandes Regiões UF, Municípios
Minist. Trabalho	RAIS	estatísticas de emprego e renda	Grandes Regiões UF, Municípios
Minist. Saúde	Estatísticas de mortalidade	registros de óbitos por causa e faixa etária	Grandes Regiões UF
Minist. Fazenda	Sistema de Arrecadação e Tributos Federais	indicadores indiretos de renda e riqueza	Reg. Fiscais, Delegac., Municípios
Minist. Educação	Sistema de Estat. Educacionais	matrículas, formados, evasão, docentes nos 3 graus de ensino	Grandes Regiões UF
Trib. Sup. Eleitoral	Cadastro de eleitores	N. eleitores, analfabetismo	UF Municípios
Cias estaduais de Saneamento/Energia	Cadastro de Consumidores	Indicadores de infra-estrutura urbana	UF Municípios

Fonte: Jannuzzi (1994b)

2. RAIS: CARACTERÍSTICAS, POTENCIALIDADES E LIMITAÇÕES

A RAIS- Relação Anual de Informações Sociais- foi criada em 1975, com o objetivo de racionalizar e unificar os processos de coleta de informações necessárias à efetivação de vários programas federais de arrecadação de contribuições e distribuição de benefícios (FGTS, IAPAS, PIS e PASEP), à verificação do cumprimento da legislação trabalhista (nacionalização do trabalho e proteção trabalhista), à concessão de incentivos fiscais para programas de formação de mão-de-obra e alimentação do trabalhador e ao acompanhamento conjuntural do mercado de trabalho (Reinhard, 1986; Ministério do Trabalho, 1989). Face a estes múltiplos propósitos, o sistema RAIS é administrado por uma Comissão Interministerial, cabendo ao Ministério do Trabalho a responsabilidade pelo tratamento dos dados e a divulgação pública das informações.

Seu escopo investigativo resume-se à caracterização do emprego e do empregado que o ocupa, levantando informações como a natureza do vínculo (CLT, estatutário, etc), horas semanais trabalhadas, ocupação exercida, valor das remunerações mensais, grau de instrução, idade, nacionalidade do empregado, data de admissão, causa, data desligamento do emprego e atividade econômica do empregador. Tais dados são informados, anualmente, pelas empresas e empregadores através de formulários específicos, ou em meio magnético. Os dados coletados são publicados em forma de anuário, com um plano tabular padrão desde 1985. Nas tabelas publicadas, a desagregação geográfica dos dados contempla diversos níveis: do nacional às Regiões Metropolitanas. A obtenção de resultados desagregados em nível municipal é possível mediante a solicitação de tabulações especiais para o Ministério do Trabalho.

Em tese, o sistema RAIS equivale a um censo administrativo sobre mercado de trabalho, já que "todos estabelecimentos e pessoas físicas que, mesmo não tendo organização empresarial, tenham mantido como empregadores alguma Relação de emprego, em algum momento do ano, devem apresentar, no início do ano subsequente, declaração anual à RAIS". (Ministério do Trabalho, 1989:9). Na prática, a RAIS é um retrato parcial do mercado de trabalho brasileiro, com problemas de cobertura em termos globais, regionais e setoriais. De início, é preciso levar em consideração que a RAIS, pela sua própria regulamentação, exclui do seu universo os trabalhadores autônomos e diretores sem vínculo empregatício formal com sua organização. Além disso- e talvez uma limitação mais importante, é que a RAIS não dá conta do significativo contingente de empregados informais trabalhando nas empresas. Para evitar sanções legais e os depósitos do PIS/PASEP, empregadores deixam de registrar as informações sobre todos aqueles empregos ocupados por funcionários que não tenham carteira de trabalho assinada ou outro contrato que garanta proteções e direitos trabalhistas.

Desta forma, o universo potencial de análise da RAIS é delimitado, na melhor das hipóteses, pelo tamanho do mercado formal de empregos no Brasil. De fato, a RAIS registrava em 1988⁴, um total de 23,7 milhões de empregos, para um contingente de quase 59 milhões de pessoas ocupadas (e 39 milhões de empregados) estimados no país pela PNAD no mesmo ano. Contabilizando-se apenas os empregos ocupados em regime CLT na RAIS tem-se cerca

4 Esta parte do trabalho já estava sendo elaborada quando, afinal, foram divulgados os dados da RAIS 89 em final de 1993. O Governo Collor e a sua desmontagem do já agonizante Estado Brasileiro ajudou a acrescentar mais alguns anos de defasagem na divulgação das estatísticas oficiais.

de 20 milhões de empregos, resultado próximo do tamanho do mercado de trabalho formal estimado pelo número de empregados com carteira assinada pela PNAD (22,8 milhões de pessoas). Como se pode verificar na Tabela 2, tal proximidade se verifica para as grandes regiões, embora em graus diferenciados em cada uma delas. A razão entre o total de empregos celetistas apresentados na RAIS e o número de empregados com carteira assinada varia num amplo intervalo que se estende de 79 % para a Região Centro-Oeste a 102% para a Região Norte⁵.

5 A utilização desta razão como recurso metodológico na avaliação do grau de cobertura do mercado de trabalho formal pela RAIS deve ser entendida dentro das limitações de comparabilidade das duas fontes. Enquanto a PNAD estima o número de empregados, a RAIS registra o número de empregos declarados. A referência temporal acerca dos dados coletados nos dois levantamentos também é diferente: na PNAD conta como empregado o indivíduo que se declarou como em tal situação na última semana de agosto; na RAIS vale os empregos ocupados constantes em 31 de dezembro. Como um empregado pode ter mais de um emprego ou pode ter começado a trabalhar nos últimos meses do ano, não é surpreendente encontrar a razão empregos-RAIS por empregados com carteira assinada da PNAD superior a 100 %. Por fim, enquanto a PNAD faz estimativas de empregados a partir da expansão, baseada em projeções populacionais, de resultados de pesquisas amostrais em domicílios, a base de dados da RAIS é constituída por informações declaradas diretamente pelas empresas. Os dois levantamentos diferenciam-se, pois, também quanto à natureza e magnitude dos erros amostrais em seus resultados e quanto às fontes e formas de introdução de desvios sistemáticos que afetam a qualidade dos dados.

Tabela 2: Cobertura do Mercado de Trabalho nas Grandes Regiões pela RAIS 1988 e PNAD 1988

Região	RAIS 88		PNAD 88		
	Empregos totais	Empregos CLT	Pessoas ocupadas	Empregados	Empregados Cart. assinada
Total	23.661.139	19.934.964	58.728.534	38.802.675	22.777.969
Norte	840.025	645.907	1.722.714	1.164.869	632.533
Nordeste	3.746.709	2.911.192	15.790.016	8.793.158	3.583.052
Sudeste	13.548.897	11.661.525	26.991.644	20.125.043	13.219.379
Sul	4.029.994	3.580.577	10.063.318	5.862.948	3.954.758
C.Oeste	1.449.817	1.098.987	4.160.842	2.856.657	1.388.247
Não decl.	45.697	36.776	-	-	-

Fontes: PNAD 1988, RAIS 1988

Mais significativas que essas diferenças de cobertura regional do mercado de trabalho formal pela RAIS, são as diferenças setoriais da cobertura, como apresenta a Tabela 3. Tanto uma como outra, já vêm sendo apontadas há um bom tempo na literatura. As deficiências na cobertura no Nordeste e na Agropecuária já eram constatáveis nos primeiros levantamentos, como mostram Marques *et al* (1983). Avaliando dados de empregos da RAIS de 1981 a 1983 com os disponíveis em outras fontes (PNADs e Censo Industrial), Sabóia &

Tolipan (1985) observaram que a RAIS tinha uma cobertura melhor do mercado formal nas regiões Sul e Sudeste do país. Em termos setoriais, eles constataram uma sub-representação dos empregos formais da Agropecuária e da Construção Civil na RAIS e uma boa cobertura da mão-de-obra formal do Comércio, Serviços e Indústria de Transformação. Quanto à Administração Pública, dadas as dificuldades apontadas pelos autores na compatibilização das atividades econômicas entre as fontes, a avaliação da cobertura deste mercado setorial de trabalho formal não é conclusiva.

Tagliassuchi & Vergara (1985) chegaram a resultados semelhantes da avaliação setorial da RAIS no Rio Grande do Sul em 1981. Com Relação à Administração Pública, as autoras apontam evidências de uma certa tendência a superestimação de registros de empregos, em função da declaração duplicada de servidores por órgãos contratantes e órgãos cedentes. Tabulações da RAIS 85 apresentadas por Reinhard (1986) permitem verificar que a cobertura melhorou nas regiões em que era anteriormente deficiente e, em termos setoriais, na Construção Civil. Mostram também que era boa a cobertura do mercado formal pela RAIS nas 9 Regiões Metropolitanas do país. Em uma avaliação do emprego industrial no período de 1977 a 1985 com diferentes fontes (Pesquisa Industrial Mensal, Índices de emprego da FIESP, dados fornecidos pela Lei 4923/65, etc), Árias & Cambraia (1985) destacam a potencialidade da fonte para estudos sobre a situação e evolução do emprego urbano no setor organizado da economia. Relatório do IPARDES (1987, 12) aponta para o mesmo sentido, ao concluir que "...a RAIS, desde sua implantação, e principalmente na atual década, além de apresentar boa consistência, melhorou consideravelmente a qualidade e cobertura de suas informações, constituindo importante potencial analítico sobre o emprego assalariado urbano, em especial naqueles setores em que prevalecem relações formais de trabalho".

Tabela 3: Cobertura do Mercado de Trabalho Celetista pela RAIS segundo regiões e principais setores de atividade econômica - 1988

Ramo	Brasil	N	NE	SE	S	CO	Est.SP	RMSP	Int.SP
Total	87.5	102.1	81.2	88.2	90.5	79.2	88.0	91.3	83.5
Agrop.	30.5	297.1	19.9	32.7	31.5	32.8	34.0	68.6	33.1
Ind.Tran.	86.9	104.1	102.4	81.3	98.6	84.8	81.1	77.9	86.6
Ind.Cons	70.5	118.0	61.1	77.5	56.1	63.3	91.5	126.2	54.8
Comérc.	103.4	110.6	110.4	105.6	97.2	88.6	104.9	109.2	99.6
Serviços	94.9	81.2	69.5	105.4	95.8	84.5	112.6	121.8	98.4
Adm.púb.	150.4	164.1	168.4	144.3	156.6	118.0	136.6	139.0	135.2

Fonte: RAIS 88, PNAD 88

* razões do número de empregos declarados em regime CLT na RAIS pelo número de empregados com carteira estimado pela PNAD.

Um exame acurado da Tabela 3 permite verificar que a cobertura da RAIS guardava, em 1988, muito das características e limitações apontadas acima. A RAIS continua uma amostra enviesada do mercado de trabalho formal, onde se encontram sub-representados os empregos da Agropecuária e em menor escala, os empregos formais na Construção Civil, e sobre-enumerados os empregos da Administração Pública⁶. Empregos formais no Comércio e na Indústria de Transformação estão bem cobertos em todas regiões.

6 Essa razão RAIS/PNAD elevada neste setor deve-se também ao fato de que ser mais comum o duplo emprego neste setor que em outros. Acrescente-se ainda, as divergências do que é classificado como atividade da Administração Pública em uma e noutra fonte.

No setor de Serviços as razões RAIS/PNAD mostram-se bastante variáveis, talvez como resultado de diferentes formas de classificação de atividades econômicas neste setor pelas fontes. Na Região Sudeste, no Estado de São Paulo e, em especial, na Região Metropolitana de São Paulo, a cobertura setorial mostra-se superior a das demais regiões. Para a Região Norte, as "promissoras" razões RAIS/PNAD não se devem a uma espetacular cobertura da RAIS, mas sim ao denominador subestimado dos empregos na Região, já que a PNAD refere-se, aí, somente à zona urbana.

Além da cobertura espacial e setorial, é oportuno registrar algumas linhas sobre a qualidade das informações prestadas pelos empregadores. Reinhard (1986) acredita que haja vulnerabilidade maior nas informações sobre escolaridade e ocupação, pela falta de atualização da primeira nas empresas e pelo ainda desconhecimento da CBO- classificação Brasileira de Ocupações- pelos empregadores. Dados cadastrais dos empregados e a remuneração seriam, para o autor, confiáveis, pelos vínculos formais da RAIS com outros documentos e controles administrativos. Tagliassuchi & Vergara (1985) acrescentam ainda o registro da atividade econômica principal da empresa como Informação potencialmente mais vulnerável a erros.

Por fim, o que se depreende das observações acima colocadas é que os dados da RAIS não devem ser tomados para qualquer aplicação sem uma boa avaliação das limitações a que estão submetidos. O viés industrial e urbano de seus dados deveria desencorajar análises conjunturais ou estruturais do emprego formal para grandes agregados regionais ou setoriais. Árias & Cordeiro (1990) dão uma mostra de como uma análise da evolução do mercado de trabalho formal pela RAIS pode apresentar tendências conflitantes com os

obtidos em outras fontes como PNADs e PMEs- também não isentas de distorções, diga-se de passagem. Limitar a análise a regiões e setores onde a RAIS tem melhor cobertura talvez seja uma estratégia metodológica mais segura para utilização de seus dados.

3. RAIS E DEMOGRAFIA DA FORÇA DE TRABALHO

Se o "quanto somos" é a primeira pergunta que a Demografia deve ser capaz de responder, "quantos trabalham ou procuram emprego" deve ser a questão básica da Demografia da Força de Trabalho. A resposta a esta pergunta depende de três fatores: o volume populacional, a estrutura demográfica por sexo e idade e a propensão a participar da força de trabalho manifestadas através das taxas específicas de atividade por sexo e idade (Naciones Unidas 1978). Conhecer tais taxas de atividade é outra atividade básica na área.

Naturalmente que, se estamos trabalhando com a RAIS, não poderemos chegar, *stricto sensu*, a estimativas das taxas de atividade por sexo e idade da população, mas poderemos sempre estudar a composição sexual e etária do mercado formal e seus diferenciais regionais, setoriais, temporais, etc.

As restrições apontadas na representatividade regional e setorial da RAIS como fonte de informações para análise do mercado de trabalho (global ou formal) não devem desestimular sua aplicação em estudos demográficos da força de trabalho. Seguramente que são temerosas as iniciativas de se tomar os agregados nacionais ou regionais, sem distinção setorial, para caracterização da estrutura demográfica do mercado de trabalho formal (assim como de qualquer outro atributo social ou sócio-econômico). De fato, como mostra a tabela 4, a cobertura do mercado nacional de trabalho formal pela RAIS é

diferenciada segundo grupos etários e sexo⁷. Observe-se, no entanto, que mesmo a estrutura etária da PEA ou outro agregado da força de trabalho estimado pela PNAD pode apresentar distorções em relação à realidade e a estimativas anteriores, em função dos critérios de projeção populacional utilizados (Camarano 1990).

Tabela 4: Cobertura do mercado de trabalho formal pela RAIS, segundo estrutura demográfica da força de trabalho - Brasil 1988*

Grupo etário	Total	Homens	Mulheres
Total	103,9	102,8	106,0
10 a 14	67,1	66,6	68,2
15 a 17	83,5	84,3	82,0
18 a 24	94,5	99,1	87,1
25 a 29	106,4	107,4	104,7
30 a 39	107,9	104,2	115,5
40 a 49	109,0	101,9	125,8
50 ou +	104,6	98,0	128,8

Fonte: RAIS 88

* razões do número de empregos declarados na RAIS pelo número de empregados com carteira estimado pela PNAD.

7 Note-se que nesta tabela a cobertura da RAIS é avaliada por uma razão RAIS/PNAD um pouco diferente da definida na tabela anterior (celetistas/empregados com carteira assinada), uma vez que o plano tabular da RAIS não contempla cruzamentos que permitam diferenciar a estrutura demográfica segundo contrato de trabalho. Assim, razões acima de 100 % para grupos etários acima de 18 anos estariam refletindo, além de uma melhor cobertura da fonte, o resultado aritmético de um numerador inflado pelos empregos de estatutários da Administração Pública (sem carteira de trabalho assinada).

Mas, talvez, não sejam estas aplicações muito gerais as melhores aplicações da RAIS. Sua vantagem competitiva em relação a outras fontes para estudos demográficos do mercado de trabalho formal é a potencialidade da desagregação e cruzamento dos seus dados. Análises cruzadas do rendimento no trabalho por sexo e faixa etária em nível de desagregação espacial podem até ser feitas com os dados da PNAD, mas a inclusão de mais um recorte analítico (setorial, por exemplo) pode tornar os erros amostrais de uma magnitude muito acima do recomendável. Se é fato, como vimos, que a RAIS não é nem um censo administrativo, nem uma amostra probabilística do mercado de trabalho (mesmo do formal), não há como negar a validade de propriedades assintóticas a diversos sub-conjuntos de seus dados. Afinal, a RAIS vem sendo declarada por mais de 1 milhão de estabelecimentos, desde 1985, tendo atingido, em 1990, a cifra dos 1.423.000 declarantes, correspondendo a mais de 23 milhões de empregos registrados.

Mas, é claro, que a utilização dessa potencialidade "desagregatória" só faz sentido naquelas regiões e setores (e sub-setores) em que a RAIS aproxima-se, de fato, a um recenseamento dos empregos existentes. É o caso, por exemplo, do mercado de trabalho formal da Indústria de Transformação ou Comércio sediado na Região Metropolitana de São Paulo. Tabulações especiais encomendadas ao MTb- não reproduzidas aqui por questões de espaço- referentes à distribuição de empregos, segundo faixa de remuneração média mensal, sexo, faixa etária para esses dois setores nessa Região, permitem constatar diferenças significativas nas composições demográficas e no nível de remuneração. Mais importante que constatar tais diferenças, essas tabulações permitem responder em que medida, níveis de remuneração diferentes entre os dois setores devem-se a estruturas demográficas distintas.

Essa virtuosidade desagregativa da RAIS permite avançar no conhecimento dos diferenciais setoriais de salários, distribuição ocupacional de rendimentos, de rotatividade, de escolaridade, pela possibilidade de se ter controle do sexo e idade. Tal controle é importante na análise desses processos na medida que diferenciais, devido a sexo e idade, podem obscurecer ou distorcer efeitos de outras variáveis sócio-econômicas. De fato, como mostram Santos & Wajmann (1990), a análise da distribuição de rendimentos no Brasil apresenta resultados, muitas vezes, conflitantes na literatura em função da desconsideração das diferentes estruturas demográficas do mercado de trabalho entre regiões e entre períodos.

Por fim, vale citar outra vantagem competitiva da RAIS em relação a outras fontes : possibilidade de investigação do mercado de trabalho formal (e também de suas características demográficas) no período intercensitário para a totalidade urbana e rural do território da Região Norte, algo não passível de ser realizado com as PNADs.

4. RAIS E PROJEÇÕES POPULACIONAIS

O "quanto seremos" é outra questão arquetípica da Demografia, ou melhor, o "cartão de visitas" da profissão como propõem Martine & Lima (1987). Talvez nenhuma outra área desafie tanto a capacidade analítica do demógrafo e proporcione tantas outras oportunidades de auto-didatismo, quanto à elaboração de Projeções Populacionais. A dificuldade principal das projeções e a causa central dos erros nas estimativas, deriva da imprevisibilidade intrínseca do comportamento das componentes demográficas. Naturalmente que o estudo das tendências passadas e o conhecimento - contextualizado - da estrutura causal do fenômeno podem reduzir bastante a amplitude do

intervalo de variação das hipóteses otimistas e conservadoras acerca do comportamento futuro das componentes demográficas, mas é fato que a realidade tem se mostrado mais caprichosa que as técnicas e projetistas querem crer. Talvez um fator crítico de sucesso das projeções demográficas está em encará-las como um processo de contínua reavaliação, a partir da observação e coleta periódica de dados- de pesquisas amostrais e registros administrativos- que permitam testar as hipóteses assumidas anteriormente.

Como permitem demonstrar os trabalhos de Cano & Pacheco (1992) e Jardim (1992), as projeções demográficas têm muito a ganhar com a utilização de dados provenientes de registros administrativos. Sem negar a excelência do Método das Componentes (Giraldelli, 1987) é preciso reconhecer que as estatísticas do Registro Civil, os indicadores de expansão de matrículas escolares, de ligações elétricas, a movimentação do cadastro eleitoral constituem-se em variáveis sintomáticas de grande utilidade na predição de tendências qualitativas e quantitativas acerca da redistribuição espacial futura da população (incorporáveis, inclusive, na definição das hipóteses do Método das Componentes⁸).

A RAIS também pode ter aplicação neste sentido, como apontamos em trabalho anterior (Jannuzzi, 1994a). Partindo, de um lado, da idéia de que, como vimos no tópico anterior, existe uma associação direta entre força de trabalho e volume populacional e entre mercado formal e informal (Tagliassuchi & Vergara 1985), e de outro, partindo das concepções teóricas que vinculam o processo migratório às

8 Método para projeções demográficas que se baseia no estabelecimento de hipóteses acerca do comportamento da fecundidade, mortalidade e migração (as componentes demográficas).

condições de oferta de emprego e salário (Salim, 1992 e trabalhos reunidos em Moura; 1980) e da constatação de que a redistribuição intra-estadual da população em São Paulo se deveu, em grande parte à migração (Patarra et al, 1992), seria de se esperar que as informações de empregos (e variação na oferta de empregos) da RAIS apresentassem uma correlação não-espúria com os quantitativos populacionais (e os saldos migratórios) em nível micro-regional. De fato, para as Regiões de Governo caracterizadas por uma especialização produtiva industrial e terciária (Seade 1988)- para o qual os dados da RAIS são mais representativos- tais correlações mostram-se bastante significativas.

Tabela 5: Matriz de Correlação entre população, Empregos RAIS, Oferta de novos empregos RAIS e Saldo Migratório para as Regiões de Governo com especialização industrial e terciária em São Paulo

	População 1991	Total emp. 88	Variação emp. 85-88	Saldo Migratório
Popul. 91	1,0000	0,9842**	0,8240**	0,8040**
Total emp.88		1,0000	0,8219**	0,8350**
Var. emp.85-88			1,0000	0,8372**
Saldo Mig.				1,0000

* - Correlação significativa a 0.01

** - Correlação significativa a 0.001

As capacidades preditoras do emprego, ou oferta de novos postos de trabalho na sua forma original- sem transformações ou análises de resíduos mais sofisticadas- sobre o quantitativo populacional ou saldo migratório não se mostraram, porém, muito boas, produzindo várias estimativas distantes a mais de 20 % dos totais respectivos. Estendendo a análise de correlação para o conjunto das 42 Regiões de Governo, os resultados são muito mais modestos, não só pela variação regional da representatividade da RAIS em termos do total de empregos e novos postos de trabalho oferecidos, como também pela interveniência de outros fatores econômicos e sociais na determinação dos quantitativos populacionais e saldos migratórios regionais.

Tentativas de utilização dos dados da RAIS em outros níveis de agregação geográfica, bem como o emprego de métodos estatísticos e matemáticos mais sofisticados são necessárias a fim de aprimorar sua aplicação na predição de quantitativos populacionais. De qualquer forma, respeitadas suas limitações de cobertura e da estrutura de causalidade entre emprego e migração, a RAIS pode ajudar na detecção qualitativa dos possíveis centros de atração e repulsão populacional.

Com isso, poderemos cobrir parte da lacuna existente para uma utilização mais eficaz do Método das Componentes. Se para análise e predição de tendências da mortalidade e fecundidade existem as estatísticas vitais do Registro Civil (de qualidade variável pelos estados brasileiros), para migração, a RAIS é a fonte de dados mais organizada e, em tese, estruturalmente mais associada que se pode dispor no momento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procuramos apontar neste trabalho algumas "virtudes" da RAIS no campo da Demografia. Como é típico dos registros administrativos no Brasil, a RAIS apresenta uma série de problemas de cobertura e qualidade na declaração dos dados. No entanto, desde que se conheça tais restrições da fonte se poderá tirar vantagem de algumas de suas características específicas- ampla capacidade de desagregação dos resultados, cobertura anual do mercado formal urbano e rural na Região Norte, boa cobertura dos empregos no setor industrial e urbano paulista, por exemplo. Seguramente há outras virtudes a descobrir e outros problemas a apontar. Para tanto, é preciso começar a usá-la.

Neste sentido, ajudaria muito se o MTb envidasse esforços extras para minorar os vieses de levantamento da RAIS. Também ajudaria muito se voltássemos a acreditar no poder sinérgico do Estado e do Planejamento- democrático e participativo, não o centralizado- na promoção das aspirações públicas.

6. BIBLIOGRAFIA

ÁRIAS, ALFONSO R. & CAMBRAIA, JOSÉ L.A. Evolução do emprego industrial no período 1977-1985: análise comparativa de resultados segundo diferentes fontes de dados. Brasília, 1985, MTb/Projeto PNUD/OIT BRA/82/026.

ÁRIAS, ALFONSO R. Revisando a PNAD: Força de Trabalho a luz dos resultados divulgados na década de 1980. In SAWYER, Diana Oya (org.) PNADS em foco: anos 80. Belo Horizonte, 1988, ABEP, p.65-88.

- ÁRIAS, ALFONSO R. & CORDEIRO, S.H.T.C. Uma discussão sobre a produção e uso dos dados sobre o mercado de trabalho. *Rev.Bras.Est.Populacionais*, Campinas, 1990, 7(2):219-235.
- CAMARANO, ANA A. Informações demográficas: o que se tem, o que se usa e como se usa. *Rev.Bras.Est.Populacionais*, Campinas, 1990, 7(2):207-218.
- CANO, WILSON & PACHECO, CARLOS A. Cenários demográficos para as décadas de 80 e 90: implicações econômicas para as projeções populacionais do Estado de São Paulo. In: SEADE. São Paulo no limiar do século XXI: população e emprego. São Paulo, 1992, vol.4.
- CARLEY, MICHAEL. Indicadores sociais: teoria e prática. Rio de Janeiro, 1985, Zahar, 197 pgs.
- CARVALHO, JOSÉ ALBERTO M. Avaliação da política de produção, processamento e divulgação de informações no Brasil. *Rev.Bras.Est. Populacionais*, Campinas, 1990, 7(2):180-183.
- GIRALDELLI, BERNADETE W. Pequenas áreas: metodologias de projeções e alguns resultados para o Brasil. In: WONG, LAURA et al. (orgs). Futuro da população brasileira: projeções, previsões e técnicas. São Paulo, 1987, ABEP,p.196-212.
- IPARDES. Avaliação do alcance e limites da RAIS e Lei 4923/65. Curitiba, 1987.
- JANNUZZI, P.M. As determinações econômico-estruturais da redistribuição espacial da população no interior paulista nos anos 80. Anais do IX Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Caxambu, 1994a, ABEP,p.465-482
- JANNUZZI, P.M. Redistribuição regional da população no Interior Paulista nos anos 80: em busca dos determinantes estruturais do fenômeno. Dissertação de Mestrado. São Paulo, 1994b, EAESP/FGV.

- JARDIM, M.L.T. Utilização de variáveis sintomáticas para estimar a distribuição espacial de populações: aplicação aos municípios do Rio Grande do Sul. Anais do VIII Encontro Nacional de Estudos Populacionais, Brasília, 1992, ABEP, vol.1,pag.39-50.
- MARQUES, CARLOS A.G. et al. Análise comparativa do mercado de trabalho nordestino usando dados do sistema RAIS. mimeo. Salvador, 1983, CME/UFBa.
- MARTINE, GEORGE & LIMA, RICARDO. Projeções populacionais: usos, abusos e não-usos. In: WONG, LAURA et al.(orgs). Futuro da população brasileira: projeções, previsões e técnicas. São Paulo, 1987, ABEP,p.196-212.
- MARTINE, G. et al. A PNAD: Notas para uma avaliação. In: SAWYER, Diana Oya. (org.) PNADS em foco: anos 80. Belo Horizonte, 1988, ABEP,p.281-305.
- MÉDICI, ANDRÉ C. Sistema estatístico, planejamento e sociedade no Brasil (notas para uma discussão). Rev.Bras.Est.Populacionais, Campinas, 1990, 7(2):191-206.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO. Anuário RAIS. Brasília, 1989, CEIT.
- NACIONES UNIDAS. Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demograficas. Nueva York, 1978, Depto Asuntos Econ.Sociales.
- PATARRA, NEIDE et al. O Censo de 1991 e a nova realidade regional de São Paulo. Documento de trabalho n.1 do Projeto migração, Emprego e Projeções Demográficas para o Estado de São Paulo. Campinas, 1992, NEPO/IE/UNICAMP.
- REINHARD, N. Palestra RAIS. mimeo, 1986, arquivo da FIA/FEA/USP.
- SABÓIA, JOÃO L.M & TOLIPAN, RICARDO M.L. A Relação anual de informações sociais (RAIS) e o mercado formal de trabalho no Brasil. Texto para discussão n.67, Rio de Janeiro, 1985, IEI/UFRJ.

- SANTOS, ELEONORA & WAJMANN, SIMONE. Estrutura Demográfica da PEA e desigualdade da distribuição de renda. Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Belo Horizonte, 1990, ABEP, vol.2, p.83-118.
- MOURA, H. Migração interna. Fortaleza, 1980: BNB-ETENE, vol.1.
- SALIM, Celso. Migração: o fato e a controvérsia, in Anais do VIII Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Brasília, 1992: ABEP, v.3, p.119-143.
- SEADE - 1988. Regiões homogêneas: um estudos dos perfis ocupacionais do interior. São Paulo.
- TAGLIASSUCHI, M.T. & VERGARA, D.H. A RAIS: um estudo do mercado de trabalho formal no Rio Grande do Sul. In: AZEVEDO, BEATRIZ (org.) O emprego no Rio Grande do Sul: RAIS, PNAD e PME. Porto Alegre, 1985, FEE, p.25-84.

A IMPORTÂNCIA DO ESTUDO DA EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO DA RENDA DO TRABALHO

Fernando Augusto Mansor De Mattos¹

1. INTRODUÇÃO

Os estudiosos da questão da distribuição de renda se defrontam com uma decisão intrigante quando pretendem avaliar o perfil distributivo de uma economia qualquer: de que forma será feita a abordagem da questão, analisando-se dados relativos à distribuição funcional da renda (aquela que separa a composição da renda global de um país entre os rendimentos do trabalho e os provenientes do capital) ou à distribuição pessoal da renda do trabalho (aquela que considera somente as rendas auferidas pelas pessoas no mercado de trabalho)?

O objetivo deste texto é resgatar alguns argumentos que mostrem a relevância dos dados relativos especificamente à distribuição da renda do trabalho para a análise do perfil distributivo de uma economia. Estes argumentos serão desenvolvidos tendo como pano de fundo a economia brasileira, marcada por um intenso processo de desenvolvimento capitalista a partir da segunda metade deste século, quando se consolidou a industrialização pesada no país, em um

1 Mestre em Ciências Econômicas pelo Instituto de Economia da UNICAMP, ex-técnico do DIEESE e, atualmente, técnico da Fundação SEADE. Professor Titular da disciplina de Teoria Microeconômica no Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Fundação Padre Anchieta de Ensino (Jundiaí SP).

contexto em que o capitalismo nos países centrais já estava em sua fase monopolista².

O estudo da questão distributiva a partir de uma avaliação da distribuição funcional da renda esbarra em uma dificuldade de ordem metodológica e representa uma forma de análise que pode se mostrar insuficiente para avaliar a dimensão das desigualdades presentes em economias de capitalismo tardio.

2. DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL VERSUS DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA

Os dados relativos aos rendimentos do capital carecem de maior precisão e confiabilidade, para se dizer o mínimo. Alguns autores têm desenvolvido técnicas para a avaliação da distribuição funcional da renda na economia brasileira³, as quais se defrontam, muitas vezes, com as próprias dificuldades de captação de dados referentes à divisão entre renda apropriada pelo capital e pelo trabalho. Na maioria dos casos, o estudo da divisão funcional da renda é realizado dentro de alguns setores específicos, notadamente na Indústria. Os dados de renda da Indústria apresentam maior precisão por se referirem a atividades com relações de trabalho predominantemente formais e cujos indicadores são mais controlados e organizados.

2 O termo capitalismo tardio é atribuído aos países capitalistas que consolidaram sua industrialização em um período em que o desenvolvimento capitalista dos países centrais já se encontrava na fase monopolista. Ver CARDOSO DE MELLO J.M. *Capitalismo Tardio*, São Paulo, Brasiliense, 1982.

3 Ver CARNEIRO, F.G. "Some estimates on wages and profit relative shares in Brazil", *The World Bank*, July, 1989.

De qualquer forma, tratam-se de estimativas, muitas vezes obtidas através de avaliações da massa de rendimentos do trabalho (forma mais precisa de captação de dados de renda) e posterior cálculo dos rendimentos do capital por subtração do total de rendimentos do trabalho em relação ao montante calculado para o valor adicionado na produção industrial. Esta forma de estimar a divisão funcional da renda encontra, entretanto, algumas imprecisões, especialmente quando são computados os ordenados dos gerentes e diretores de alguns segmentos industriais, pois é difícil distingui-los, muitas vezes, entre rendimentos para remuneração da força-de-trabalho ou do capital investido.

Vale destacar, ainda, que, na economia brasileira, o mercado de trabalho se encontra acentuadamente segmentado; portanto, avaliar apenas as modificações na distribuição funcional da renda seria, mesmo desconsiderando os problemas metodológicos inerentes a esta opção, pouco conclusivo para medir a verdadeira dimensão da desigualdade presente nesta economia, pois os rendimentos do trabalho se comportam de forma bastante diferenciada⁴, existindo grande dispersão salarial tanto dentro dos setores industriais (dispersão intra-setoriais) como também entre setores industriais de diferentes níveis de produtividade (dispersão inter-setoriais).

Os trabalhos mais recentes que têm sido elaborados por autores que estudam a questão distributiva na economia brasileira têm utilizado dados relativos à distribuição da renda do trabalho⁵, levando em

4 Ver, a respeito das diferenciações de rendimentos na economia brasileira, BACHA E.. "Hierarquia e Remuneração Gerencial", in *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*, R.Tolipan e A.C.Tinelli (org.),Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975.

5 Ver CAMARGO J.M. e GIAMBIAGI F. (org.). *Distribuição de Renda no Brasil*, Rio de Janeiro, Ed.Paz e Terra, 1991.

conta, neste universo, os salários dos empregados (com ou sem carteira de trabalho), dos trabalhadores por conta-própria (ou trabalhadores autônomos) e os rendimentos a título de "pró-labore" dos empregadores.

A participação dos rendimentos do trabalho na renda total gerada na economia brasileira vem decaindo nas últimas décadas, atingindo proporções inferiores inclusive às de países de semelhante nível de renda per capita e grau de desenvolvimento econômico⁶. Este quadro pode ser considerado ainda mais trágico quando se constata, a partir dos estudos mais recentes a respeito do tema, que, mesmo dentro da parcela da renda nacional que se destina a remunerar o trabalho, tem sido observada uma tendência de deterioração do perfil dos rendimentos.

Metodologicamente, estes dados, de modo geral, são obtidos através de pesquisas domiciliares, feitas por amostragens estratificadas, nas quais as pessoas são entrevistadas e declaram seus rendimentos aos pesquisadores. Apesar de algumas dificuldades desta forma de captação de dados (muitos trabalhadores recebem rendimentos de frequência irregular ao longo do mês; outros não sabem precisamente quanto ganham, algo que se complica particularmente por causa dos elevados níveis inflacionários existentes no Brasil; existem casos de subdeclaração de rendimentos, entre outros problemas⁷), este método permite não só computar os rendimentos provenientes de

6 A participação dos salários na renda nacional era de 40% em 1970, de 35% em 1980 e de apenas 33% em 1988. De acordo com a publicação do ano de 1980 do "National Accounts Statistics of the United Nations", a participação dos salários na renda nacional era de 43% na Argentina, 45% na Venezuela, 42% no México, 39% na Coreia do Sul e de 40% no Paraguai. Citados por CARNEIRO F.G., op.cit.

7 Ver SAWYER D.O. (org.). *PNAD's em Foco - Anos 80*, ABEP, 1989.

relações formais de trabalho (para as quais temos fontes de dados bastante precisas – por exemplo, os relatórios da RAIS, ou publicações de entidades empresariais, como a FIESP, ou, ainda, as guias de contribuição sindical) como também dos trabalhos informais ou eventuais, que têm um peso importante no espaço ocupacional da economia brasileira.

Portanto, cabe novamente a questão: qual a relevância da análise de dados relativos aos rendimentos do trabalho para o estudo da questão distributiva na economia brasileira?

Na verdade, para uma avaliação mais precisa da evolução do perfil distributivo brasileiro das últimas décadas, seria interessante combinar resultados tanto das alterações da distribuição funcional da renda como da distribuição pessoal da renda do trabalho. Entretanto, devido às dificuldades metodológicas para avaliar a distribuição funcional da renda, a opção pela análise dos dados relativos à distribuição pessoal da renda constitui uma forma adequada de abordar a questão distributiva brasileira.

Nosso argumento é que a distribuição da renda pessoal proveniente do trabalho está intimamente relacionada à distribuição funcional da renda na economia brasileira, conforme tentaremos explicar abaixo.

3. A HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA

A principal característica do mercado de trabalho brasileiro é a sua acentuada segmentação, o que se configura como um reflexo

imediatamente da heterogeneidade setorial determinada historicamente pelo processo de desenvolvimento capitalista no país.

Desta forma, o mercado de trabalho brasileiro pode ser dividido entre um chamado mercado externo de trabalho e um segmento denominado de mercado interno de trabalho⁸.

No mercado interno de trabalho estão os empregados nos setores industriais organizados, geralmente com forte característica oligopolística, onde os salários e postos de trabalho estão determinados por uma certa estrutura ocupacional que obedece a regras administrativas próprias, relacionadas a fatores tecnológicos que não estão presentes nos setores mais atrasados da economia.

O recrutamento da mão-de-obra para preencher os postos desta hierarquia ocupacional ocorre somente entre as pessoas já inseridas neste segmento do mercado de trabalho.

No mercado externo de trabalho, ao contrário do que ocorre no caso anterior, os trabalhadores não precisam apresentar quase nenhuma qualificação e suas remunerações são determinadas por fatores mais aleatórios do funcionamento do mercado de trabalho, as chamadas "forças de oferta e demanda", que variam mais intimamente de acordo com as flutuações do ciclo econômico. No mercado externo de trabalho estão presentes os trabalhadores sem qualificação, tanto dos setores mais atrasados da economia, como ainda aqueles localizados na base da pirâmide ocupacional dos setores oligopolizados da estrutura produtiva (faxineiros, vigias, motoristas etc. das empresas líderes).

8 Ver EDWARDS, R. & REICH, M. & GORDON, D.(orgs.). *Labor Market Segmentation*. Massachusetts, D.C.Heath an Company, 1975.

A dinâmica de determinação salarial nos dois casos, portanto, difere bastante, especialmente em um tipo de desenvolvimento, como o brasileiro, marcado por uma significativa exclusão. O processo de exclusão e a evolução tecnológica eliminam preferencialmente os postos de trabalho de mais baixa remuneração, aqueles cujos trabalhadores são mais desqualificados. Isto ocorre especialmente nos setores industriais. Este processo tende a deprimir ainda mais a possibilidade de recuperação dos rendimentos reais dos trabalhadores do mercado externo de trabalho.

A ampla diferenciação dos rendimentos do trabalho existente na economia brasileira reflete uma estrutura setorial bastante heterogênea, a qual está relacionada à convivência de setores avançados tecnologicamente (que têm um grande poder de mercado e, portanto, uma grande capacidade de gerar lucros, devido à sua situação oligopolística) ao lado de segmentos ainda bastante atrasados tanto em termos de qualidade de produtos quanto em termos de processo de trabalho.

Esta característica de elevada produtividade de alguns setores de ponta da economia brasileira (inclusive, em muitos casos, comparando-se a padrões internacionais) está associada não só à posição oligopolística desfrutada por estas empresas comerciais/industriais, mas também à possibilidade destes setores mais dinâmicos pagarem reduzidos salários a uma parcela de sua mão-de-obra (especificamente aquela recrutada no mercado externo de trabalho), permitindo que uma grande parcela do valor adicionado seja absorvida na forma de lucros. Isto acontece mesmo com a existência de uma complexa hierarquia representada pelo mercado interno de trabalho das empresas oligopolistas, cujos integrantes recebem altos salários, muitas vezes até equiparáveis às remune-

rações recebidas para funções semelhantes exercidas em empresas localizadas nos países centrais.

Em poucas palavras: a possibilidade de remunerar uma parcela significativa de sua mão-de-obra com salários relativamente reduzidos permite aos principais e mais dinâmicos setores capitalistas o pagamento de altos salários a alguns segmentos de sua estrutura ocupacional sem que sejam deprimidas as suas margens de lucro – favorecendo, portanto, a concentração funcional da renda.

Dessa maneira, são promovidas enormes diferenças salariais dentro de algumas empresas tanto do setor industrial, quanto comercial e ainda nos bancos. Estas diferenças intra-setoriais se somam às enormes diferenças inter-setoriais existentes na economia brasileira. Vale reforçar que estas acentuadas diferenças nas remunerações do trabalho são viabilizadas pelo fato de que existe uma grande parcela de mão-de-obra excedente de baixa qualificação, que pode ser mobilizada pelo capital nos seus momentos de expansão e desmobilizada sem maiores ônus nas fases descendentes do ciclo econômico. Este contingente de mão-de-obra desqualificada faz com que, mesmo nos momentos de maior aquecimento econômico, não existam pressões por uma recuperação do valor real das remunerações de base da estrutura ocupacional⁹.

Em suma, os fatores estruturais da economia brasileira, aliados à opção política de impedir, por exemplo, que o Estado brasileiro patrocinasse uma ampla recuperação do valor real do salário mínimo

9 Ver DEDECCA, C. *Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo*. Tese de Doutorado. Campinas, IE/UNICAMP, 1990.

nacional nos anos de maior prosperidade econômica (notadamente na época do "milagre brasileiro", quando se ampliou a dispersão salarial, em um momento de supressão das liberdades políticas e sindicais), fizeram com que se conformasse uma estrutura de rendimentos acentuadamente desigual, em um mercado de trabalho pouco estruturado em sua base.

As diferenças existentes (em termos de lucratividade, capacidade tecnológica e de participação nos mercados de bens e serviços) entre os vários segmentos produtivos da economia brasileira estão coladas às diferenças das remunerações no mercado de trabalho. É nesse sentido que a elevada concentração pessoal da renda, no Brasil, está intimamente relacionada a uma elevada concentração funcional da renda.

Desta forma, o estudo da distribuição pessoal da renda estabelece uma forma bastante representativa do estudo da questão distributiva, em particular no caso da sociedade brasileira.

4. BREVES CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo da distribuição da renda do trabalho representa um aspecto particular do problema mais geral da questão distributiva e se relaciona a fator subjacente a esta questão: a maneira como são determinadas as rendas em uma sociedade capitalista. Existem os rendimentos provenientes exclusivamente do trabalho, predominantes para a grande maioria da população de qualquer país, mas também rendimentos provenientes de juros, aluguéis, da propriedade (herança inclusive) e da valorização do capital, a renda familiar e ainda rendas derivadas de combinações entre uma ou mais destas

com rendas do trabalho. Portanto, a concentração da riqueza e da propriedade também são aspectos primordiais da questão distributiva.

A relevância do estudo da distribuição da renda do trabalho, quando nos referimos ao caso brasileiro em particular, não se deve apenas ao fato de representar a única forma de rendimento da maior parte da população, mas principalmente porque a distribuição pessoal da renda é reflexo de uma estrutura produtiva de características peculiares que se conformou na economia brasileira nas últimas décadas.

O processo de industrialização que se intensificou no Brasil a partir dos anos 50 teve como resultado a conformação de uma marcante heterogeneidade estrutural – heterogeneidade da estrutura produtiva que carrega uma correspondente heterogeneidade da estrutura ocupacional que, por sua vez, se reflete numa elevada dispersão dos rendimentos do trabalho. Esta dispersão dos rendimentos do trabalho ocorre tanto em termos salariais, como também nos rendimentos dos trabalhadores autônomos que buscam no mercado informal de bens e serviços formas alternativas de sobrevivência¹⁰.

10 Ver MATTOS, F.A.M. *Emprego e Distribuição de Renda nas Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro: os anos 80*. Dissertação de Mestrado. Campinas, IE/UNICAMP, 1994. O autor mostra que o nível e a dispersão dos rendimentos dos autônomos no setor informal está relacionada aos diferentes graus de desenvolvimento econômico atingido por diferentes metrópoles, que conformarão não só um setor formal e dinâmico, mas também um setor informal com distintos conteúdos ocupacionais e, portanto, com distintos perfis de distribuição da renda do trabalho.

Por fim, vale salientar que o trágico da realidade distributiva brasileira é que ela possui componentes políticos e históricos que consolidam esta situação de elevada "exclusão social". Estes vários componentes (econômicos ou não) atuam continuamente reforçando este quadro de desigualdades¹¹, através das decisões de política econômica, da atuação da Justiça, de aspectos econômicos institucionais (tributação regressiva, por exemplo), da definição de regras de sociabilidade, entre outros, que não são quantificados pelos dados de distribuição pessoal da renda.

5. BIBLIOGRAFIA

- BACHA, E. Hierarquia e Remuneração Gerencial. In: TOLIPAN R. e TINELLI A.C. (org.). *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975.
- CAMARGO, J.M. e GIAMBIAGI F. (org.). *Distribuição de Renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 1991.
- CARDOSO DE MELLO, J.M. *Capitalismo Tardio*. São Paulo, Brasiliense, 1982.
- CARNEIRO, F.G.. *Some Estimates on Wages and Profit Relative Shares in Brazil*. In: THE WORLD BANK, July, 1989.

11 Vale citar uma passagem de COUTINHO M., in *Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil*. Tese de Doutorado. Campinas, IFCH/UNICAMP, 1984, pp.39.: "A distribuição pessoal (da renda) é apenas um resultado de fenômenos dispersos que ocorrem de modo diverso em cada sociedade humana. Alguns destes fenômenos têm natureza econômica; outros decorrem de aspectos institucionais ou extra-econômicos, embora contribuam para a explicação de um atributo econômico, a renda".

- COUTINHO, M. *Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil*. Tese de Doutorado. Campinas, IFCH/UNICAMP, 1984.
- DEDECCA, C. *Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo*. Tese de Doutorado. Campinas, IE/UNICAMP, 1991.
- EDWARDS, R. & REICH, M. & GORDON, D. (orgs.) *Labor Market Segmentation*. Massachusetts, D.C. Heath Company, 1975.
- MATTOS, F.A.M. *Emprego e Distribuição de Renda nas regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro: anos 80*. Dissertação de Mestrado. Campinas, IE/UNICAMP, 1994.
- SAWYER, D.O. (org.). *PNAD's em Foco - Anos 80*. ABEP, 1989.
- SERRA, J. (coord.). *América Latina - Ensaio de Interpretação Econômica*. Rio de Janeiro, Editora Paz e Terra, 2.a ed., 1979.
- TOLIPAN R. e TINELLI, A.C. (org.). *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e Desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1975.

REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL, SISTEMA FINANCEIRO E POLÍTICAS DE ESTADO: O AJUSTAMENTO PRODUTIVO NOS EUA E NO JAPÃO NOS ANOS 70 E 80

Luiz Fernando Rodrigues de Paula¹

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é analisar o tipo e as características da reestruturação industrial que foi empreendida nos EUA e no Japão nos anos 70 e 80, a partir da crise econômica mundial pós-73, procurando evidenciar que, enquanto os EUA efetuaram apenas parcialmente seu ajuste estrutural, o Japão empreendeu respostas bem sucedidas de reestruturação produtiva. Em particular, será destacado que os EUA, que tinham uma estrutura financeira, ao menos até recentemente, baseada primordialmente no mercado de capitais, é um caso de ajustamento conduzido pelas empresas, e o Japão, com um sistema financeiro baseado no crédito administrado, é um caso de ajustamento formulado e coordenado conjuntamente pelo Estado, grandes empresas e bancos.

As hipóteses implícitas no texto são: (i) no período pós-73 começa a se gestar, de forma diferenciada em cada país, um novo padrão

1 Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ/DCE) e Pesquisador do Grupo de Estudos Monetários e Financeiros, do Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ/IEI). Doutorando em Economia do IE/UNICAMP.

industrial e tecnológico², baseado no novo paradigma em emergência: o da informática e das comunicações; (ii) o processo de reestruturação industrial, ampliando a formulação inicial de Tavares (1990, p.2), foi bem sucedido, em maior ou menor grau, onde as condições microeconômicas de organização industrial, o tipo de sistema financeiro e as políticas de Estado foram compatibilizados.

O artigo está dividido em três seções, além desta introdução. Na seção 2, discute-se algumas características estruturais que "modelaram" o ajuste dos EUA e do Japão, tomando como ponto de partida o trabalho de Zysman (1983), em particular o Capítulo.5. Na seção 3, analisa-se o processo de reestruturação industrial efetuado por cada um desses países nos anos 70 e 80. Na última seção, a título de conclusão, efetua-se breves considerações finais.

2. CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DO AJUSTAMENTO AMERICANO E JAPONÊS

Duas características estruturais do desenvolvimento industrial dos EUA se destacaram no pós-guerra: por um lado, o governo não tem participado diretamente nas estratégias industriais do país; de outro, há predominância de uma estrutura financeira baseada no mercado de capitais³, o que contribui para limitar a capacidade governamental de intervir seletivamente na indústria.

2 Para uma análise das novas tendências de inovação nas economias capitalistas avançadas que caracterizam o novo paradigma industrial e tecnológico, ver Coutinho (1992).

3 Zysman (1983) classifica as estruturas financeiras em dois sistemas básicos: (i) sistemas com base no mercado de capitais (*capital market-based systems*), em que a emissão de ações e debêntures de longo prazo é a principal fonte de financiamento da formação de capital; (ii) sistemas com base no crédito (*credit-based systems*), em que o mercado de capitais é fraco e as firmas dependem em grande medida de crédito bancário para obter recursos para investimento, além dos lucros retidos.

A política norte-americana para a indústria teve, do pós-guerra aos anos 80, três componentes básicos: (i) autonomia de gerenciamento das firmas, garantindo liberdade destas em relação à interferência externa, particularmente do governo; (ii) um consenso básico sobre o processo de conflito e colaboração entre sindicato-empresa, reservando a este último o direito de selecionar tecnologias de produção; (iii) oposição a restrições nacionais e internacionais ao comércio, o que na prática acomoda demandas por proteção naqueles setores que apresentam problemas.

Ademais, há três elementos que limitam a capacidade executiva da intervenção direta industrial por parte do governo nacional, conforme destacado por Zysman (1983): (i) um aparato governamental com poder e autoridade fragmentados e dispersos, além da burocracia governamental ter pouca capacidade de formular objetivos independentes daqueles expressos por grupos particulares da sociedade; (ii) um judiciário descentralizado e independente, que serve para constranger a autoridade executiva, bloqueando sua intervenção sistemática e propositiva na economia; (iii) uma estrutura financeira descentralizada, com um forte mercado de *securities*, cujo poder é difundido no mercado, o que contribui para a concentração do poder e do processo decisório nas grandes corporações.

A estrutura financeira norte-americana, ao menos até antes do recente processo de desregulamentação e globalização dos mercados financeiros, se aproximava de um tipo ideal de sistema de finanças corporativas, baseada em um mercado de ações altamente desenvolvido, e em uma especialização das instituições tomadoras de depósitos. Isto limitava seu envolvimento com a indústria em função da restrição de sua atividade primária de emprestar a curto prazo. Os mecanismos de regulação do sistema financeiro têm sido

mais orientados pelo mercado do que administrativos, dada a existência de um sistema regulatório fragmentado e dual. Tal sistema evitava que o *Federal Reserve* exercesse autoridade sobre todas as instituições financeiras, dando ênfase às operações de mercado aberto. Em suma, o sistema americano, no período no pós-guerra até os anos 80, era caracterizado pela relação múltipla e fragmentada entre o executivo e o sistema financeiro, e entre as instituições financeiras e o setor industrial.

A tendência de intensa competição estrangeira, conduzindo a um declínio na posição comercial internacional dos EUA, tem feito do desenvolvimento industrial uma questão de debate nacional. Na ausência de uma capacidade executiva de promover o ajustamento competitivo ou amortecer o declínio de um determinado setor, o governo é deixado com a escolha entre a proteção ou aceitar os resultados produzidos pelo livre comércio. Deste modo, em vez de buscar promover mudanças ou facilitar o ajustamento, as políticas setoriais específicas norte-americanas têm servido, em grande medida, para proteger certos segmentos industriais da competição estrangeira. O governo não tem tomado a iniciativa de estimular as firmas a alcançar competitividade de mercado, deixando a elas a escolha da estratégia a ser adotada.

A exceção norte-americana repousa na conexão existente entre a indústria e o setor militar e aeroespacial. Neste caso, o governo é um comprador que influencia a indústria, tanto na lógica da política adotada como da estratégia tecnológica. A demanda militar ajudou nos anos 50 e 60 os EUA a criarem um forte posição comercial civil em bens como aviões e eletrônicos, mas nos anos 70 e 80, as compras militares têm distorcido mais do que acelerado a sua

indústria, face aos menores encadeamentos intersetoriais e de difusão tecnológica dos novos equipamentos militares.

No caso japonês, a implementação de uma política industrial no país foi facilitada pela existência de um sistema financeiro baseado no crédito, que alocava recursos através da influência do Estado e das suas políticas administrativas. Ademais, a política de desenvolvimento industrial no pós-guerra foi formulada dentro de um triângulo formado por burocratas do governo, grandes empresas e bancos. Os burocratas japoneses adotaram políticas de conformação de mercado procurando ajudar as empresas a estabelecerem posições de mercado auto-sustentadas em indústrias com potencial de crescimento. As finanças, por sua vez, eram um elemento importante na estratégia de desenvolvimento conduzida pelo Estado e um componente destacado na emergência de um sistema de competição controlado.

O caso japonês serve como forte evidência de que um sistema financeiro baseado no crédito administrado pode ser um componente básico no crescimento industrial promovido pelo Estado e nas estratégias de ajustamento industrial. Como salientou Torres Filho (1991), a ação do Estado – particularmente a do Ministério da Indústria e do Comércio Exterior (MITI) – era facilitada pela existência de várias "portas de acesso" ao setor privado, sendo a mais importante os sistemas de coordenação dos grandes grupos econômicos-financeiros, os *keiretsu*. Estes reúnem grandes empresas de um mesmo grande conglomerado em torno de um banco comercial, e se constituem em um espaço de pré-conciliação de interesses privados.

O Estado não interfere diretamente na concorrência intra-industrial, e sua política limita-se a fixar normas e critérios setoriais. Logo, o

sistema japonês é um sistema de competição controlada: a competição entre as firmas é intensa, mas dirigida e limitada pelas ações estatais e pelos esforços de colaboração entre as firmas e os bancos. Os burocratas do Estado não estabelecem um mercado administrado, mas contribuem conscientemente para o desenvolvimento de setores particulares e ajudam a estabelecer condições de investimento e de risco que promovem o desenvolvimento de longo prazo e a competitividade das empresas. Portanto, a competição é real, mas o governo e o setor privado possuem mecanismos para evitar uma competição "disruptiva" ou "excessiva", em arranjos colaborativos que são centrais para o sucesso internacional japonês.

O objetivo principal da política industrial japonesa, principalmente a partir da década de 60, foi criar conscientemente vantagens comparativas em indústrias de alto valor adicionado, em vez de se manter focalizada em indústrias trabalho-intensivas, que pareciam apropriadas para uma economia com carência de matérias-primas. Inicialmente, tal política objetivava colocar as indústrias domésticas com pouco poder de competitividade debaixo da interferência ativa governamental e construir um sistema produtivo de larga escala. Ao mesmo tempo, limitava a entrada de empresas estrangeiras com sistemas de produção de massa já estabelecidos no mercado doméstico, procurando, assim, restringir a competição destas no mercado interno e criar uma base estável de demanda para as empresas nacionais. A política governamental ajudou tal estratégia provendo recursos para investimento, suporte para o desenvolvimento de P&D, estímulos para o crescimento das exportações etc.

A estratégia empresarial mais comum adotada foi a de estabelecer inicialmente um volume de produção para o mercado doméstico, para

depois se expandir através da exploração seletiva de nichos de mercado no exterior. A partir do final dos anos 60 e principalmente nos anos 70, uma vez já obtidos os ganhos competitivos de tais políticas, os esforços promocionais do MITI direcionaram-se para novos setores em crescimento, como as indústrias eletrônicas, e para o gerenciamento de situações de transição industrial. Igualmente importante, o Estado passou a influenciar de forma mais ativa a alocação de capital indiretamente através do sistema bancário, ao invés de controles diretos.

A competição doméstica no Japão, embora intensa, era controlada de várias maneiras. Um mecanismo usado para limitar a competição foi o planejamento conjunto da expansão, que ajudou a evitar capacidade excedente e assegurar a introdução de plantas de tamanho suficiente para a obtenção de economias de escala. Um outro mecanismo foi usado para difundir o risco envolvido no financiamento da dívida bancária: a dívida da empresa era parcelada entre muitos bancos, um procedimento que limitou o risco financeiro e deu a todas as instituições financeiras um suporte para a sobrevivência de firmas altamente alavancadas. Deste modo, a comunidade financeira como um todo tornou-se comprometida com os projetos de prioridade nacional.

O sistema financeiro teve um papel importante na implementação da política de desenvolvimento japonesa, concentrando fundos de capital em indústrias-chaves. Para este propósito, as instituições financeiras privadas estiveram sob estrito controle do Ministério das Finanças, que regulou e direcionou as atividades financeiras em conformidade com a política industrial. Como já foi salientado, o sistema financeiro japonês é primordialmente baseado no crédito, estruturado primariamente para financiar a indústria, sendo os

"preços" em mercados cruciais determinados pelo governo. O controle da taxa de juros era crucial para a estratégia de alocação seletiva, possibilitando uma influência mais ativa do governo sobre os fluxos financeiros da economia.

Em síntese, há uma diferença fundamental na concepção de política industrial entre os EUA e o Japão. Enquanto nos EUA pressupõe-se a neutralidade intersetorial, em que cabe ao mercado a distinção entre setores, no Japão deu-se clara prioridade a um sistema impositivo no setor industrial, e, dentro dele, nos ramos com maior conteúdo de progresso técnico e com potencial de crescimento do mercado interno e internacional. Existem, portanto, instrumentos definidos e concretos aos quais podem-se atribuir ao menos em parte as diferenças entre os dois padrões de industrialização (Cf. Fajnzylber, 1989, p.108).

3. REESTRUTURAÇÃO INDUSTRIAL NOS EUA E NO JAPÃO NO PÓS-73

Os Estados Unidos da América, como já apontamos anteriormente, não trilharam de imediato o caminho em direção ao ajuste estrutural e à busca de novas oportunidades de expansão, ao enfrentarem a crise pós-73 e o desajustamento externo decorrente do choque do petróleo apenas com recurso às técnicas de ajuste monetário do balanço de pagamentos. Ao mesmo tempo, suas grandes empresas elevaram seus preços, mantendo o *mark-up* elevado em uma conjuntura recessiva, e, ao mesmo tempo, seus bancos reciclavam os excedentes de recursos dos países da OPEP, não se efetuando um ajuste estrutural mais profundo.

Na década de 70, os EUA não melhoraram sua posição relativa em termos de competitividade, posto que: (i) o ajuste econômico pós-73 foi contraditório, com impactos negativos sobre a estrutura industrial, sem que o governo procurasse dar compensações à indústria em geral; (ii) a política monetária e fiscal favoreceu uma rápida retomada do crescimento a partir de fins de 1975, tornando "desnecessário" um ajuste mais profundo; (iii) a política de negligência benigna em relação ao dólar não conseguiu deter o declínio industrial do país; (iv) a redução do preço relativo do petróleo, após o impacto inicial do choque, incitou as empresas a não economizarem energia, o que tornou o ajuste energético precário, ao menos até 1978/79, quando o Presidente Carter propôs um programa de ajustamento energético e uma sobretaxa ao consumo.

Com o Presidente Reagan, os EUA adotaram a partir do final dos anos 70 uma estratégia econômica e industrial cujo objetivo era desmontar o arcabouço econômico-institucional construído a partir do *New Deal*, recuperar o dólar como moeda forte, e criar condições propícias para que a plena atuação dos mecanismos de mercado – através da regulamentação econômica (mercado financeiro e do trabalho) – definisse uma estrutura produtiva moderna e capacitada a ensejar níveis de competitividade requeridos (Cf. Miranda, 1988). Ademais, elevaram sobremaneira os gastos militares e aeroespaciais, com a geração de novos produtos e equipamentos, o que teve forte impacto sobre o crescimento de algumas indústrias do país mas fraco poder de difusão tecnológica para o conjunto de sua indústria. Entretanto, a subordinação da política econômica aos objetivos de estabilidade de preços e de fortalecimento do dólar ocasionou uma queda acentuada nos investimentos produtivos, com repercussão negativa sobre a modernização de sua estrutura industrial, sobretudo nos setores mais tradicionais, como siderurgia,

têxtil e metal-mecânica, impactados pelo choque financeiro e de câmbio.

As principais economias capitalistas tiveram a partir de 1983/84 um *boom* sincronizado, que foi possível em grande medida devido à maior coordenação das políticas macroeconômicas entre as três grandes economias dominantes (EUA, Japão e Alemanha) e ao intenso processo de inovação tecnológica que esteve por detrás do vigor da acumulação, num quadro de permanente instabilidade institucional (Cf. Coutinho e Suzigan, 1990). A recuperação das economias avançadas na década de 80 foi puxada pela retomada do crescimento dos EUA, a partir do aumento de seu déficit fiscal, pela abertura de enormes e crescentes déficits comerciais por parte deste país (o que estimulou o crescimento de outras economias avançadas, como é o caso da japonesa) e pelo influxo de recursos externos provocado por suas políticas macroeconômicas.

Neste contexto, os EUA efetuaram uma reestruturação apenas parcial de sua indústria. A produtividade, depois de décadas em declínio, e a produção industrial conseguiram uma recuperação expressiva, em particular na segunda metade da década de 80. Apesar disto, a taxa de crescimento de sua produtividade tem se situado abaixo da de muitos países europeus e de nações asiáticas. Alguns segmentos produtivos norte-americanos haviam, ao final da década, retomado a competitividade – como a química e a eletrônica especializada – e também os serviços ligados ao setor financeiro, de telecomunicações e comércio tiveram grande dinamismo. O complexo eletrônico avançou nos anos 80, crescendo seu peso relativo na estrutura industrial, com exceção de alguns segmentos, como a eletrônica de consumo que perdeu mercado para o Japão. Mas, ainda assim, os EUA, que eram os líderes em todos os campos da microeletrônica no

início dos 80, perderam espaço para economias mais dinâmicas, como o Japão, Alemanha e Coréia do Sul, especialmente em memória e equipamento microeletrônico, assim como em automação industrial (comando numérico), mas mantendo a liderança em *software*.

Em 1987, o déficit norte-americano em conta corrente chegou à casa de US\$ 161 bilhões, em grande parte gerado pelo crescimento de bens manufaturados. Houve um expressivo crescimento de importações nos componentes de investimento dos EUA, como demonstra o déficit de mais de US\$ 40 bilhões em máquinas e equipamentos. A indústria norte-americana em geral está mais atrasada na introdução da automação eletrônica do que outras economias avançadas. Sem uma reestruturação adequada e submetida a uma avalanche de importações baratas, certas indústrias que haviam dominado o comércio mundial – como a automobilística e do aço – têm perdido seu mercado doméstico e externo, e certas indústrias, como a eletrônica de consumo, têm praticamente desaparecido. Apenas em setores em que já detinham vantagens absolutas – tais como a química e de equipamentos pesados – é que o processo de reestruturação foi bem sucedido, permitindo aos EUA manterem sua posição face aos seus competidores (Cf. Teixeira e Miranda, 1990).

O *MIT Commission on Industrial Productivity* (1989) mostrou, através de um estudo sobre oito setores industriais, com dados até 1986, que a indústria americana apresentava sinais inequívocos de fraqueza e alertou sobre o fato de que os EUA não têm usado estratégias nacionais para ajudar suas indústrias a alcançarem os produtores do resto do mundo. A perda de competitividade norte-americana, segundo este estudo, é agravada pela diminuição de oferta de

recursos humanos qualificados, dado que os novos processos de trabalho são altamente intensivos em educação básica, e pelo fato dos gastos em P&D do setor privado serem relativamente mais baixo em relação ao Japão e à Alemanha.

Vejamos agora de que forma o Japão se reestruturou a partir de 1973. A economia japonesa foi fortemente impactada pelo primeiro choque do petróleo, na medida em que era dependente em cerca de 80% do petróleo importado em seu abastecimento energético, acarretando uma reversão cíclica sem precedentes em sua história, com profunda queda nos investimentos e na produção corrente. A crise econômica mundial dos anos 70 marcou o fim de um longo ciclo de rápido e auto-sustentado crescimento da indústria japonesa e o início de um amplo processo de ajustes e transformações que mudaram o padrão japonês de industrialização. O crescimento médio do setor manufatureiro⁴, que foi de 14% a.a. no período de 1955/73, caiu para 1,2% em 1974/78. Os setores mais atingidos pela crise foram os bens intermediários e a construção civil.

Somente a partir de 1978 a indústria retoma uma trajetória de crescimento mais moderado⁵, tendo por base o crescimento das exportações manufatureiras, mas sofre logo o revés do segundo choque do petróleo e das mudanças na política econômica americana. A partir de 1982, o investimento privado voltou a se acelerar, adquirindo o segmento eletrônico um papel importante na dinamização do setor industrial. A maior competitividade do setor de máquinas e equipamentos, que passou a incorporar novas

4 Os dados que se seguem foram extraídos de Torres Filho (1991, Cap.4).

5 O crescimento médio do setor manufatureiro foi de 4,2% a.a. em 1979/85 e 4,1% a.a. em 1986/88.

tecnologias como microeletrônica e laser, deve-se aos contínuos ganhos de produtividade obtidos neste segmento, e que esteve na base do crescimento da produtividade industrial japonesa como um todo, que foi da ordem de 6,0% a.a. em 1974/84.

Como resposta à crise pós-1973, o Japão não realizou um programa de ajuste convencional, mas um ajuste estrutural planejado que procurava adequar a sua economia às novas condições internacionais, desacelerando de forma contínua e estável a taxa de investimento e de produção de setores tradicionais e intensivos em energia (aço, alumínio, petroquímica, papel e celulose, indústria naval etc.). Ao mesmo tempo, procurou promover setores tecnologicamente avançados e pouco intensivos em energia e matéria-prima, como eletrônica de informação, equipamento industrial, aviação, energia nuclear, numa mudança consistente no seu padrão industrial.

Deste modo, a estratégia adotada pelo Japão a partir de 1978, com a aprovação da Lei de Medidas Temporárias para Estabilização de Certas Indústrias Reprimidas (LME), foi a de sucatear as indústrias intensivas em energia e matérias-primas, procurando relocar estas indústrias em outros países e importar insumos processados, além de concentrar investimentos intensivos em tecnologia e com potencial exportador, pagando a fatura petrolífera com um extraordinário esforço comercial. A apreciação cambial do iene no decorrer dos anos 70, face à política de negligência benigna com relação ao dólar por parte dos EUA, somada a sua extrema vulnerabilidade externa em matérias-primas, "forçou" o Japão, por razões de sobrevivência, a realizar um ajuste drástico em termos de produtividade industrial, de modo a incrementar suas exportações e diminuir as importações de petróleo e matérias-primas.

A nível do *keiretsu*, a reorganização do seu processo produtivo, com a introdução de equipamentos flexíveis e organização do processo de trabalho (*just-in-time*), ensejou a aquisição de economias de escopo, conduzindo a aumentos de produtividade e competitividade industrial superiores ao das empresas americanas e européias.

Como resposta à reversão da política norte-americana a partir de 1979, com a diplomacia do dólar forte, e ao peso do endividamento sobre o orçamento público, o Japão inverteu sua política econômica no início dos anos 80 (antes expansionista), adotando uma postura mais ortodoxa na gestão macroeconômica e realizando uma reforma monetária e financeira para forçar o setor privado a rolar seu superávit comercial sem pressionar o setor público (Cf. Tavares, 1990). Esta nova orientação da política econômica foi compatibilizada com a estratégia adotada pelo MITI de desenvolver programas industriais de elevado conteúdo tecnológico e menos intensivos em energia e matérias-primas, como atesta a aprovação da Lei de Medidas Temporárias para o Ajustamento Estrutural de Certas Indústrias (LMA) em 1983. Deste modo, o aumento dos gastos em P&D civil – que era em 1983 da ordem de 2,7% do PIB contra 2% dos EUA e 1,8% da Europa Ocidental – e a escolha seletiva de setores e de tecnologias reforçaram sobremaneira a posição tecnológica do Japão no resto do mundo.

4. CONCLUSÃO

Conclui-se que o Japão foi o caso mais exitoso de ajustamento industrial realizado nos anos 70 e 80, adotando uma estratégia ativa de reestruturação, com vistas a adequar a sua estrutura industrial às

condições de concorrência internacional, com destaque para a articulação entre Estado, setor financeiro e setor produtivo privado. Os EUA, por seu turno, com uma burocracia fragmentada e dominada por interesses particulares, uma tradição liberal em termos de intervencionismo estatal e um sistema financeiro multicentrado, todos estes elementos contribuindo para incapacitar o governo a intervir seletivamente na indústria, tiveram um sistema de mudança industrial conduzido pela empresa que resultou num ajustamento apenas parcial de sua indústria.

5. BIBLIOGRAFIA

- COUTINHO, L. e SUZIGAN, W. *Desenvolvimento Tecnológico da Indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Informação*. Relatório de Pesquisa. Campinas: IPT/UNICAMP, 1990.
- COUTINHO, L. "A Terceira Revolução Industrial: as grandes tendências de mudança". *Economia e Sociedade* no. 1, Revista do Instituto de Economia da UNICAMP, agosto, 1992.
- FANJZYLBBER, F. *Industrialización en America Latina: de la "caja negra" ao "casillero vacío"*. Cuadernos de la CEPAL no.60. Santiago: CEPAL, 1989.
- MIRANDA, J.C. *Estratégias de Ajustamento Industrial dos Países Capitalistas Avançados*. Textos para Discussão CECON no.8. Campinas: UNICAMP/IE/CECON, 1988.
- MIT Comission on Industrial Productivity. *Made in America: regaining the productive edge*. Cambridge e Londres: The MIT Press, 1989.
- TAVARES, M.C. *Ajuste e Reestruturação nos Países Centrais - A modernização conservadora*. Texto para Discussão nº 246. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI.

- TEIXEIRA, A. e MIRANDA, J.C. A Economia Mundial no Limiar do Século XXI: O cenário mais provável. In *Cenários e Diagnósticos: A economia no Brasil e no Mundo*. Coleção São Paulo no Limiar do Século XXI. São Paulo: Fundação Seade, 1990.
- TORRES FILHO, E. *A Economia Política do Japão: reestruturação econômica e seus impactos sobre as relações nipo-brasileiras (1973-1990)*. Tese de Doutorado. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI, 1991.
- ZYSMAN, J. *Governments, Markets and Growth: financial systems and the politics of industrial change*. Ithaca e Londres, Cornell University Press, 1983.

COOPERAÇÃO E TERCEIRIZAÇÃO NO BRASIL

Manoel Luiz Malaguti¹

"Ganhar mais, com maiores perspectivas de negócios, num clima de cooperação e de responsabilidade dentro da empresa. Este é o caminho a percorrer. Só depende de vontade e determinação"².

Tanto na imprensa, quanto nas revistas especializadas, temos presenciado várias tentativas de identificação, ou de aproximação, entre o modelo empresarial japonês e o processo de terceirização (subcontratação) das atividades produtivas no Brasil. Na maior parte das vezes, esta aproximação é feita porque acredita-se que as relações de trabalho no Japão baseiam-se numa *cooperação generalizada*, seja entre firmas, seja entre capital e trabalho. Nada de mais enganoso. Mas a análise deste "engano" já foi objeto de um outro artigo³. Agora, veremos apenas como os defensores da terceirização se esforçam em introduzir traços cooperativos numa gestão empresarial *fundamentalmente conflitiva*.

Alguns autores tentam relacionar cooperação e terceirização através do enfoque da Qualidade Total. Outros, por sua vez, enfatizam esta relação privilegiando as discussões sobre o efeito da terceirização na

1 Doutor em Ciências Econômicas (Université de Picardie, França) e Professor do Departamento de Economia e Finanças da Universidade Federal da Paraíba, Campus II, Campina Grande.

2 Folha de São Paulo, caderno "Folha Sebrae", 13 de março de 1994, p.1.

3 Malaguti, M. L. "A Terceirização e o Modelo Japonês de Gestão". Mimeografado, Campina Grande, UFPB, 1994.

qualificação da força de trabalho. Alguns, enfim, introduzem a cooperação na análise da terceirização ao enfatizar os efeitos desta última na democratização da economia, numa crescente facilidade de acesso à propriedade dos meios de produção ou, ainda, numa maior mobilidade profissional.

As reportagens contidas na "*Folha Sebrae*", por exemplo, nos permitem ver o resultado prático destas análises. Para o Sebrae, a terceirização implica numa cooperação entre pessoas jurídicas que resulta, sempre, em benefícios para o cliente e para a empresa. É o que podemos verificar, evocando uma reportagem sobre uma panificadora do Recife. Pela terceirização (e outras medidas de gestão), esta empresa conseguiu reduzir "de 10% para 5% o desperdício de trigo", padronizou seus "serviços e produtos", adaptou a aparência de suas instalações para satisfazer uma concepção estética condizente com o "padrão de vida classe média de seus clientes" e "contratou 14 pessoas sem experiência para que pudesse moldá-las ao seu esquema de trabalho". E dentre estas, um ex-faxineiro da empresa que, após 10 anos de serviço, conseguiu chegar a "gerente do negócio"⁴.

Segundo o Sebrae, a diminuição do desperdício (de 10% para 5%), a ascensão profissional (de faxineiro à gerente) e as reformas na estética da panificadora, visavam atingir a Qualidade Total. E estas medidas só obtiveram sucesso, afirma esta organização, porque houve uma estreita *cooperação* entre funcionários e empresário. O que não é de se estranhar, haja vista a forma ampla como o Sebrae define a Qualidade Total. Nas palavras do Sebrae "Em todo o mundo,

4 Folha de São Paulo, caderno "Folha Sebrae" de 20 de março de 1994, p.8.

funcionários e empresários tomam consciência de que é preciso ter mais qualidade — eliminando desperdícios e melhorando o ambiente de trabalho... Seja qual for o ramo de negócio, o empresário não pode estar sozinho nesta batalha. Qualidade Total exige a participação de todos (...) [os grifos são nossos]⁵. Logo, a Qualidade Total é entendida como um objetivo que *une* as consciências de empresários e funcionários, implicando numa estreita *cooperação* entre capital e trabalho. Ora, partindo-se do *pressuposto* da colaboração entre empresários e funcionários (capital e trabalho), toda e qualquer medida visando aumentar a produtividade e a eficiência empresarial só pode ter sucesso se existir ... *cooperação* entre capital e trabalho.

Arriscaríamos mesmo dizer que, com este pressuposto, os termos "gestão empresarial" e "Qualidade Total" tendem a tornar-se sinônimos: medidas de aumento da produtividade e da eficiência do trabalho, por exemplo, transformar-se-iam em políticas cooperativas que visam a Qualidade Total. Utilizando o exemplo da panificadora do Recife, a diminuição do desperdício refletiria uma melhor qualificação e/ou motivação dos trabalhadores. E este menor desperdício seria o resultado de uma melhor "ambientação" dos trabalhadores aos objetivos das firmas.

Ainda sob a influência deste contexto cooperativo, a contratação de 14 pessoas sem experiência é vista como uma "boa ação" do proprietário da panificadora: além de terem sido empregadas, estas pessoas foram treinadas e qualificadas, uma delas tendo mesmo conseguido tornar-se o gerente da panificadora. Ao pressupor a cooperação entre capital e trabalho, a filosofia da Qualidade Total não

5 Folha de São Paulo, caderno "Folha Sebrae" de 13 de março de 1994, p.1.

pode admitir que a contratação de pessoas sem experiência se deva aos salários inferiores que, pela sua própria inexperiência, estas pessoas estariam dispostas a aceitar. Da mesma forma, a filosofia da Qualidade não pode admitir que a diminuição do desperdício vise reduzir os custos das matérias-primas e, com isso, aumentar os lucros. Ao invés disso, a diminuição do desperdício parece ser entendida como uma medida ecológica (diminuição do lixo industrial), ou uma contribuição para a "campanha contra a fome" (através da doação do trigo não desperdiçado).

Todos os defensores da terceirização da economia partem do princípio que os atores sociais não utilizam seus distintos pesos econômicos e políticos na resolução de diferenças e disputas. Eles entendem que, quando obrigado a licenciar seus empregados, o empresário facilitar-lhes-ia, em seguida, o acesso à propriedade de meios de produção (financiamento + know how), permitindo que, desta forma, seus ex-empregados possam montar suas próprias empresas: constituindo-se como pequenos empresários, eles não mais trabalhariam *para*, mas sim *com* o antigo patrão. O que, por sua vez, é considerado como uma forma de mobilidade profissional ascendente e/ou de democratização da propriedade (de empregado a patrão / do salário ao lucro).

Por mais diversos que sejam os enfoques (qualidade total, qualificação da mão de obra, democratização dos meios de produção, etc.), os adeptos da terceirização embasam suas análises num mesmo denominador comum: *a crença numa sociedade fundamentada em relações sociais harmoniosas, igualitárias e, logo, cooperativas.*

De maneira mais ou menos elaborada, os adeptos da terceirização partem da crença que o diálogo, a discussão e a boa vontade,

conduzem a acordos *econômico-financeiros* onde todos ganham (o chamado acordo "ganha-ganha"). A solução dos problemas econômicos encontrar-se-ia, pois, numa característica positiva da cooperação: a *parceria*. Mas o argumento da parceria não se restringe às relações econômicas, sendo também aplicado às relações de caráter *jurídico*. Os contratos, explícitos ou implícitos, devem favorecer as partes, não podendo existir perdedores: caso um dos contratantes perca, isto provocaria um menor empenho e eficiência da parte lesada, com conseqüências negativas na produtividade e na qualidade dos produtos oferecidos. Logo, no curto ou no médio prazo, a perda inicial de uma das partes envolvidas deve implicar numa perda *equivalente* para a parte momentaneamente ganhadora. Se um perde, o outro também perderá, não existindo, então, ganhadores. Acreditando nesta "teoria das compensações", a filosofia da terceirização entende a burla e o engano como situações anormais que tendem a ser corrigidas pelo estímulo à boa índole dos homens. Segundo um de seus expoentes, tentar levar vantagem é uma "doença" que as empresas devem empenhar-se em "curar". Ou ainda, "o mal de Gerson [é uma doença que] está presente, principalmente, nos fornecedores que querem levar vantagem em todas as negociações"⁶. A terceirização, diz ele, oferece mais "participação e responsabilidade" aos empregados, mas, por sua vez, implica também num "compromisso mútuo de cumprimento das tarefas". O que é preciso, continua, é um "esforço de mobilização coletiva, que seja capaz de vasculhar cada mecanismo interno pessoal", pois apenas a confiança mútua e o esforço coletivo podem "acionar a tecla da motivação e do desafio"⁷.

6 Giosa, Lívio Antônio. *Terceirização : Uma Abordagem Estratégica*. São Paulo, Pioneira, 1993, p.41.

7 Idem, p.72.

Nos escritos dos defensores da terceirização, esta crença num relacionamento fraternal entre os homens (ou entre empresas) tem um lugar de destaque. Em geral, ela aparece sob a forma de "avisos", ou de recomendações destacadas do corpo do texto por pequenas molduras. Num destes escritos, podemos ler numa pequena moldura, mas com letras enormes, a seguinte mensagem: "Não há contrato perfeito para quem não tem capacidade de confiar e ser confiado". E logo a seguir, "O contrato nada mais é do que a prática vivencial da confiança"⁸.

Esta fé na harmonia, na parceria, na confiança e na cooperação, estende-se também aos credos políticos, já que os adeptos da terceirização pregam a prática de uma gestão empresarial "independentemente de qualquer corrente política" ou que seja "apartidária"⁹. Seguindo este raciocínio, a administração de empresas não deve representar o interesse de nenhum grupo social em *particular*, não deve privilegiar, nem patrões, nem empregados. Ela deve, isto sim, zelar pelos interesses de ambos. Não há dúvida que esta concepção das funções da administração de empresas reflete, de forma conseqüente, a filosofia da cooperação. No entanto, não deixa de ser curioso o fato da defesa da terceirização ter sido elaborada e divulgada por consultores ou diretores de empresas, e jamais por intelectuais ligados ao movimento sindical, por integrantes da ala progressista da igreja ou, ainda, por membros de partidos políticos "simpáticos" ao movimento dos trabalhadores. Seria isto uma simples coincidência?

8 Leiria, Jerônimo Souto. *Terceirização: Uma Alternativa de Flexibilidade Empresarial*. Porto Alegre, Sagra-dc Luzzatto, 1993, p.50.

9 Idem, p.99.

Enfim, neste mundo idealizado pelos adeptos da terceirização, onde todos são irmãos, onde vigora a confiança mútua e todos são responsáveis, a administração passa a ser a ciência da parceria e da cooperação. Mas poderíamos considerar como *ciência* um conjunto de receitas econômicas, cujos resultados dependem, fundamentalmente, dos predicados *morais* e *éticos* dos atores sociais? L. A. Giosa, por exemplo, atribui o sucesso da terceirização à superação das seguintes patologias *morais* dos parceiros envolvidos: "1) O Mal de Gerson; 2) A Mentirose; 3) A Irresponsabilidade e 4) A Incompetência"¹⁰. Já nos dois livros de J. S. Leiria, a ênfase em qualidades *morais* como a "integridade" e a "confiabilidade" são indispensáveis à aceitação de seus argumentos¹¹. E mesmo no caso de J. R. Tauille, autor mais arguto e bem informado, toda sua argumentação fundamenta-se em postulados *morais*¹².

Da forma como tem sido defendida, a terceirização da economia brasileira parece depender muito mais da *redenção* dos homens do que da implementação de técnicas eficientes de gestão. É bem verdade que a exaltação da virtude, da fraternidade e da cooperação, foi o caminho encontrado pelas religiões para tentar transformar o mundo. Mas seria este mesmo caminho, perguntamos, condizente com a formação de uma nova *ciência da administração*?

10 Giosa, op. cit. p.41.

11 Leiria, J. S. *Terceirização: Uma Alternativa de Flexibilidade Empresarial*. Porto Alegre, Sagra-dc Luzzatto, 1993 & Leiria, J. S. et alii. *Terceirização: O Caminho para a Administração Pública e Privada*. Porto Alegre, Sagra-dc Luzzatto, 1993.

12 Tauille, José Ricardo. Flexibilidade dinâmica, Cooperação e Eficiência Econômica: Anotações, in *Revista de Economia Política*, vol. 14, nº 1 (53), janeiro-março de 1994.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Gilberto Pereira Lopes

MAGNÍFICO REITOR

Prof. Gilberto Luiz Moraes Selber

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ADMINISTRATIVOS

Prof. Alberto Martins

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ACADÊMICOS

Prof. Pe. José Benedito de Almeida David

DIRETOR

DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

Prof. José Geraldo Souza Carreira

VICE-DIRETOR

DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

Prof. José Homero Adabo

Tamanho não significa competência!

Voltada para a prestação de serviços de
Consultoria e Assessoria, a

Consultores Jr.

coloca à sua disposição as mais modernas técnicas
de Administração Empresarial, com um custo de
até 80% inferior ao de mercado.

Com orientação de Professores e Profissionais de
diversas áreas (Marketing, Recursos Humanos,
Administração da Produção, O&M, Qualidade e
Produtividade, Administração Contábil-
Financeira, etc.) a Consultores Jr. (Empresa
Júnior da FACECA) tem sempre uma solução
para os problemas da sua empresa já tendo,
inclusive, desenvolvido trabalhos para empresas
multinacionais.

Não deixe que os pequenos problemas da sua
empresa se transformem no seu maior problema,
consulte-nos!

Rod. D. Pedro I, Km 136 - Jd. Nilópolis -
Campinas/SP - CEP 13020-904

Tel.: (0192) 52.0899 ramal 159 - FAX: 55-6376

FACECA - Sl. 910 - Campus I - PUCCAMP

Consultores

Júnior

FACECA - PUCCAMP

*Júnior, só
no nome.*