



ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DO VALE DO AÇU:

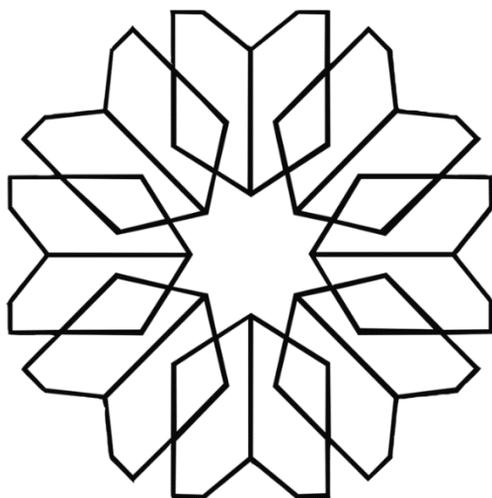
AS NOVAS PERSPECTIVAS DE INVESTIMENTOS
PARA O QUADRIÊNIO 2020-2023

ORGANIZADORES

Willian Gledson e Silva

Herica Gabriela Rodrigues de Araújo Ribeiro

Francisco Danilo da Silva Ferreira



ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DO VALE DO AÇU:

**AS NOVAS PERSPECTIVAS DE INVESTIMENTOS
PARA O QUADRIÊNIO 2020-2023**

ORGANIZADORES

Willian Gledson e Silva

Herica Gabriela Rodrigues de Araújo Ribeiro

Francisco Danilo da Silva Ferreira

Os textos assinados, no que diz respeito à linguagem quanto ao conteúdo, não refletem necessariamente a opinião da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. As informações aqui contidas são de inteira responsabilidade dos seus autores.

**Catálogo da Publicação na Fonte.
Universidade do Estado do Rio Grande do Norte.**

Encontro Nacional de Economia do Vale do Açu [recurso eletrônico] : as novas perspectivas de investimentos para o quadriênio 2020-2023 / Willian Gledson e Silva, Herica Gabriela Rodrigues de Araújo Ribeiro, Francisco Danilo da Silva Ferreira (Organizadores). – Mossoró, RN: EDUERN, 2021.

278p. : il., PDF

ISBN: 978-65-88660-87-4 (E-book)

1. Econaçú. 2. Economia. 3. Vale do Açú. I. Silva, Willian Gledson e. II. Ribeiro, Herica Gabriela Rodrigues de Araújo. III. Ferreira, Francisco Danilo da Silva. IV. Universidade do Estado do Rio Grande do Norte. V. Título.

UERN/BC

CDD 330

Bibliotecário: Petronio Pereira Diniz Junior CRB 15 / 782

**Reitor**

Pedro Fernandes Ribeiro Neto

Vice-Reitor

Fátima Raquel Rosado Morais

Diretora de Sistema Integrado de Bibliotecas

Jocelânia Marinho Maia de Oliveira

Chefe da Editora Universitária – EDUERN

Anáiram de Medeiros e Silva

**Conselho Editorial das Edições UERN**

Diego Nathan do Nascimento Souza

Ellany Gurgel Cosme do Nascimento

Emanoel Márcio Nunes

Isabela Pinheiro Cavalcante Lima

Jean Henrique Costa

José Cezinaldo Rocha Bessa

José Elesbão de Almeida

Wellington Vieira Mendes

Capa e Diagramação:

André Duarte da Silva

Endereço:

Campus Universitário Central, Rua Professor Antônio Campos, s/n,
BR 110, km 48, Bairro Costa e Silva, CEP: 59600-000, Mossoró/RN

Contato:

Fone: (84) 3312-0518

E-mail: edicoes.uern@uern.br

SUMÁRIO

Prefácio 07

Willian Gledson e Silva

Apresentação 11

Willian Gledson e Silva

Entre o localismo e o enfoque territorial do desenvolvimento: reflexões sob a ótica de Celso Furtado 15

*Vinícius Rodrigues Vieira Fernandes,
Clesio Marcelino de Jesus*

Síntese teórica para os estudos sobre desenvolvimento territorial 46

*Vinícius Rodrigues Vieira Fernandes,
Antonio César Ortega,
Clesio Marcelino de Jesus*

A Racionalidade do padrão de desenvolvimento da agricultura brasileira: continuidades e novas institucionalidades políticas 87

*Vinícius Rodrigues Vieira Fernandes,
Clesio Marcelino de Jesus*

O papel do estado na conformação do mercado de trabalho dos contact centers no Rio Grande do Norte 121

*Aldeíze Bonifácio Silva,
Maria Luiza de Oliveira Terto*

A cooperação técnica internacional nos governos de Dilma Rousseff (2011- 2016) e Michel Temer (2016-2018)

145

*Shayenne Mendes de Macedo,
Herica Gabriela Rodrigues de Araújo Ribeiro,
Willian Gledson e Silva,
Walisson Bruno Alves Ribeiro*

Unemployment rate and wages growth in brazil: evidences from a Markov-Switching Model

174

*Wellington Charles Lacerda Nobrega,
Cássio da Nóbrega Besarria,
Felipe Araujo de Oliveira*

Inovações tecnológicas e o ganho em economia de escopo na empresa ceramista Barro Vermelho - Itajá/Rn

208

*Francisca Adelian Pessoa,
Fagner Moura da Costa*

Exportação da cera de carnaúba no nordeste: uma análise econométrica de variáveis econômicas

237

*Andriélio Fonsêca de Lima,
Herica Gabriela Rodrigues de Araújo Ribeiro,
José Antônio Nunes de Souza,
Francisco Danilo da Silva Ferreira*

PREFÁCIO

O Encontro Nacional de Economia do Vale do Açu (ECONAÇU), particularmente na sua versão terceira, tem a preocupação de discutir aspectos relacionados com as novas perspectivas do investimento para o quadriênio 2020/2023, cuja expectativa repousa na tentativa de tratar de temáticas pertinentes ao eixo central que a variável macroeconômica mencionada acentua na condição de ponto de partida para o desenvolvimento desta obra.

Inicialmente, torna-se cabível recuperar as nuances que encadeiam os elementos constitutivos do livro supracitado, em que examinar realces dos investimentos significa preconizar modelos analíticos envoltos em minúcias tangentes ao plano macroeconômico, considerando o corte espacial nacional, regional e local enquanto terreno de desdobramentos das pesquisas aqui salientadas, incluindo aquelas de cunho teórico.

Os capítulos da primeira parte, na verdade, procuram assinalar que o resgate conceitual imputado à análise do território decorre dos esforços investigativos teóricos, em que o capítulo inaugural busca traçar encaminhamentos sobre o desenvolvimento a partir da leitura de Celso Furtado, quer dizer, o autor central do objeto de estudo aponta inúmeros aspectos fundamentais ao modelo mencionado, focalizando no território tais contornos de discussão.

O seguinte, a rigor, procura tecer alguns comentários conceituais em termos de síntese, cuja tentativa é de propor ressalvas dos modelos sociológicos, econômicos institucionais, capital social e a visão marxista, sendo que tais aportes sustentam análises acerca do desenvolvimento territorial, constituindo na parte primeira a construção de uma abordagem bastante sintomática em sintonia com o eixo central aqui admitido.

Por fim, a parte primeira da obra trás em seu capítulo três uma discussão bastante interessante sobre o padrão de desenvolvimento na agricultura brasileira, a qual se refere a uma tentativa de leitura teórica e torno das mudanças agrícolas no país, assinalando aspectos capazes de associar a temática do investimento com desdobramentos do desenvolvimento no mencionado setor econômico do Brasil. Logo, o capítulo enfatizado conclui o percurso inicial apresentado nestas paginas.

De maneira mais clara, os capítulos teóricos são pertinentes ambientes de discussão capazes de fundamentar os investimentos enquanto prerrogativa macroeconômica, pois mencionar o aporte conceitual do desenvolvimento na perspectiva do território/agrícola e/ou regionalmente, na verdade, as correntes do pensamento econômico perpassam pelo âmbito dos investimentos como elemento central ao alcance dessas expectativas desenvolvimentistas.

A parte segunda desta obra, por sua vez, preconiza trazer ao campo do debate a participação estatal, em que o capítulo 4 do livro analisa os incentivos fiscais potiguares para empresas de *Contact Centres*, mostrando que as políticas fiscais assumem sintomática relevância no dinamismo econômico dos diferentes setores de economias pouco desenvolvidas como o estado do Rio Grande do Norte.

Já o capítulo subsequente, a rigor, trata de examinar a cooperação técnica entre países nas relações internacionais, demonstrando seu caráter interativo mundialmente em termos econômicos, pois o trânsito de fatores de produção e divisas, claramente, assinalam ser cruciais esses enquadramentos cooperativos para que se possibilite atingir níveis mais favoráveis de dinamicidade econômica sem maiores restrições externas, especialmente no plano do Balanço de Pagamentos.

Assim, os corolários da parte supracitada, via de regra, revelam contornos significativos de presença estatal, haja vista, provavelmente, que os capítulos são indispensáveis no sentido de acentuar a importância do setor público para viabilizar cenários plausíveis aos investimentos, uma vez que políticas fiscais expansivas e acordos supranacionais circunscrevem, dentre inúmeros outros fatores, impactos positivos acerca da variável eixo central do estudo.

A última parte da obra, especificamente, evidencia testes empíricos repousantes nas áreas da macroeconomia, microeconomia e economia internacional, sistematizando realces de relacionamento entre variáveis representativas e que permitem atestar resultados provenientes das aplicações realizadas, sublinhando alguns apontamentos relevantes decorrentes das pesquisas empíricas aqui consideradas.

O capítulo 6, por seu turno, apresenta uma relação bastante pertinente entre inflação salarial e desemprego nas diversas regiões brasileiras, tomando como referência o aporte teórico da curva de Phillips, procedimento esse compatível com a percepção do comportamento da variação salarial em decorrência das flutuações do desemprego, significativo aspecto metodológico de compreensão da realidade econômica, peculiarmente no Brasil em termos da observação de um problema dos mais preocupantes por parte dos economistas no país.

O capítulo 7 discute, categoricamente, que a análise microeconômica acerca dos custos ligados à economia de escopo pode ser adequadamente aplicada na indústria ceramista no Vale do Açu, ou seja, a região mencionada localizada no estado do Rio Grande do Norte exprime a atividade enfatizada como de notável importância econômica para geração de emprego e renda, sendo um

estudo sintomático no sentido de esmiuçar o nível de competitividade do setor com a consideração da economia de escopo, temática empírica significativa na articulação com a perspectiva dos investimentos eixo central de análise do livro.

Finalmente, o último capítulo da parte terceira, o qual se relaciona com aquele de número 8, a rigor, faz uma interessante discussão sobre as exportações da cera de carnaúba para o Nordeste brasileiro, quer dizer, esse identifica uma representativa variável macroeconômica acerca do impacto que um setor exportador é capaz de reverberar economicamente, cuja empiria construída e, em conformidade com os capítulos precedentes na parte terceira, viabiliza acentuar de que forma os investimentos estão associados às temáticas aqui selecionadas.

Portanto, o livro reúne capítulos de distintas naturezas, no entanto, a articulação desses preconiza ocorrer evidente convergência das abordagens, sejam teóricas, empíricas e intervencionistas por parte do setor público, de sorte que a obra traz contribuições científicas não desprezíveis no sentido de justificar como os investimentos podem assumir seu papel de centralidade no plano macroeconômico, eixo principal de preocupação das pesquisas aqui encerradas.

Em suma, as partes aqui explicitadas, sem dúvida, asseveram que nuances vinculadas às investigações presentes no livro, necessariamente, procuram enfatizar esforços analíticos produzidos do Encontro Nacional de Economia do Vale do Açu, sendo a factual consequência da edição 3 do evento nacional realizado e, afinal, a obra suscita observações para o mundo acadêmico da economia e áreas afins daquilo que se refletiu por ocasião do ECONAÇU 2019 e constante na partes postadas a seguir.

APRESENTAÇÃO

O Encontro Nacional de Economia do Vale do Açu (ECONAÇU), particularmente no ano de 2019, preocupou-se em discutir a temática das perspectivas do investimento ao quadriênio 2020/2023 consistente com a vigência do Plano Plurianual (PPA) brasileiro, permitindo observar diversos problemas de pesquisa convergentes ao apontamento central do evento, o qual suscitou os estudos subsequentes como capítulos desta obra.

Ressalte-se, por seu turno, que a discussão sobre investimento procede do contexto que a economia do Brasil está inserida, isto é, as expectativas de crescimento econômico denotam reduzidas evidências de uma expansão de curto prazo, notadamente pela própria orientação de ajuste fiscal compatível com desaceleração nos padrões de gastos públicos, especialmente através da tão conclamada reforma da Previdência Social.

Além disso, os atuais índices expressivos de desemprego na economia do país, claramente, afetam os padrões de consumo internos e, ciclicamente, reforçam o movimento desolador sobre a formação da massa salarial com requintes de dramaticidade, ainda mais quando se admitem políticas austeras fiscalmente.

Assim, é importante recordar que o plano externo vem indicando um ambiente macroeconômico notadamente instável de curto prazo pelo surgimento de uma ameaça para a saúde mundial, o corona vírus. Ou seja, identificam-se maiores sobressaltos internacionais capazes de provocar desequilíbrios em Balanço de Pagamentos, principalmente pelas Transações Correntes.

No entanto, alguns sinais provenientes do centro econômico global, notadamente emergentes do pós-produção bibliográfica dos trabalhos aqui considerados, possivelmente, deixaram interrogações não desprezíveis,

todavia, as perspectivas constantes nos estudos selecionados não viam fundamentos macroeconômicos domésticos de forma consistente, ao contrário, apenas o ambiente externo não aparentava maiores reverberações desfavoráveis no quadriênio considerado até o advento do corona vírus, apontando como supremacia o contexto nacional.

Entretanto, os aspectos macroeconômicos do país, a rigor, decorrem de fundamentos próprios da economia doméstica enquanto elementos capazes de influenciar desfavoravelmente o ritmo da atividade produtiva, peculiarmente proveniente de sobressaltos internos, a exemplo dos desajustes fiscais, fragilidade em termos das expectativas empresariais, clareza institucional acerca da interação dos agentes (produtores, consumidores e especuladores), etc.

Nesse sentido, a política econômica é entronizada no cenário da economia brasileira, a qual reúne diferentes contornos capazes de reverberar efeitos sobre a parte produtiva e financeira, onde tal plano implica e é implicado no Brasil, especialmente por corresponder a um país compreendido como emergente, geralmente os fundamentos macroeconômicos são mais sensíveis às flutuações externas, ou mesmo em torno das incertezas e custos de transação nacionais.

De fato, os capítulos que se seguem, claramente, preconizam haver nuances envoltas dentro desta perspectiva de pesquisa, as quais gravitam no âmbito teórico e empírico nas diferentes temáticas, principalmente na esfera de estudos decorrentes da teoria econômica e métodos quantitativos, mercado de trabalho e políticas públicas, finanças públicas e previdência social, pobreza e políticas sociais, economias rural/agrícola e regional e o Vale do Açu, economia criativa e empreendedorismo, bem como traços de inovação e política industrial,

conformando o alcance proposto pelas temáticas aqui ressaltadas.

Finalmente, este livro traz inúmeras discussões importantes, sendo pertinente passear pelas várias temáticas constantes nesta investigação, indicando nuances capazes de evidenciar os problemas concernentes ao eixo central do Encontro Nacional de Economia do Vale do Açu, o qual passa a demonstrar tais traços a partir dos capítulos subsequentes apresentados ao longo desta obra.

Willian Gledson e Silva
UERN- DEC

PARTE I

**TEORIAS DO DESENVOLVIMENTO
EM ESCALA TERRITORIAL E
REGIONAL REVISITADAS**

Entre o localismo e o enfoque territorial do desenvolvimento: reflexões sob a ótica de Celso Furtado

FERNANDES, Vinícius Rodrigues Vieira¹
JESUS, Clesio Marcelino de²

1. INTRODUÇÃO

A importância do espaço no contexto do desenvolvimento econômico vem despertando cada vez mais interesse no âmbito da academia, das políticas públicas e das recomendações dos organismos multilaterais. A gênese desse processo pode ser datada em meados do século XIX, quando os estudos da escola alemã de ciência regional e as contribuições de Alfred Marshall já atentavam para os aspectos locacionais da produção e os efeitos positivos gerados pela economia de aglomeração. Em que pese suas deficiências analíticas, emergem dois enfoques que se apoiam em boa parte nessas contribuições: o localismo, nos anos 1980 e 1990, e a retomada da concepção de território, a partir dos anos 2000.

A vertente localista ganha impulso com uma profusão de correntes teóricas e políticas que exacerbavam o poder do local como estratégia de desenvolvimento. Assim, o desenvolvimento passou a depender da existência

¹ Doutor em Economia. Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. vinirvf@gmail.com

² Doutor em Economia. Universidade Federal de Uberlândia. clesiomj@ufu.br

de capital social, do poder associativo da comunidade “cívica”, das microiniciativas e microdecisões de agentes empreendedores, da boa governança etc. (BRANDÃO, 2004; 2007). Nesse mundo monoescalar, onde o local tudo pode, buscava-se reduzir o tamanho e a importância do Estado-nação, desobrigando-o de ações intervencionistas (ORTEGA, 2008).

Obviamente que esses pressupostos estavam fadados ao insucesso. Ora, como pensar o engendramento de estratégias virtuosas de desenvolvimento em espaços deprimidos? Como acreditar unicamente no potencial endógeno em países com uma má formação estrutural (Brasil, por exemplo)? É nesse contexto que a abordagem localista incorre em sérios problemas, suscitando um caminho alternativo. Daí, portanto, que a ideia de território é retomada, especialmente por este enfoque trazer o chamamento do Estado no processo de desenvolvimento, concebendo-o a partir de uma estratégia transescalar, isto é, envolvendo as distintas escalas (local, regional, nacional), com mediação do Estado em torno de um projeto nacional de desenvolvimento.

Sobre essa passagem do localismo ao enfoque territorial do desenvolvimento o que teria a nos dizer o mestre Celso Furtado? De fato, ele não se ateu exclusivamente a essa análise, mas suas ricas contribuições teóricas permitem uma abstração reflexiva desse processo. Em outras palavras, as obras de Furtado fornecem elementos, dentre os quais, os centros de decisão, a hegemonia, o poder, as classes sociais, o papel do Estado, que aproximam sua visão do objeto de estudo desse trabalho.

Partindo-se desses pressupostos, este trabalho tem como objetivo geral apreender teoricamente as abordagens localista e territorial do desenvolvimento à luz de alguns aportes trabalhados por Celso Furtado.

Além desta introdução e das considerações finais, o trabalho possui mais quatro itens. No segundo, discute-se como a temática do espaço emergiu na agenda teórica e política. No terceiro, apresenta-se a visão do localismo dos anos 1980 e 1990. No quarto, recorre-se aos ensinamentos do mestre Furtado para fazer uma análise crítica da abordagem localista. No quinto, procura-se mostrar que o enfoque territorial apreende, pelo menos em parte, as contribuições de Furtado e incorpora – ainda com certos problemas – o Estado no processo de desenvolvimento em uma perspectiva transescalar.

2. O EMERGIR DO TEMA NA AGENDA TEÓRICA E POLÍTICA

O foco no espaço e a sua institucionalização como estratégia de ação das políticas públicas é resultado, fundamentalmente, de um intenso debate teórico, por meio dos estudos da escola alemã de ciência regional, das contribuições de Alfred Marshall e do caso da Terceira Itália, e político, sob a égide das recomendações e interesses políticos e econômicos dos organismos multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial.

A tradição alemã dos estudos sobre economia regional e urbana, conforme destaca Brandão (2004; 2007), pautou-se nos aspectos locacionais das atividades econômicas e da produção, em especial no que tange às irregularidades existentes na distribuição espacial destas. Nesse contexto, o autor (2004, p. 28) faz referência aos principais expoentes desta vertente:

[...] a localização agrícola em gradientes (anéis concêntricos de produção) de Von Thünen (1826); a determinação da localização industrial ótima, aquela que

operará com menores custos de produção e incorrerá em menor custo de transporte de Alfred Weber (1909); a análise da formação das redes hierarquizadas de localidades centrais de Walter Christaller (1933); a conformação hexagonal do sistema econômico urbano, estruturada a partir da busca por maximização de lucro de August Lösch (1940), etc.

Segundo esta vertente, tais assimetrias na distribuição espacial das atividades e da produção seriam solucionadas pela existência de indivíduos racionais, que maximizam seus lucros e minimizam suas perdas (BRANDÃO, 2004; 2007; ORTEGA, 2008). Com base nessa racionalidade ótima, a produção tenderia a se localizar nas regiões que apresentassem vantagens quanto aos custos de transporte e infraestrutura, por exemplo, o que mitigaria os efeitos da alocação ineficiente dos recursos.

É importante destacar, como faz Brandão (2004), que esta abordagem parte do pressuposto que o espaço é plano, homogêneo e contínuo. Em síntese, os espaços, nesta visão, adquirem um caráter estático, neutro, ao qual caberia apenas a função de abrigar a sociedade e suas atividades econômicas, desconsiderando toda a construção social e as relações de poder que estão incrustadas nesse processo. Nas palavras de Brandão (2004, p. 29-30):

Tendo por base o individualismo metodológico, a região tem um status similar ao da firma na teoria neoclássica. Segundo essa teoria, a firma (ou a região) seria uma unidade que toma decisões autônomas, realizando a mais racional e eficiente combinação de fatores. Mas isso à primeira vista. Uma visão mais profunda facilmente teria que reconhecer que essas entidades nada decidem, não têm poder,

são passivas e meros instrumentos das forças de mercado, que promoveriam o ajustamento harmonioso, superando as fricções existentes nesses planos estáticos (que seriam as regiões).

Esse caráter plano, contínuo e homogêneo do espaço é, segundo Benko (2002), a grande deficiência da teoria ortodoxa regional. Ademais, Ortega (2008), com base em Schejtman e Berdegué (2003), destaca que outra falha desta vertente foi considerar o mercado como elemento exógeno, e não como um elemento endógeno e incrustado, fruto das construções sociais, como faz Polanyi (2000). É nesse contexto que, paulatinamente, a escola alemã de ciência regional vai perdendo seu poder analítico, sendo substituída por trabalhos que enxergavam as desigualdades sociais e econômicas existentes em espaços heterogêneos, como é o caso de Hirschman (1958) e Myrdal (1957).

Adentrando nas contribuições de Alfred Marshall, é importante destacar que, em fins do século XIX, o autor analisou a concentração de pequenas firmas inglesas em segmentos econômicos específicos, fenômeno doravante denominado de distritos industriais marshallianos.

Em “Princípios de Economia”, Marshall (1996 [1890]) deixa claro que a concentração de indústrias em determinadas localidades pode proporcionar economias externas, favorecendo assim o desenvolvimento da produção e elevando a competitividade das firmas. Tratam-se, na verdade, de efeitos colaterais positivos gerados pela divisão de trabalho entre as firmas de um mesmo espaço e a proximidade geográfica.

Sobre este último aspecto, Marshall (1996 [1890]) dedica uma atenção especial. De acordo com o autor, existem importantes vantagens auferidas com a

proximidade geográfica, dentre as quais: (i) aptidão hereditária, que refere-se a capacidade de criação, transmissão e absorção do conhecimento entre as gerações de uma dada localidade; (ii) surgimento de indústrias subsidiárias, que abastecem as indústrias principais com os instrumentos e insumos necessários para o desenvolvimento da produção e do comércio; (iii) uso de maquinário especializado, isto é, “as indústrias subsidiárias, devotando-se cada uma a um pequeno ramo do processo da produção e trabalhando para muitas das grandes fábricas de suas vizinhas, podem empregar continuamente máquinas muito especializadas” (MARSHALL, 1996, p. 320); e (iv) criação de um mercado constante para mão-de-obra especializada.

À guisa de conclusão do pensamento do autor, vale destacar que tais condicionantes, em consonância com os aspectos intangíveis (cultura, regras sociais, valores, costumes etc.) de um dado espaço, seriam de suma importância para a criação de uma atmosfera favorável para o desenvolvimento dos negócios naquela região.

Com base nessas contribuições de Marshall, desenvolveram-se outras importantes correntes teóricas, como é o caso dos estudos da Terceira Itália, a partir da década de 1970, com o trabalho seminal de Bagnasco (1977). Na contramão do Norte desenvolvido (Primeira Itália), que estava passando por uma grave crise econômica, e o Sul atrasado (Segunda Itália), o Nordeste do país (Terceira Itália), caracterizado por um conjunto de pequenas e médias empresas, estava apresentando elevadas taxas de crescimento econômico, motivando a investigação das causas desse processo (ORTEGA, 2008).

De acordo com Becattini (1999), o que fomentava o interesse dos pesquisadores era o fato do Mezzogiorno, como ficou conhecida a região da Terceira Itália, a partir de um conjunto de pequenas e médias empresas, ter

conseguido captar importantes fatias de mercado vis-à-vis elevação da margem de lucro e do número de empregos mesmo operando com uma estrutura precária de comercialização, de escala produtiva e de acesso ao crédito.

Conforme destaca Bagnasco (1999), esse processo ocorreu sem a indução de políticas públicas. Na verdade, as causas, segundo o autor, residiram na questão cultural, na confiança e reciprocidade, na flexibilização da relação capital-trabalho, no crescimento da demanda mundial por bens de consumo, no progresso tecnológico, na interação rural-urbano etc. Sintetizando esse raciocínio, Putnam (2000) entende que foi a presença do elevado capital social, conceituado pelo autor como o conjunto de características da organização social (confiança, normas e sistemas) que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade e facilitar as ações coordenadas, o determinante para o desenvolvimento da Terceira Itália.

Contribuindo com essa análise, Abramovay (2000) cita algumas características que permitiram o desenvolvimento da Terceira Itália, são elas: (i) existência de um conjunto diversificado e com alto grau de interação das empresas familiares; (ii) a presença de um ambiente propício ao surgimento de inovações e trocas de informações entre indivíduos e empresas, onde a cooperação é tão importante quanto a competição; e (iii) integração entre indivíduos urbanos e rurais.

Nesse contexto, em outro trabalho seminal, Becattini (1979), reportando-se à Marshall, caracterizou a experiência da Terceira Itália como os novos distritos industriais Marshallianos. Com base em outro trabalho do autor (1999), pode-se afirmar que o sucesso desses distritos se deu, dentre outros aspectos, em função da simbiose entre as características socioculturais (valores e instituições) presentes na Terceira Itália e o processo de

desenvolvimento próprio das pequenas empresas. Em síntese, a presença desses condicionantes teria propiciado uma atmosfera favorável para o surgimento de pequenas e médias empresas, culminando na passagem de uma economia agrícola para uma industrialização difusa.

Do ponto de vista político, o enfoque territorial, em especial o seu componente de descentralização, é fomentado pelas recomendações das agências multilaterais, sobretudo por meio do Banco Mundial. Com a crise capitalista nas economias periféricas, nos anos 1980, o Banco Mundial passou a recomendar um ajuste estrutural das economias dos países credores, principalmente via políticas restritivas e redução do poder do tamanho do Estado. Nesse meio termo, o espaço, ou mais a rigor o localismo emerge na agenda e no pacote de reformas do Banco como uma peça fundamental para desonerar o orçamento do Estado e promover um maior controle social.

Os “conselhos” do Banco Mundial em prol de um ajuste das economias periféricas têm início na década precedente, mas é com o Consenso de Washington³, na década de 1990, que as prescrições em torno de uma ideologia neoliberal passaram a ser amplamente difundidas. Nesse sentido, Pereira (2009) destaca que o Banco Mundial fez uso de três estratégias para consolidar o novo aparato liberal, a saber: (i) modelo de alívio

³ Conforme destaca Ocampo (2005), o termo Consenso de Washington foi utilizado por Williamson (1990) para caracterizar as políticas de liberalização econômica promovidas pelas instituições financeiras internacionais. Nesse sentido, Ocampo (2005, p.8) refere-se ao Consenso de Washington como o “conjunto de reformas tendientes a extender el papel de las fuerzas de Mercado, mediante medidas que han sido adoptadas ampliamente en décadas recientes, aunque con variaciones, en las economías en desarrollo y en transición”.

compensatório da pobreza; (ii) mudança do papel do Estado na economia; e (iii) redefinição da forma pela qual as reformas estruturais deveriam ser governadas. Especialmente no que tange a terceira estratégia, o autor chama atenção para a difusão da ideia de governança, intimamente associada ao protagonismo da sociedade civil na esfera da elaboração, implementação e avaliação de políticas públicas.

É nesse contexto de crise econômica e reformas liberalizantes, que o localismo é institucionalizado no Brasil na década de 1990, especialmente a partir de quatro aspectos (ORTEGA, 2007): (i) fortalecimento das forças locais na luta pela redemocratização do país; (ii) Constituição de 1988, que proporcionou uma maior descentralização das políticas públicas vis-à-vis criação de espaços de concertação social; (iii) desregulamentação da economia; e (iv) as próprias orientações das agências multilaterais.

Com base na emergência desse tema, difundiu-se uma espécie de pensamento único localista, conforme será melhor discutido no próximo item.

3. O LOCALISMO ROMANCEADO

A efervescência do localismo ganha uma conotação ainda mais importante em meados da década de 1980 e, sobretudo, a partir da década de 1990. Novamente, esse processo pode ser analisado tanto do ponto de vista político como teórico. No primeiro caso, a cartilha do Consenso de Washington vendia a ideia de que as reformas neoliberais seriam de suma importância para a estabilidade macroeconômica e criação de uma atmosfera favorável para o investimento privado, culminando assim em um processo de crescimento econômico e distribuição de renda nos países subdesenvolvidos.

Essas recomendações em prol de um ajustamento macroeconômico das economias periféricas faziam parte de um processo mais geral, que consistia na desregulamentação dos mercados e das economias, ou mais a rigor, na globalização financeira⁴. Tratando-se dessa questão, Garlipp (2001, p. 133) destaca que:

(a globalização financeira) se sobrepõe à transnacionalização produtiva, como um movimento impulsionado pela desregulação cambial e financeira imposta pelas políticas liberalizantes que caracterizam a *economia desregrada* desde a ruptura da institucionalidade econômico-financeira erigida em Bretton Woods.

Tratava-se, portanto, de conceber o desenvolvimento sob a égide das forças do mercado, cabendo ao Estado uma participação seletiva nas ações, sobretudo no que diz respeito à criação de uma infraestrutura necessária e um arcabouço institucional eficiente para a reprodução do capital. É nesse contexto que instituições multilaterais como o Banco mundial passam a recomendar “a indução de arranjos socioprodutivos locais, que, de maneira autônoma e endógena, deveriam buscar o desenvolvimento,

⁴ Com base em Chesnais (1994, cap.10; 1995:20n9), Garlipp (2001, p. 133) destaca que “a ‘globalização financeira’ remete “tanto à ‘descompartimentação’ interna entre funções financeiras diferentes e tipos de mercados diferentes (mercados cambial, de crédito, de ações e títulos de dívida), quanto à interpenetração externa dos mercados monetário e financeiro nacionais e sua integração nos mercados mundializados, aos quais (no caso da maioria dos países) eles se tornam subordinados”.

desobrigando o Estado de ações intervencionistas” (ORTEGA, 2007, p. 281).

No plano teórico, as décadas de 1980 e 1990 são marcadas por uma profusão de correntes que exacerbam a importância do local como estratégia de desenvolvimento. O importante trabalho desenvolvido por Brandão (2004; 2007) traz um resgate das principais contribuições dessas vertentes localistas⁵, que, de forma geral, chamavam atenção para o papel da cooperação, solidariedade, do pacto em torno de um bem comum, das vantagens competitivas derivadas da proximidade geográfica, do poder de dinamismo de aprendizagem nas regiões, da imperiosidade da cultura, identidade e confiança, da mística do capital social, do empreendedorismo, na reprodução de casos de sucesso, do fim das fronteiras, da perda de legitimidade do Estado-Nação, etc. Nas palavras do autor (2004, p. 10):

[...] Uma grande parte dessa produção intelectual exagera na capacidade endógena de uma região engendrar um processo virtuoso de desenvolvimento socioeconômico, replicar as características exitosas de outros casos e, dessa forma, acaba por subestimar os enormes limites colocados à regulação local. Esses autores exaltam os sistemas de colaboração e as redes de compromisso armadas no local, com grande unidade de propósitos e lealdade entre os agentes inseridos em uma coletividade consorciada.

⁵ Para um maior entendimento desses aportes, ver o quadro-resumo elaborado por Brandão (2004, p. 10-13).

De caráter ainda mais importante, conforme demonstra o autor, os defensores deste modelo enxergavam o fim das escalas intermediárias entre o local e o global. Corroborando com esta análise, Bonente e Almeida Filho (2007, p. 52) destacam que:

Assim como sustenta a ideologia neoliberal, grande parte das teorias que utilizam o enfoque do desenvolvimento local apreende a globalização como algo inexorável e irreversível, que tendencialmente romperia os limites do controle dos Estados nacionais, estruturalmente fragilizados tanto pelo avanço do espaço supranacional quanto pelas dificuldades de financiamento.

Ora, partindo-se do pressuposto do fim das escalas, defensores do global e do local passaram a acreditar em dois aspectos principais (BONENTE e ALMEIDA FILHO, 2007): (i) unificação do espaço global e sua necessidade histórica; (ii) perda da capacidade do Estado de coordenar e planejar o desenvolvimento nacional, suscitando que este fosse capitaneado pelas ações de múltiplos atores no âmbito privado ou supranacional.

Diante dessa tentativa de redução do poder do Estado, caberia a este apenas a função de “prover externalidades positivas, desobstruir entraves microeconômicos e institucionais, regular e, sobretudo, desregular a fim de garantir o marco jurídico e o sistema normativo, atuando sobre as falhas de mercado” (BRANDÃO, 2004, p. 17). Nesse sentido, ainda de acordo com o autor, caberia ao Estado articular parcerias com o setor privado.

Engana-se, entretanto, quem pensa que o localismo passou a ser recomendado apenas pelas instituições

multilaterais e academia, ou mais a rigor pela ortodoxia política e econômica. Nesse sentido, é importante destacar que movimentos sociais ligados a esquerda incorporam o localismo e passam a reivindicar maior protagonismo no âmbito das políticas públicas, como é o caso da constituinte de 1988, no Brasil (ORTEGA, 2008). E assim o localismo ganha adeptos, admiradores e militantes. Ganha legitimidade e é institucionalizado nas diferentes esferas.

Evidentemente que os pressupostos aos quais estavam ancorados os defensores do localismo dos anos 1980 e 1990 apresentam importantes deficiências. Desconsideram as questões macroeconômicas, a existência de classes sociais – iminente conflituosas e pautadas em interesses privados –, minimizam a importância da escala nacional, negligenciam as hegemonias, os blocos de poder e suas relações incrustadas. É nesse contexto, recorre-se, no próximo item, as contribuições de Celso Furtado para analisar criticamente os limites dessa abordagem.

4. BREVE RESGATE DOS ENSINAMENTOS DE CELSO FURTADO

Adentrando no pensamento de Furtado, é importante destacar, de antemão, que Furtado não se debruçou mais detidamente sobre o desenvolvimento local. No entanto, se o desenvolvimento aqui analisado pressupõe o envolvimento de agentes na construção de estratégias virtuosas no tempo e espaço, concorda-se com a seguinte perspectiva adotada por Brandão (2008, p. 13):

A obra de Furtado provê elementos teóricos adequados para o estudo da dinâmica da estrutura (derivada, de forma

mediada, da lógica da acumulação de capital e do funcionamento de parâmetros não-econômicos) e dos agentes e sujeitos (entranhados em interesses e conflitos de facções de classe), que em contextos históricos e territoriais concretos tomam decisões e sofrem reações a essas decisões.

Feito essa ressalva, entende-se que a tentativa de relacionar os aportes teóricos trabalhados por Celso Furtado com a análise crítica desse localismo romanceado dos anos 1980 e 1990 deve partir da própria formação do autor. Segundo Brandão (2012), os dois principais mestres de Furtado foram Raúl Prebisch e François Perroux. Logicamente, as influências de Furtado começam bem antes, e assim como seus mestres, o autor estava ancorado em Marx, Weber, Schumpeter e Keynes. Nas palavras de Brandão (2012, p. 305):

Furtado, como discípulo dos dois, desenvolverá um pensamento original, tendo como ponto de partida, da mesma forma que seus mestres, uma estrutura conceitual ancorada na incerteza, instabilidade, inovação e ação-dominância-razão, vindas respectivamente de Keynes, Schumpeter e Weber. Também os três nutrem simpatia pela visão de Marx, por sua ótica de conceber o sistema social como um processo evolutivo-histórico-contraditório.

Retomando-se o papel dos seus dois mestres, pode-se apreender, com base em Brandão (2012), que Furtado herdou de Perroux as ideias de que a sociedade é estruturada com base na dominação e evolui como um sistema complexo, que as decisões privadas-individuais

possuem um componente de agressividade (o que suscita sua regulação), que existem grandes agentes dominantes capazes de deterem informações privilegiadas, exercerem seu poder e modificarem as estruturas, que existem relações de forças desiguais. Por sua vez, Furtado teria herdado de Prebisch a centralidade na ação pública/política e as restrições enfrentadas no campo desta ação, na análise das estruturas da relação centro-periferia – também fundamentada no sistema de dominação –, na necessidade de um agente que execute a regulação e o planejamento.

Pode-se dizer que Furtado seguiu e desenvolveu os mais importantes *insights* de Perroux e Prebisch, que possuíam interpretações da realidade que partiam de uma perspectiva macrossocial e política, no sentido de buscarem a construção de uma teorização das decisões que deveria ter no seu núcleo metodológico “o papel dos centros de poder”. Os três sempre estiveram orientados pela pergunta decisiva: “Que forças sociais acumulam capacidade de comandar decisões estratégicas?”. (BRANDÃO, 2012, p. 307).

Nesse contexto, é oportuno salientar que Furtado dedicou atenção especial às decisões. Segundo a sua perspectiva, a própria decisão em si é pautada no exercício do poder, o que requer “ver os processos econômicos como cadeia de decisões e estas como estruturas de poder” (FURTADO, 1980, p. 33 apud BRANDÃO, 2008, p. 15).

Em “Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico”, Furtado (1983) critica a ideia de decisão contida na teoria neoclássica. Segundo o autor, na vertente neoclássica os mercados são mais do que meros transmissores de informações – completas e perfeitas –

para agentes racionais e maximizadores da sua utilidade. Na verdade, os mercados agem como verdadeiros centros produtores de decisões. Sendo assim, os agentes econômicos perderiam sua capacidade de autonomia e, conseqüentemente, sua capacidade de modificar a estrutura.

Reportando-se a Myrdal, Furtado (1983) critica essa ideia de equilíbrio geral, na qual as decisões produzem um jogo de soma zero. Assim, o autor concebe as variáveis de forma autônoma, de modo que a mudança em uma variável não necessariamente será seguida por uma reação contrária, visando reestabelecer o equilíbrio. Desmistificando essa ideia, Furtado (1983) destaca que a mudança na demanda, por exemplo, pode gerar diversas reações na oferta, isto é, os agentes podem agir em benefício próprio, promovendo desequilíbrios no mercado.

Com base em Perroux, Furtado (1983) deixa claro que, ao contrário do que postulam os neoclássicos, os agentes são instáveis, procuram tirar vantagens das situações e realizam decisões pautadas em seus interesses privados, utilizando dos seus poderes para influenciar e coordenar o comportamento dos demais. Em última instância, essas microdecisões são complexas, incertas, concorrentes, o que por si só desmorona o pensamento localista dos anos 1980 e 1990.

Diante desse cenário, ganha relevância nos estudos de Furtado a distinção entre “microeconomia (teoria das decisões dos agentes cruciais) e macroeconomia (articulação complexa e estrutural das decisões e reações às decisões dos agentes, com forte conteúdo coletivo e natureza política)” (BRANDÃO, 2008, p. 14).

Influenciado por Perroux, Furtado (1983) destaca que as macrodecisões são tomadas por agentes capazes de

exercer o poder sobre os demais, como o Estado e outras unidades dominantes⁶, detendo, portanto, a capacidade de fazer frente às cadeias de decisões e de modificar ou aprofundar as estruturas então vigentes.

Partindo-se desses pressupostos, percebe-se que Celso Furtado preocupa-se com o conteúdo das decisões e quem as toma, inserindo na análise desse processo, dentre outros aspectos, o poder, a dominação, as correlações de força e as hierarquias (BRANDÃO, 2012). Assim, Furtado (1983, p. 92) conclui que:

[...]. Desta forma, à diferença do enfoque tradicional, que se preocupa essencialmente em descobrir *automatismos*, o estudo do desenvolvimento tende a concentrar-se na caracterização das estruturas, na identificação dos agentes significativos e nas interações entre determinadas categorias de decisões e as estruturas. Estas condicionam o processo de irradiação e a eficácia no espaço e no tempo das decisões.

No âmbito das decisões, Furtado, ao longo das suas obras, vai chamando atenção para a ideia de centros de decisão, que, de modo geral, diz respeito ao poder que possui determinados atores, fundamentalmente localizados externamente, institucionalizarem suas intenções, imporem suas visões de mundo, restringindo a margem de arbítrio de países periféricos em um contexto de perda de hegemonia nacional (BRANDÃO, 2004; 2007). Nesse

⁶ As outras unidades dominantes podem ser a grande empresa oligopólica, a economia nacional cêntrica, o papel do Estado-nação (BRANDÃO, 2012, p. 306).

contexto, ganha uma conotação importante os Estados Unidos e as grandes empresas transnacionais, que de alguma forma ditam as regras das relações internacionais, aprofundam a divisão do trabalho, reforçando assim as estruturas de poder (BRANDÃO, 2013).

Trata-se, na perspectiva Furtadiana, de um processo de dominação institucionalizado nos países subdesenvolvidos, cuja única saída é aumentar a margem de autonomia dos governos nacionais, internalizando assim os centros de decisão (BRANDÃO, 2004; 2007).

Na verdade, a internalização dos centros de decisão depende, dentre outros fatores, de dois elementos que sempre nortearam o pensamento de Furtado: o planejamento e o Estado. Nesse sentido, Furtado (1980), citado por Brandão (2010), ao conceber a economia como uma organização, ressalta a necessidade de existir centros definidores de objetivos para exercerem o controle e a coordenação do sistema, de modo que o planejamento enquanto técnica social surge para elevar a eficiência desses centros de decisão. Nesse sentido, é importante destacar que Furtado, influenciado por Karl Mannheim, entendia que o planejamento poderia elevar a racionalidade das decisões dos processos sociais (BRANDÃO, 2008).

Em artigos publicados entre 1944⁷ e 1946⁸, conforme destaca Almeida (2011), Furtado já destacava a importância do planejamento, da racionalização e da centralidade das decisões para a transformação das

⁷ “A estrutura da Comissão do Serviço Civil dos Estados Unidos” (1944a) e “Notas sobre a administração de pessoal no governo federal americano” (1944b) (ALMEIDA, 2011, p. 422).

⁸ “Teoria da estrutura em organização” (1946a) e “Teoria do Departamento de Administração Geral” (1946b) (ALMEIDA, 2011, p. 422).

estruturas sociais e econômicas de uma nação. O que preocupava Furtado, portanto, era que em um contexto de subdesenvolvimento, as leis do mercado não seriam capazes de promover o desenvolvimento, fazendo-se necessário a presença de um agente burocrático, que utilizasse as técnicas do planejamento para definir ações e objetivos (ALMEIDA, 2011).

De fato, o planejamento, na concepção de Furtado (1990), era concebido como uma etapa do combate ao subdesenvolvimento. Segundo o autor, dadas as especificidades estruturais de países como o Brasil, requeriam-se ações reformadoras para desobstruir as amarras do desenvolvimento. Essas deveriam ser conduzidas e executadas pelo Estado, o que exigiria deste um olhar “global, sincrônico e diacrônico” da realidade, algo que só se obtém com o planejamento.

Em “O longo amanhecer”, Furtado (1999) vai além e aproxima a temática do planejamento com a dimensão espacial da atividade econômica, destacando que:

[...] somente o planejamento permite introduzir a dimensão "espaço" no cálculo econômico. Este é um ponto importante, pois a distribuição espacial da atividade econômica leva, com frequência, a conflitos entre regiões ou entre determinada região e um órgão do poder central. (FURTADO, 1999, p. 56).

Analisando esta passagem de Furtado, Brandão (2008) esclarece que, dado a natureza privada e orientada para o lucro das empresas capitalistas, existe uma tendência de aumento das desigualdades sociais e territoriais, suscitando a presença de ações planificadas.

Em consonância com o planejamento, o Estado, na concepção Furtadiana, é tratado como um agente

coordenador de uma estratégia de desenvolvimento (BRANDÃO, 2008). Nesse contexto, ao analisar as obras de Furtado (1954; 1959), Almeida (2011) destaca que além de coordenador e regulador do sistema econômico, o Estado deveria atuar como produtor de bens e serviços, bem como “procurar equacionar as contradições e as demandas sociais para assegurar sua autonomia e sustentabilidade” (ALMEIDA, 2011, p. 424).

No caso específico do Brasil, Furtado (1962), citado por Almeida (2011), enaltece ainda mais o papel do Estado no desenvolvimento econômico, muito em função das debilidades enfrentadas pelo país na época, tais como a insuficiência da poupança, baixo acesso a tecnologia avançada, baixo conhecimento técnico e reduzido poder de ação (leia-se vontade e interesse de promover mudanças).

Retomando-se a ideia das macrodecisões, Furtado (1983) ressalta a relevância do Estado, enquanto agente dominante, de fazer convergir diferentes interesses em torno de planos, de modo que:

[...]. Quando um agente – interessado ou não em um certo plano – está capacitado para prever e identificar *ex ante* as incompatibilidades entre planos concorrentes, e emprega formas de coação, pública ou privada, para tornar compatíveis ou concordantes os referidos planos, configura-se o caso de uma macrodecisão. (FURTADO, 1983, p. 91).

Esse foco no planejamento e no papel do Estado no pensamento de Furtado não quer dizer, entretanto, que ele desconsiderou a atuação de outros agentes no processo de desenvolvimento. Aproximando essa discussão da descentralização (principal convergência dos enfoques localista e territorial), o autor destaca que:

A descentralização regional do poder central deveria ser acompanhada de um planejamento plurianual, que permitisse compatibilizar as aspirações das distintas regiões. Só o planejamento permite corrigir a tendência das empresas privadas e públicas a ignorar os custos ecológicos e sociais da aglomeração espacial das atividades produtivas. Com efeito, somente o planejamento permite introduzir a dimensão "espaço" no cálculo econômico. (FURTADO, 1999, p. 56).

De posse dessas contribuições Furtadianas, e inspirando-se no trabalho de Brandão (2004; 2007), pode-se tecer importantes críticas a vertente localista. Sumariamente, é importante destacar que ao debruçar-se sobre os aspectos microeconômicos e as microdecisões do desenvolvimento, esta vertente deixa de lado o ambiente macroeconômico ao qual a localidade está inserida, ao propagar a ideia de comunidade – cívica, diga-se de passagem –, desconsidera a existência de classes sociais – iminentemente conflituosas e pautadas em interesses –, ao exacerbar a importância das vantagens locais de micro e pequenas empresas vis-à-vis o seu poder de cooperação, desprezam a constituição de complexas estruturas de mercado em um ambiente competitivo hostil. Ao entenderem que são atores do seu próprio destino, os localistas minimizam a importância da escala nacional, negligenciam as hierarquias, os blocos de poder e suas relações incrustadas e os centros de decisão, aspectos estes quase sempre externos ao local.

A seguir, discute-se o caminho alternativo para a abordagem localista. Trata-se do enfoque territorial, que, influenciado ou não pelos ensinamentos de Furtado, concebe estratégias de desenvolvimento a partir de uma maior interação entre o Estado e a sociedade civil.

5. O ENFOQUE TERRITORIAL DO DESENVOLVIMENTO

Nos anos 2000, assiste-se a uma perda do poder do localismo enquanto abordagem teórica e instrumento de política. É bem verdade que muitos entusiastas e militantes desta vertente ainda mantêm viva a chama de que o “local tudo pode”. Em que pese isto, deve-se destacar que o enfoque territorial do desenvolvimento passa a ser privilegiado em detrimento do localismo.

Conforme procurou-se demonstrar a partir da perspectiva Furtadiana, a vertente localista apresenta sérias deficiências analíticas. Essas lacunas ficam ainda mais explícitas se refletirmos sobre a capacidade que possui os territórios deprimidos, isto é, aqueles espaços desprovidos de infraestrutura básica, organização social, com inúmeros problemas sociais, econômicos e políticos, de construir endogenamente estratégias virtuosas de desenvolvimento (ORTEGA, 2008). Na realidade brasileira, por exemplo, pensar essa capacidade dos atores locais engendram o seu próprio desenvolvimento é ainda mais difícil, sobretudo pelo sua má formação histórica-estrutural que culminou em importantes heterogeneidades e desigualdades regionais (BRANDÃO, 2004; 2007).

O próprio Banco Mundial, um dos principais atores políticos, financeiros e intelectuais da propagação do localismo, passa a reconhecer nos seus documentos as dificuldades de se conceber o desenvolvimento pautado exclusivamente nos potenciais endógenos locais.

É nesse contexto que a concepção de território é retomada, sendo tratada como uma abordagem mais adequada na discussão do desenvolvimento. Embora também preze pela descentralização das políticas públicas, o enfoque territorial, dada a multidimensionalidade do seu conceito, envolve a participação efetiva do Estado nas

estratégias de desenvolvimento. Nesse sentido, Bonente e Almeida Filho (2007, p. 52) destacam que:

[...] A principal divergência (entre o território e o local) é que o território é uma visão e uma delimitação do espaço do ponto de vista dos poderes constituídos, isto é, daquilo que poderia ser traduzido por uma perspectiva de Estado. Já o local, para além disso, é uma visão de diferentes atores (incluindo, em algum grau, o Estado), porém nas perspectivas daqueles que estão situados num mesmo espaço. [...]

O enfoque territorial possibilita pensar o desenvolvimento a partir de multiescalas, ou mais a rigor sob a égide de uma estratégia transescalar (BONENTE e ALMEIDA FILHO, 2007). Ao contrário da estratégia local monoescalar, entende-se, neste caso, que todas as escalas – local, estadual, regional, nacional – são importantes, sobretudo a escala nacional e seu poder de mediação.

Entretanto, como nos mostra Brandão (2004; 2007), para assumir seu posto de mediadora do desenvolvimento, a escala nacional precisa ser reconstruída tendo em vista o seu sucateamento pela hegemonia de políticas neoliberais em décadas progressas. De acordo com o autor, essa reconstrução passa, necessariamente, pelo maior controle sobre variáveis fundamentais na economia (câmbio, juros, salários), sobre os instrumentos de regulação, instituições e normas.

A construção da escala nacional envolve a criação de domínio, de se exercer controle, moderar, disciplinar, e deve submeter e buscar neutralidade as determinações destrutivas e predatórias da

mercantilização desenfreada, fiscalizar, monitorar, regular, conter forças desagregadoras etc. O poder nacional deve defender a criação de oportunidades internalizadas de acesso a bens e serviços e coordenar a abertura de horizontes de enriquecimento nas fronteiras internas. (BRANDÃO, 2007, p. 187).

Retomando o mestre Furtado, Brandão (2004; 2007) destaca que esse processo passa pela internalização dos centros de decisão, buscando autonomia e aglutinação de interesses sociais, políticos, econômicos, culturais etc, bem como “constituir e aperfeiçoar mecanismos e instituições regulatórias à escala nacional, ramificada de forma descentralizada para as instâncias subnacionais” (BRANDÃO, 2007, p. 187).

Essa reconstrução/construção da escala nacional é de suma importância pois ela constitui um “espaço de poder e arena privilegiada de constituição, enfrentamento e concertação de interesses, de alinhamento político mínimo, para além das clivagens de gerações de classe e interesses” (BRANDÃO, 2007, p. 186).

Somente com a reconstrução da escala nacional e, portanto, a efetiva institucionalização da estratégia transescalar, pode-se discutir ações mais concretas de desenvolvimento territorial. Nesse sentido, este artigo, apoiando-se nas contribuições de Brandão (2003; 2007), defende que o Estado nacional deve descer a cada nível das distintas escalas, interligando-as em um projeto nacional de desenvolvimento. Advoga pela constituição de pactos territoriais de desenvolvimento, com claras delimitações definidas sobre compromissos e responsabilidades da parceria entre os atores sociais e o Estado.

Entende também que deve-se ampliar, aperfeiçoar e criar novos mecanismos e arenas de diálogos, discussões, coordenação de interesses e conflitos, construindo assim verdadeiros espaços de concertação social com vistas a discutir estratégias de desenvolvimento. Para tanto, o Estado deve acompanhar de perto esse processo, monitorando, fiscalizando, procurando convergir os planos, dotar os territórios de infraestrutura social e econômica, destinar apoio técnico para inovação, sensibilização da população, elaboração e gestão dos projetos etc.

De fato, não se trata de uma tarefa simples, demandando “construir táticas e estratégias que envolvam um processo dedicado de aprendizado conflituoso, que irá requerer o resgate da lógica de projeto e das ações planejadas, participativas, pedagógicas e politizadas” (BRANDÃO, 2007, p. 205).

No Brasil, a institucionalização política do enfoque territorial se deu, de fato, somente no Governo Lula, e vem apresentando algumas rupturas em relação as políticas de caráter estritamente localista do Governo FHC. Tomando-se como estudo as políticas localistas e territoriais voltadas para o meio rural, Ortega (2008) destaca que, no Governo Lula, promoveu-se uma maior interação entre Estado e sociedade civil, cabendo ao primeiro tanto uma maior participação nas discussões de problemas e soluções a nível territorial quanto uma intervenção mais direta na criação de infraestrutura e ações de fomento aos projetos de desenvolvimento identificados pelos atores locais.

Não obstante a maior presença do Estado, é oportuno destacar que o enfoque territorial ainda incorre em muitos problemas, muitos dos quais enfrentados pelo próprio pensamento localista. Aqui, o retorno as contribuições de Celso Furtado faz-se necessário, na medida em que boa parte dos defensores deste modelo

continuam desconsiderando os conflitos entre as classes sociais, minimizando o poder das políticas nacionais, do ambiente macroeconômico, da presença da hegemonia, do poder etc. Nesse sentido, o papel do Estado torna-se ainda mais importante, em especial na tentativa de combater a correlação de forças existente nos espaços, bem como buscar maior autonomia e internalizar os centros de decisão.

6. À GUIA DE CONCLUSÃO

Como bom filho do nordeste que era, Celso Furtado tinha a clara percepção que o espaço é formado por classes sociais, sujeitos, atores e agentes que de alguma forma exercem seu poder de decisão, estabelecem relações desiguais de dominação, sobrepõem seus interesses em nome da coletividade. Visualizava de perto, por exemplo, que o espaço recebe influências externas, que é formado por oligarquias patrimonialistas e grandes proprietários rurais internos, que, de alguma forma, obstruem o desenvolvimento da região.

Daí, portanto, que o desenvolvimento não pode ser tratado como uma panaceia – como foi nos anos 1980 e 1990 –, que emerge apenas da vontade dos atores locais ou da existência do capital social. De fato, fomentar espaços de concertação social com vistas a inserir a população no ciclo das políticas públicas é de suma importância. Não obstante, é preciso ressaltar que este processo deve ser pautado na participação efetiva do Estado, tanto na constituição de uma infraestrutura social e econômica, como no apoio aos problemas e projetos identificados de maneira participativa pelos atores sociais locais, sempre orientados por um projeto nacional de desenvolvimento.

É nesse sentido que o enfoque territorial apresenta-se como uma abordagem mais adequada para a construção

de estratégia de desenvolvimento, sobretudo por conter elementos que clamam pela intervenção do Estado no processo, a partir de uma perspectiva transescalar. Em outros termos, esta abordagem permite pensar o desenvolvimento tanto de cima para baixo como de baixo para cima, envolvendo, articulando e integrando diferentes esferas político-administrativas aos diferentes atores de um espaço.

Em que pese essas mudanças, não se pode desconsiderar que muitos dos problemas enfrentados pela abordagem localista ainda se fazem presentes nos territórios. Daí, portanto, que estratégias de desenvolvimento requerem ações mais enérgicas, isto é, que procurem desarticular as correlações de forças, a hegemonia, os blocos de poder, buscando internalizar os centros de decisão com vistas a promover um projeto nacional de desenvolvimento que absorva as heterogeneidades e desigualdades existentes nos territórios.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Revista de Economia Aplicada*, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 379-397, abr-jun. 2000.

ALMEIDA, J. E. Encantos e desencantos de celso furtado com a racionalidade do planejamento estatal. *Cadernos do desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 8, p. 417-437, maio. 2011.

Bagnasco, A. *Ter Italie. La problemática territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: società Iditrice Il Mulino, 1977.

_____. Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa. In: Cocco, G.; Urani, A.; Galvão, A. P. (Orgs.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A Editores, 1999. p. 33-43.

Becattini G. Dal “settore” industriale al “distretto” industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale. *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 7-21. 1979.

_____. Os distritos industriais na Itália. In: Cocco, G.; Urani, A.; Galvão, A. P. (Orgs.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A Editores, 1999. p. 45-58.

BENKO, G. *Economia, espaço e globalização: na aurora do século XXI*. 3ª ed. São Paulo: Editora Hucitec, 2002.

BONENTE, B. I.; ALMEIDA FILHO, N. Há uma nova economia do desenvolvimento? In: ORTEGA, A. C. (Org.). *Território, políticas públicas e estratégias de desenvolvimento*. Campinas (SP): Editora Alínea, 2007. p. 41-59.

BRANDÃO, C. A. *A dimensão espacial do subdesenvolvimento: uma agenda para os estudos urbanos e regionais*. 2004. 200 p. Tese (Livre docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas (SP), 2004.

_____. *Território e Desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. São Paulo: Editora da Unicamp, 2007.

_____. O compromisso com a (n)ação em Celso Furtado: notas sobre seu sistema teórico-analítico. *Economia Ensaios*, Uberlândia, v. 22, n. 2, p. 1-21. 2008.

_____. Desenvolvimento nacional, políticas regionais e o poder de decisão segundo celso furtado. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 5, n. 7, p. 101-115, out. 2010.

_____. Estruturas, hierarquias e poderes: Furtado e o “Retorno à visão global de Prebisch e Perroux”. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 7, n. 10, p.305-309, jan.-jun. 2012.

_____. Essencial Celso Furtado - Prefácio. In: Rosa Freire D' Aguiar. (Org.). *Essencial Celso Furtado*. 1ª ed. São Paulo: Penguin Classics Companhia das Letras, 2013, v. 1, p. 19-31.

CHESNAIS, F. *La mondialisation du capital*. Paris: Syros, 1994.

FURTADO, C. A Estrutura da Comissão do Serviço Civil dos Estados Unidos. *Revista do Serviço Público*, Rio de Janeiro, ano VII, vol. 1, nº. 2, fev. 1944a.

_____. Notas sobre a administração de pessoal no governo federal americano. *Revista do Serviço Público*, Rio de Janeiro, ano VII, vol. 3, nº. 1, jul. 1944b.

_____. “Teoria da estrutura em organização”. *Revista do Serviço Público*, Rio de Janeiro, ano IX, vol. 1, nº. 2, fev. 1946a.

_____. Teoria do Departamento de Administração Geral”. Revista do Serviço Público, Rio de Janeiro, ano IX, vol. 2, nº. 2, mai. 1946b.

_____. A economia brasileira: contribuição à análise do seu desenvolvimento. Rio de Janeiro: A Noite, 1954.

_____. A Operação Nordeste. Rio de Janeiro: ISEB, 1959.

_____. A pré-revolução brasileira. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.

_____. Pequena introdução ao desenvolvimento: um enfoque interdisciplinar. Companhia Editora Nacional. Rio de Janeiro: Editora Nacional, 1980.

_____. Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

_____. Entre inconformismo e reformismo. Estudos Avançados, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 166-187. 1990.

_____. O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

GARLIPP, J. R. D. Economia Desregrada – Marx, Keynes e Polanyi e a Riqueza no Capitalismo Contemporâneo. 2001. 248p. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001.

HIRSCHMAN, A. (1958). Estratégia do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.

MARSHALL, A. Princípios de economia: tratado introdutório. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MYRDAL, G. Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas. Rio de Janeiro: Saga, 1957.

OCAMPO, J. A. Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina. México-DF: Cepal, 2005.

ORTEGA, A. C. Desenvolvimento territorial rural no Brasil: limites e potencialidades dos CONSADs. RER, Rio de Janeiro, v. 45, n. 2, p. 275-300, abr-jun. 2007.

_____. Territórios deprimidos: desafios para as políticas de desenvolvimento rural. Campinas: Editora Alínea, 2008; Uberlândia: EDUFU, 2008.

PEREIRA, J.M.M. O Banco Mundial como ator político, financeiro e intelectual (1944-2008). 2009. 382 p. Tese (Doutorado em História) – Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói (RJ), 2009.

POLANYI, K. A grande transformação: as origens da nossa época. 12ª Reimpressão. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

PUTNAM, R. Comunidade e democracia. A experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas Editora, 2000.

SCHEJTMAN, A.; BERDEGUÉ, J. A. Desarrollo territorial rural. Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola. Washington DC y Roma, Italia. 2003.

Síntese teórica para os estudos sobre desenvolvimento territorial

FERNANDES, Vinícius Rodrigues Vieira⁹

ORTEGA, Antonio César¹⁰

JESUS, Clesio Marcelino de¹¹

1. INTRODUÇÃO

A importância do espaço, materializada neste artigo no conceito de território, no contexto do desenvolvimento econômico, tem despertado, cada vez mais, interesse da academia, das políticas públicas e dos organismos multilaterais. A concepção de território abrange um *locus* constituído de relações formais e informais entre os indivíduos, bem como de raízes históricas de uma determinada sociedade e suas identidades culturais, sociais, políticas, econômicas e ambientais (ABRAMOVAY, 2000).

O território pode ser apreendido, ainda, como o resultado da dominação e da apropriação que grupos sociais estabelecem no espaço a partir da interação entre uma dimensão mais simbólica, que envolve aspectos como cultura, pertencimento e identidade, e uma dimensão mais concreta, de caráter político-disciplinador e político-econômico (HAESBAERT, 2006). Nesse sentido, os

⁹ Doutor em Economia. Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. vinirvf@gmail.com

¹⁰ Doutor em Economia, Sociologia e Políticas Agrárias. Universidade Federal de Uberlândia. acortega@ufu.br

¹¹ Doutor em Economia. Universidade Federal de Uberlândia. clesiomj@ufu.br

territórios são produtos sociais e históricos formados a partir de certas singularidades, destacando-se o tecido social, a base de recursos naturais, instituições, poder e as formas de organização, produção, consumo, troca e distribuição, especificidades essas que são reproduzidas não só internamente, mas estabelecem conexões com o exterior (SEPÚLVEDA *et al.*, 2003).

Ao reunir esse conjunto de elementos, a noção de território oferece, portanto, possibilidades na discussão dos processos de desenvolvimento. Sendo uma construção histórica, marcada por identidades, concorda-se com Haesbaert (2006), no sentido de que a desterritorialização é um mito e se torna necessário discutir as possibilidades de os territórios engendrarem um processo de multiterritorialização em prol do desenvolvimento em tempos de globalização. Por ser uma construção social, mesmo com as inerentes relações de poder existentes, permite que se reflita sobre as características da organização social, condensadas na ideia de capital social (PUTNAM, 2006), que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade e que são capazes de estabelecer uma coesão territorial e espaços de concertação.

Por ser uma construção econômica, oportuniza pensar em um Projeto de desenvolvimento pactuado em torno de uma ideia guia (ABRAMOVAY, 2000), isto é, uma cadeia representativa, capaz de aglutinar interesses econômicos, sociais, ambientais e políticos, ou até mesmo que fomente uma aglomeração espacial da produção visando anular o espaço pelo tempo, acelerando o giro do capital (HARVEY, 2004). Por ser uma construção institucional, proporciona uma perscrutação das regras formais e informais (NORTH, 1990), historicamente definidas – mas sujeitas a um processo de mutação – que atuam como estruturas de governança e influenciam a *performance* dos territórios. Por ser uma construção

política, propicia compreender a configuração da interação entre Estado e sociedade civil e qual o papel dessa relação no desenvolvimento territorial.

Dessa maneira, o território tem sido tratado como um instrumento para o alcance de objetivos das políticas públicas na América Latina e, particularmente, no Brasil, sobretudo aquelas ligadas ao desenvolvimento rural. Em outras palavras, essas políticas têm apostado no enfoque territorial como estratégia de desenvolvimento dos seus espaços rurais, na medida em que este referencial, além das possibilidades anteriormente apontadas, propõe a superação da dicotomia rural-urbana, concebe um rural formado por diversos segmentos para além do setor agropecuário, contempla as várias dimensões do desenvolvimento rural, destaca a importância das inovações e da competitividade territorial, valoriza a capacidade dos indivíduos e a criação de relações de cooperação entre eles, reconhece a necessidade das cadeias produtivas estarem articuladas em um Projeto territorial de desenvolvimento – favorecendo, por exemplo, a criação de *clusters* e de denominações de origem – e, por fim, complementa as ações de cima para baixo (*top-down*) com as de baixo para cima (*bottom-up*), considerando a inserção dos atores públicos e privados na identificação de problemas e na formulação de alternativas mediante a descentralização das ações (SEPÚLVEDA *et al.*, 2003).

Em suma, a partir de um conjunto de aportes teóricos, objetiva-se, neste artigo, realizar uma síntese teórica para os estudos que tratam do desenvolvimento territorial.

2. A ABORDAGEM TERRITORIAL DO DESENVOLVIMENTO

Conforme destacou-se, a utilização do enfoque territorial nos processos de desenvolvimento tem sido enaltecida por cientistas, pelos governos e pelos organismos multilaterais, apresentando-se como uma relevante estratégia para as políticas públicas, em especial, aquelas voltadas ao desenvolvimento rural. Não obstante, como também foi ressaltado, essa abordagem não pode ser tratada como uma panaceia para o desenvolvimento.

Nos anos 1980 e 1990, por exemplo, alguns diferentes segmentos convergiam em torno da capacidade dos territórios de construir um desenvolvimento autônomo e endógeno, sem uma atuação mais intervencionista do Estado nesse processo. Ao longo dos anos, essa proposta não logrou os resultados esperados, especialmente em realidades de economias deprimidas.

Nesta seção, discute-se a abordagem territorial do desenvolvimento. Para tanto, inicia-se apresentando a visão acerca do desenvolvimento local/territorial nos anos 1980 e 1990, bem como os limites e possibilidades, indicadas por diversos autores, presentes nesse enfoque.

2.1 LIMITES E POSSIBILIDADES DA ABORDAGEM TERRITORIAL

Na América Latina e, particularmente, no Brasil, a abordagem territorial do desenvolvimento ganhou expressão nas décadas de 1980 e 1990. Nesse período, assiste-se a um processo de crise econômica nesses países periféricos, que passa a ser associada ao esgotamento dos pressupostos keynesianos de maior ativismo do Estado, que nortearam a agenda dessas nações desde meados do século passado. Com isso, instituições multilaterais

passaram a recomendar uma série de reformas neoliberais que buscavam modificar o papel do Estado como agente que planeja e aporta recursos para o desenvolvimento, destacando a necessidade de mudança do modelo centralizado para outro pautado na descentralização e menor intervenção do Estado.

Nessa efervescência neoliberalizante, e utilizando o componente de descentralização, essas instituições, com destaque para o Banco Mundial, passaram a sugerir aos governos nacionais a adoção do desenvolvimento local/territorial como instrumento de ação das políticas públicas. Apostando no chamado capital social e nos potenciais endógenos locais, recomendava-se “[...] a indução de arranjos socioprodutivos locais, que, de maneira autônoma e endógena, deveriam buscar o desenvolvimento, desobrigando o Estado de ações intervencionistas” (ORTEGA, 2007, p. 281).

A proposta desse desenvolvimento autônomo e endógeno estava sustentada, por um lado, por uma profusão de correntes¹² que, especialmente nas décadas de 1980 e 1990, exacerbavam a importância do local como estratégia de desenvolvimento. Conforme apresenta Brandão (2004, 2007), essas correntes chamavam a atenção para o papel da cooperação, da solidariedade, do pacto em torno de um bem comum, das vantagens competitivas derivadas da proximidade geográfica, do poder de dinamismo de aprendizagem nas regiões, da imperiosidade da cultura, identidade e confiança, da mística do capital social, do empreendedorismo, do fim das fronteiras, da perda de legitimidade do Estado-Nação, entre outros. No caso do Banco Mundial, por exemplo, o

¹² Para um maior entendimento desses aportes, ver o quadro-resumo elaborado por Brandão (2004, p. 10-13).

autor faz referência à difusão, por parte da instituição, da importância da boa governança – construída por elementos como previsibilidade, transparência e *accountability* – e da reprodução de casos de sucesso – que seriam aplicados em qualquer tempo/espaço. Em resumo, Brandão (2004) afirma que:

[...] Uma grande parte dessa produção intelectual exagera na capacidade endógena de uma região engendrar um processo virtuoso de desenvolvimento socioeconômico, replicar as características exitosas de outros casos e, dessa forma, acaba por subestimar os enormes limites colocados à regulação local. Esses autores exaltam os sistemas de colaboração e as redes de compromisso armadas no local, com grande unidade de propósitos e lealdade entre os agentes inseridos em uma coletividade consorciada (BRANDÃO, 2004, p. 10).

Por outro lado, tal proposta foi ao encontro dos anseios de movimentos sociais, que, no contexto da luta pela redemocratização, reivindicavam maior protagonismo no âmbito das políticas públicas, demanda essa incorporada, no Brasil, pela Constituinte de 1988, que promoveu uma maior descentralização político-administrativa e orçamentária para instâncias subnacionais (ORTEGA, 2008). Nesse processo, esse último autor destaca que foram criados espaços de concertação social – os Conselhos –, nos quais os atores sociais locais buscavam discutir e construir suas próprias estratégias de desenvolvimento, desconsiderando uma participação mais efetiva do Estado. Dessa maneira, presenciou-se a formação de “[...] militantes que divisaram, nas visões

apologéticas do desenvolvimento local, a possibilidade de tomar o futuro em suas mãos” (ORTEGA, 2008, p. 14).

Portanto, pelas vias das recomendações dos organismos multilaterais, da Academia e dos movimentos sociais, criou-se uma espécie de pensamento único localista (BRANDÃO, 2004, 2007), um relativo consenso em torno do desenvolvimento local/territorial autônomo e endógeno (ORTEGA, 2008), no qual a simples constituição de arranjos socioprodutivos seria suficiente para impulsionar processos de desenvolvimento. No entanto, apresentando-se dessa forma, essa proposta está sujeita a alguns limites.

Sob uma perspectiva Furtadiana¹³, pode-se tecer comentários acerca desses limites. Segundo Brandão (2012), Furtado herdou de Perroux as ideias de que a sociedade é estruturada com base na dominação e evolui como um sistema complexo, que as decisões privadas-individuais possuem um componente de agressividade (o que suscita sua regulação), que existem grandes agentes dominantes capazes de deterem informações privilegiadas, exercerem seu poder e modificarem as estruturas e que existem relações de forças desiguais. Já de Prebisch, Furtado herdou a centralidade na ação pública/política e as

¹³ É importante destacar, de antemão, que Furtado não se debruçou mais detidamente sobre o desenvolvimento local/territorial. No entanto, se o desenvolvimento aqui analisado pressupõe o envolvimento de agentes na construção de estratégias virtuosas no tempo e espaço, concorda-se com a seguinte perspectiva adotada por Brandão (2008, p. 13): “A obra de Furtado provê elementos teóricos adequados para o estudo da dinâmica da estrutura (derivada, de forma mediada, da lógica da acumulação de capital e do funcionamento de parâmetros não-econômicos) e dos agentes e sujeitos (entranhados em interesses e conflitos de facções de classe), que em contextos históricos e territoriais concretos tomam decisões e sofrem reações a essas decisões”.

restrições enfrentadas no campo desta ação, na análise das estruturas da relação centro-periferia – também fundamentada no sistema de dominação – e na necessidade de um agente que execute a regulação e o planejamento.

Um outro aspecto que contribui para a discussão é a atenção especial destinada por Furtado às decisões. Na sua visão, a própria decisão em si é pautada no exercício do poder, o que requer “ver os processos econômicos como cadeia de decisões e estas como estruturas de poder” (FURTADO, 1980, p. 33). Dessa forma, Furtado (1983) deixa claro que, ao contrário do que postulam os neoclássicos, os agentes são instáveis, procuram tirar vantagens das situações e realizam decisões pautadas em seus interesses privados, utilizando dos seus poderes para influenciar e coordenar o comportamento dos demais. Em última instância, essas microdecisões são complexas, incertas e concorrentes.

Diante desse cenário, ganha relevância nos estudos de Furtado a distinção entre “microeconomia (teoria das decisões dos agentes cruciais) e macroeconomia (articulação complexa e estrutural das decisões e reações às decisões dos agentes, com forte conteúdo coletivo e natureza política)” (BRANDÃO, 2008, p. 14).

Para Furtado (1983), as macrodecisões são tomadas por agentes capazes de exercer o poder sobre os demais, como o Estado e outras unidades dominantes, detendo, portanto, a capacidade de fazer frente às cadeias de decisões e de modificar ou aprofundar as estruturas então vigentes. Partindo-se desses pressupostos, percebe-se que Celso Furtado preocupa-se com o conteúdo das decisões e quem as toma, inserindo na análise desse processo, dentre outros aspectos, o poder, a dominação, as correlações de forças e as hierarquias (BRANDÃO, 2012).

No âmbito das decisões, Furtado, ao longo das suas obras, chama atenção para a ideia de centros de decisão,

que, de modo geral, diz respeito ao poder que possui determinados atores, fundamentalmente localizados externamente, de institucionalizarem suas intenções, imporem suas visões de mundo, restringindo a margem de arbítrio de países periféricos em um contexto de perda de hegemonia nacional (BRANDÃO, 2004, 2007). Trata-se, na perspectiva Furtadiana, de um processo de dominação institucionalizado nos países subdesenvolvidos, cuja única saída é aumentar a margem de autonomia dos governos nacionais, internalizando assim os centros de decisão.

A internalização dos centros de decisão depende, dentre outros fatores, de dois elementos que sempre nortearam o pensamento de Furtado: o planejamento e o Estado. O planejamento, na concepção de Furtado (1990), é concebido como uma etapa do combate ao subdesenvolvimento. Segundo o autor, dadas as especificidades estruturais de países como o Brasil, requeriam-se ações reformadoras para desobstruir as amarras do desenvolvimento. Essas deveriam ser conduzidas e executadas pelo Estado, o que exigiria deste um olhar global, sincrônico e diacrônico da realidade, algo que só se obtém com o planejamento.

Esse foco no planejamento e no papel do Estado no pensamento de Furtado não significa, entretanto, que ele desconsiderou a atuação de outros agentes no processo de desenvolvimento. Aproximando essa discussão da descentralização, o autor destaca que:

A descentralização regional do poder central deveria ser acompanhada de um planejamento plurianual, que permitisse compatibilizar as aspirações das distintas regiões. Só o planejamento permite corrigir a tendência das empresas privadas e públicas a ignorar os custos ecológicos e sociais da aglomeração espacial das

atividades produtivas. Com efeito, somente o planejamento permite introduzir a dimensão "espaço" no cálculo econômico. (FURTADO, 1999, p. 56).

Sumariamente, de posse dessas contribuições Furtadianas, e inspirando-se em Brandão (2004, 2007), é importante destacar que a proposta do desenvolvimento autônomo e endógeno, ao debruçar-se sobre os aspectos microeconômicos e as microdecisões do desenvolvimento, deixa de lado o ambiente macroeconômico no qual a localidade está inserida. Ao propagar a ideia de comunidade, desconsidera a existência de classes sociais conflituosas e pautadas em interesses. Ao exacerbar a importância das vantagens locacionais de micro e pequenas empresas *vis-à-vis* o seu poder de cooperação, despreza a constituição de complexas estruturas de mercado em um ambiente competitivo hostil. Ao entender que o local tudo pode, minimiza a importância da escala nacional, negligencia as hierarquias, os blocos de poder e suas relações incrustadas, além dos centros de decisão, aspectos esses quase sempre externos ao local.

Além dessas insuficiências analíticas, cabe perscrutar a capacidade que possuem territórios com características deprimidas, isto é, territórios que reúnem municípios com níveis baixos de crescimento e de desenvolvimento, marcados pela existência de baixos indicadores sociais (educação, saúde e mortalidade) e de baixa capacidade institucional (avaliada pelo grau de participação local em sua gestão, sua capacidade financeira e gerencial), de engendrarem processos virtuosos de desenvolvimento (ORTEGA, 2008).

Com isso, não se pretende negar a relevância e as possibilidades que o enfoque territorial oferece na discussão do desenvolvimento. Pelo contrário, reconhece-

se como válida a aposta na constituição de arranjos socioprodutivos locais, bem como no fomento à construção de espaços de concertação social, almejando assim que os atores locais se organizem, estabeleçam laços de cooperação, discutam problemas e elejam projetos, conformando um processo de coesão com vistas à institucionalização de um pacto territorial de desenvolvimento. Não obstante, o desenvolvimento local/territorial não pode ser tratado como uma panaceia, que emerge apenas da vontade dos atores locais ou da existência do capital social, de modo que faz-se necessária uma participação efetiva do Estado, tanto na constituição de uma infraestrutura social e econômica, como no apoio aos problemas e projetos identificados de maneira participativa pelos atores sociais locais.

É nessa perspectiva que o enfoque territorial pode apresentar-se como uma abordagem adequada para a elaboração de políticas públicas, no sentido de permitir pensar o desenvolvimento tanto de cima para baixo como de baixo para cima, além de envolver, articular e integrar as diferentes esferas político-administrativas aos diferentes atores. Para auxiliar na discussão do desenvolvimento territorial, recorre-se, a seguir, a alguns aportes teóricos.

2. APORTES TEÓRICOS NA ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

Nesta seção, procura-se utilizar diferentes aportes teóricos que fornecem elementos capazes de contribuir com a análise do desenvolvimento territorial. Isso envolve abordar aspectos como desterritorialização, multiterritorialidade e multiescalas em tempos de globalização, bem como o papel das instituições e do capital social no desenvolvimento territorial e o processo

de acumulação do capital a partir de uma visão marxista do espaço.

2.1 DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL EM TEMPOS DE GLOBALIZAÇÃO

As recomendações em prol de um ajustamento macroeconômico das economias periféricas, ao longo das décadas de 1980 e 1990, faziam parte de um processo mais geral, que consistia na desregulamentação dos mercados e das Economias, ou mais a rigor, na intensificação da globalização, seja ela financeira ou nas demais formas, que envolvem o avanço e a mobilidade – no espaço – da produção, tecnologia, consumo, informação e das pessoas e suas relações políticas, trabalhistas, sociais e culturais. Então, em tempos de globalização, como refletir o desenvolvimento territorial?

Uma primeira resposta para essa pergunta emerge do pensamento hegemônico de que a homogeneização provocada pela globalização resultaria no “[...] fim das escalas intermediárias (e das mediações) entre o local e o global” (BRANDÃO, 2004, p. 6). Nessa visão, falar em espaços singulares perderia sentido, uma vez que o mundo se tornaria Glocal (global+local), decretando, em última instância, a desterritorialização¹⁴, processo pelo qual se destroem as bases territoriais, deslocalizam-se as atividades econômicas, perde-se a soberania das fronteiras políticas e aprofunda-se o hibridismo cultural (HAESBAERT, 2006; ORTEGA, 2008). Corroborando com esta análise, Bonente e Almeida Filho (2007) destacam que:

¹⁴ Para maiores detalhes deste tema, ver a obra de Haesbaert (2006).

Assim como sustenta a ideologia neoliberal, grande parte das teorias que utilizam o enfoque do desenvolvimento local apreende a globalização como algo inexorável e irreversível, que tendencialmente romperia os limites do controle dos Estados nacionais, estruturalmente fragilizados tanto pelo avanço do espaço supranacional quanto pelas dificuldades de financiamento (BONENTE; ALMEIDA FILHO, 2007, p. 52).

Partindo-se do pressuposto do fim das escalas, defensores do global e do local passaram a acreditar em dois aspectos principais: (i) unificação do espaço global e sua necessidade histórica; e (ii) perda da capacidade do Estado de coordenar e de planejar o desenvolvimento nacional, sugerindo que esse processo fosse capitaneado pelas ações de múltiplos atores no âmbito privado ou supranacional (BONENTE; ALMEIDA FILHO, 2007).

Por outro lado, existe uma segunda resposta que diverge substancialmente dessa primeira visão, ao não acreditar nas teses de homogeneização do processo de globalização e a sua conseqüente desterritorialização. Para tanto, é preciso destacar, em primeiro lugar, que o avanço inerente dos aspectos ligados à globalização é notadamente distinto do ponto de vista espacial e causa heterogeneidades entre os territórios (HAESBAERT, 2006; BRANDÃO, 2004, 2007; HARVEY, 2004).

Nesses termos, e em segundo lugar, é preciso destacar, com base em Reis (2011), que o universo é formado não só pela globalização, mas também por lugares excluídos/alheios à globalização (universo da não globalização) e por aqueles que apresentam uma dinâmica própria (econômica, social, institucional), sendo capazes de se tornarem globais mesmo partindo de um contexto

único e local, denominados pelo autor de trajetórias inesperadas. Além disso, deve-se mencionar, a partir do trabalho de Bourdin (2001), que, mesmo na globalização, parece haver um movimento contrário, materializado pela busca do resgate do pertencimento local e valorização das suas características. É por isso que os supostos não-lugares gerados pela globalização não se completam efetivamente e os lugares únicos, que carregam identidade, história, relações sociais, continuam a existir (AUGÉ, 2010).

É justamente por desconsiderar essas especificidades que a ideia de globalização se apresenta como uma metáfora (REIS, 2011). E, seguindo essa linha de raciocínio, a noção de desterritorialização configura um mito (HAESBAERT, 2006). Esse último autor explica que a própria definição de sociedade requer inseri-la em um determinado contexto espacial, geográfico, territorial, sendo sua apropriação determinada pelo processo de territorialização. Portanto, caso a globalização implicasse na desterritorialização do mundo, existiria a possibilidade de os territórios emergirem sobre novas bases, passando por um processo de reinvenção, de reconstrução, ou, mais a rigor, uma reterritorialização¹⁵, que, no contexto pós-moderno, adquire um caráter de multiterritorialização (HAESBAERT, 2006). A seguir, apresenta-se outro aporte considerado relevante na discussão da questão territorial, que está relacionado ao conceito de instituições nas suas diferentes vertentes.

¹⁵ Para exemplificar esse processo, Ortega (2008) cita o caso de Bilbao (Espanha), que teria passado por uma crise ao destruírem a sua indústria siderúrgica em razão da reconversão europeia. No entanto, a região passou por uma reterritorialização, com destaque para o turismo cultural, por meio da construção do Museu Guggenheim.

2.2 INSTITUIÇÕES, GOVERNANÇA E DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

A teoria institucional ganha relevância, inicialmente, a partir dos trabalhos de Thorstein Veblen, John Commons e Wesley Mitchel. Esses autores formaram o corpo da Velha Economia Institucional (VEI), que se apresentava como uma crítica à ortodoxia econômica do final do século XIX e início do século XX. Segundo Conceição (2002), o conceito de instituições, nesta vertente, remete-se às regras, valores e à sua própria evolução. Nas palavras desse autor (2002, p. 122), “[...] tais fatores são consequências de uma situação presente que molda o futuro por meio de um processo seletivo e coercitivo, orientado pela forma como os homens veem as coisas, o que altera ou fortalece seus pontos de vista”.

A VEI passou por um declínio após a Primeira Guerra Mundial e somente no final da década de 1960 os seus pressupostos, em grande medida foram retomados, agora sob a égide da abordagem Neoinstitucionalista. Conforme afirma Conceição (2002), essa vertente possui fortes correlações teóricas com a VEI, de modo que o conceito de instituições faz referência aos principais autores dessa escola. Para os Neoinstitucionalistas, as instituições configuram duráveis sistemas estabelecidos e regras construídas socialmente, que condicionam a interação entre os indivíduos (HODGSON, 2006).

Ainda em meados da década de 1960 e, sobretudo, entre as décadas de 1980 e 1990, uma nova abordagem institucionalista se desenvolveu. Tratava-se da Nova Economia Institucional (NEI), tendo como principais autores Ronald Coase, Oliver Williamson e Douglas North. A definição de instituições para a NEI pode ser referendada por North (1990), que a conceitua como um

conjunto de regras formais (leis, estatutos, códigos legais) e regras informais (cultura, valores morais, crenças) que de alguma forma moldam as relações sociais, políticas e econômicas de uma sociedade.

Outro aspecto de fundamental interesse para esta escola diz respeito à ideia dos custos de transação, isto é, os custos que os agentes enfrentam toda vez que necessitam recorrer ao mercado, relacionados ao acesso de informações e ao processo de negociação e de consolidação de um contrato (COASE, 1937). De acordo com Williamson (1985), pode-se dividir os custos de transação a partir do momento da sua ocorrência, isto é, antes (*ex ante*) ou após (*ex post*) a transação. No primeiro caso, têm os custos prévios relacionados aos processos de negociar, de redigir e de garantir as bases de um contrato. Já os custos *ex post* consistem naqueles de execução, de monitoramento e, quando necessário, de ajustamento das condições contratuais estabelecidas.

Na determinação desses custos de transação estaria, por exemplo, a presença da racionalidade limitada e do oportunismo (WILLIAMSON, 2002; 2010). Em primeiro lugar, a noção de racionalidade limitada, derivada de Herbert Simon, pressupõe que os indivíduos sofrem restrições cognitivas, informacionais e de cálculo das consequências, o que limita suas capacidades de escolha das melhores alternativas no contexto da tomada de decisão. Referindo-se a Simon (1957), Williamson (2010) ressalta que os atores até procuram agir racionalmente, mas apenas conseguem de forma limitada, o que pode resultar na presença de custos de transação e tornar os contratos complexos incompletos. Já o oportunismo é enxergado por Williamson (1973; 1985) como uma forma de comportamento estratégico do indivíduo para garantir seus interesses e benefícios privados, utilizando, principalmente, mecanismos (distorção, ofuscamento,

confusão) que inibam a correta divulgação e transparência das informações em uma transação.

Além da racionalidade limitada e do oportunismo, outro elemento que pode ser mencionado é a incerteza, que dificulta a tomada de decisão mais adequada por parte dos agentes, obstando a transação das atividades econômicas, conforme chama atenção North (1990). Segundo o autor, dada a inerente incerteza nas atividades econômicas, os agentes podem incorrer em elevados custos de transação, como os custos de *measurement* (relacionados à incerteza gerada pela ausência de informações mais corretas do que está sendo transacionado) e de *enforcement* (relacionados à incerteza de que a transação acordada será, de fato, executada).

Com vistas a atenuar esses aspectos e, conseqüentemente, reduzir os custos de transação, ganham relevância, na perspectiva da NEI, as estruturas de governança, concebidas por Williamson (1979, p. 235) como o “*institutional framework within which the integrity of a transaction is decided*”, ou, mais especificamente, como a “*institutional matrix within which transactions are negotiated and executed*” (WILLIAMSON, 1979, p. 239). Analisando esta última passagem, Fiani (2011) destaca que se trata do:

[...] conjunto de regras – instituições – que fornecem o arcabouço em que as transações se desenvolvem. As regras de uma estrutura de governança especificam quais os agentes envolvidos em uma transação, qual é seu objeto (ou quais são seus objetos) e que tipo de interações pode haver entre os agentes no desenvolvimento da transação (FIANI, 2011, p. 93).

Uma quarta e última abordagem institucionalista¹⁶ que merece destaque é a Neo-Schumpeteriana ou evolucionária, uma vez que considera as instituições como resultados de um processo evolucionário (NELSON, 1995). Trata-se de uma abordagem que se afasta dos pressupostos neoclássicos, no que concerne à Economia da mudança tecnológica – o principal enfoque Neo-Schumpeteriano – e seus autores se encontram tanto em uma perspectiva mais evolucionista¹⁷, como é o caso de R. Nelson e S. Winter, quanto em uma perspectiva mais voltada à análise dos paradigmas e das trajetórias tecnológicas¹⁸, no papel de C. Freeman, C. Perez, K. Pavitt, L. Soete e G. Dosi, o que não se torna um problema, pois os dois grupos “[...] voltam-se à análise dos processos de geração e difusão de novas tecnologias em sua natureza e impactos, destacando sua inter-relação com a dinâmica industrial e a estrutura dos mercados” (POSSAS, 1989, p. 158).

De modo geral, essa vertente credita às inovações tecnológicas o papel de mutação e de elemento desencadeador de mudanças, incluindo-se, nesta discussão, as mudanças econômicas e institucionais (POSSAS, 1989; CONCEIÇÃO, 2002). É oportuno sublinhar, ainda, que essa abordagem é permeada pelo conceito de *path dependence* (CONCEIÇÃO, 2001). Partindo-se do

¹⁶ No âmbito da teoria institucional, Conceição (2002) destaca ainda a teoria da regulação. Esta vertente ganhou notoriedade a partir do trabalho de Michael Aglieta (1976), caracterizando-se pela crítica a racionalidade substantiva da economia neoclássica e, ao mesmo tempo, aproximando-se do pensamento marxista. Segundo o autor, os regulacionistas enxergam as instituições como formas de mediar e regular os conflitos entre os homens.

¹⁷ Para maiores detalhes, ver Possas (1989, p. 159-166).

¹⁸ Para maiores detalhes, ver Possas (1989, p. 166-175).

pressuposto de que a história importa, esse conceito busca explicar o processo de constituição de uma instituição ou da sua mudança, por exemplo, por meio de uma análise dinâmica de toda sua trajetória, de modo que as ações realizadas no passado passam a condicionar o presente e o futuro, ou seja, “[...] *today’s “institutions” almost always show strong connections with yesterday’s, and often those of a century ago, or earlier*” (NELSON, 1995, p. 82).

A seguir, destaca-se o capital social, cujo conceito, como advertem Vilpoux e Oliveira (2010, p. 97), “[...] vem sendo utilizado com frequência cada vez maior para explicar o desenvolvimento social e econômico e a cooperação entre indivíduos, e se aproxima das noções de instituições informais de North”.

2.3 O PAPEL DO CAPITAL SOCIAL NO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

A ideia de capital social refere-se às “[...] características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas” (PUTNAM, 2006, p. 177). A origem desse conceito, segundo Moyano-Estrada (1999), pode ser encontrada em Hume e Burke, ao ressaltarem o papel da cooperação nas transações, bem como em Adam Smith, ao chamar atenção para o fato de que o bom funcionamento do mercado dependia de certas instituições e outras atribuições de caráter moral. Portes (1998) contribui com esta análise ao destacar que a ideia de capital social remete-se tanto à Durkheim, que promulgava a vida em grupo como uma forma de combater a anomia e autodestruição, quanto a Marx, que estabeleceu diferenças “entre uma classe em si” atomizada e uma classe para si mobilizada e eficaz” (PORTES, 2000, p. 134).

Em um estudo mais antigo, Portes e Sensenbrenner (1993) apresentam quatro visões do capital social sob a égide da Economia. A primeira, *value introjection*, derivada de Durkheim (1984) e de Weber (1958), enfatiza que as transações econômicas são guiadas por elementos de caráter moral, logo, configuram aspectos não-contratuais presentes nos contratos, sendo originados ainda nos processos de socialização, como é o caso dos valores imperativos. A segunda, *reciprocity transactions*, explicitada por Simmel (1955), destina uma atenção especial às relações de reciprocidade estabelecidas entre os grupos, nas quais as transações são permeadas por trocas de favores, de informações e de aprovações.

A terceira, *bounded solidarity*, oriunda de Marx e Engels (1947, 1948), concentra seus esforços em determinadas circunstâncias comuns que atingem os grupos, proporcionando certa coesão para que seus interesses sejam preservados. A última, *enforceable trust*, pode ser encontrada na diferença entre racionalidade formal e substantiva nas transações de mercado, tendo como base Weber (1947). Conforme explicam Portes e Sensenbrenner (1993, p. 1325), “[...] *formal rationality is associated with transactions based on universalistic norms and open exchange; substantive rationality involves particularistic obligations in monopolies or semimonopolies benefiting a particular group*”. A ideia é que burocratas e outros grupos particulares fazem valer certos mecanismos para alcançar a confiança e a execução das regras definidas (MOYANO-ESTRADA, 1999).

Em uma perspectiva mais contemporânea, a noção de capital adquire relevância com os trabalhos de Loury (1977), Bourdieu (2007, 2001), Coleman (1988) e Putnam (2006). O primeiro, apesar de não ter se detido muito sobre o tema, foi um dos pioneiros na utilização do termo. Loury (1977) analisa os diferenciais de rendimentos

considerando a raça dos indivíduos, chegando à conclusão de que o acesso às oportunidades está diretamente ligado à origem social. Sendo assim, o capital social é apreendido, pelo autor, como uma forma de facilitar a absorção das características do capital humano exigidas no mercado de trabalho, o que pode contribuir com o desenvolvimento dos jovens negros e com o aumento das suas oportunidades.

Já para Bourdieu (2007, p. 67), o capital social consiste no "[...] conjunto de recursos atuais ou potenciais que estão ligados à posse de uma *rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de interconhecimento e de inter-reconhecimento* ou, em outros termos, à *vinculação* a um grupo". De acordo com o autor (2001), para a existência das relações de capital social, exige-se que ocorram processos de trocas materiais e/ou simbólicas. No contexto dessas trocas, o autor (2007, 2001) chama atenção para os benefícios que podem ser atingidos ao ser vinculado a um grupo, especialmente os materiais – relacionados aos vários favores que poderão ser alcançados – e os simbólicos – resultantes do pertencimento a um grupo raro e de prestígio. Na prática, o autor argumenta que a busca por esses benefícios, de forma consciente ou não, é o elemento que permite a constituição de uma solidariedade, ou, mais a rigor, do capital social necessário para a existência dos grupos.

Para compreender melhor essa relação, é preciso ressaltar que Bourdieu (1989) concebe o espaço como um campo de conflitos e poder, no qual opera um capital simbólico, relacionado ao prestígio, à reputação, à autoridade, com vistas a institucionalizar a dominação de uma classe sobre outra. Nesse sentido, para aumentar as trocas materiais e simbólicas e, conseqüentemente, a dominação, pretende-se estabelecer redes de relações. O capital social está ligado a essas redes, fomentando suas

conexões. Por sua vez, o volume do capital social dependerá da quantidade de redes que o indivíduo possa estabelecer e dos níveis de capital (econômico, cultural, simbólico) dos demais agentes aos quais está vinculado, e sua reprodução – do capital social – está ligada às instituições que favorecem as trocas legítimas e excluem as demais, bem como ao trabalho de sociabilidade, no qual se depreende um esforço de afirmação, reafirmação e renovação do reconhecimento (BOURDIEU, 2007, 2001).

Influenciado pelo trabalho de Loury (1977), Coleman (1988) desenvolve uma explicação de como o capital social contribui para a criação do capital humano. O autor propõe uma teoria da ação racional, na qual os agentes possuem controle sobre recursos e interesses em determinadas circunstâncias, de maneira que o capital social se apresenta como um desses recursos disponíveis. Na sua visão (1988), o capital social:

[...] is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors – whether persons or corporate actors – within the structure (COLEMAN, 1988, p. 98).

Partindo-se desta definição, o autor chama a atenção para a intangibilidade do capital social e para sua origem, que remonta aos intercâmbios nas relações sociais, facilitando ações coordenadas.

Por fim, Putnam (2006), aliado ao pressuposto liberal de Coleman, utiliza a noção de capital social a partir de uma ideia normativa do bem (HIGGINS, 2005). É importante destacar que o trabalho de Putnam (2006) reforça os argumentos explicativos do sucesso da Terceira

Itália, uma vez que busca compreender as razões que levam determinados governos democráticos a apresentarem distintas *performances*. Nesse sentido, o autor concentrou seus esforços nas diferenças entre o desempenho institucional de várias regiões italianas, diferenças essas que afetaram o desenvolvimento desses espaços. Na sua análise, os melhores resultados da Terceira Itália são explicados, em última instância, pela maior presença do capital social, determinando um caráter mais cívico da sua comunidade.

De acordo com o autor ([1996] 2006, p. 101), “[...] em uma comunidade cívica, a cidadania se caracteriza primeiramente pela participação nos negócios públicos” e está caracterizada, ainda, por direitos e deveres igualitários, pela existência de laços de cooperação e pela reciprocidade – e não por relações de dependência –, solidariedade, confiança e tolerância. Nesse contexto, o conceito de capital social se torna importante por ser a fonte da qual nasce a influência mútua que se expressa nas diferentes formas de associações da comunidade cívica. Em suma, a análise de Putnam (2006) sobre capital social em relação ao conceito de comunidade cívica explica a ideia de que os estoques de confiança, as normas e a participação tendem a ser acumulados e a se reforçar mutuamente, apresentando um círculo virtuoso no processo de desenvolvimento.

Em que pesem essas considerações, é importante destacar, com base em Moyano-Estrada (1999), que o capital social apresenta algumas deficiências teóricas e conceituais. Em primeiro lugar, seu conceito é bastante amplo a partir das diferentes perspectivas teóricas que o utilizam. Uma segunda crítica está relacionada ao “[...] *modo tan diverso con que los autores lo utilizan para justificar políticas contradictorias en materia de desarrollo*” (MOYANO-ESTRADA, 1999, p. 11). A última

deficiência mencionada pelo autor refere-se à profusão de estudos que o tratam como algo que pode ser maximizado, no sentido de que quanto maior seu nível, melhor para a comunidade, algo que nem sempre é verdade.

2.4 REFLEXÕES DO DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL A PARTIR DA VISÃO MARXISTA DO ESPAÇO

No âmbito da teoria marxista, a análise da questão territorial, ou, mais a rigor, do desenvolvimento das relações espaciais, estabelece uma relação direta com a explicação do processo de acumulação capitalista. Já em “O Manifesto Comunista” (1948), Marx e Engels incorporam a dimensão espacial ao afirmarem que a busca por novos mercados faz parte da ideologia burguesa, de modo que ela tende a expandir suas estruturas por todo o globo (HARVEY, 2004).

Recorrendo-se aos trabalhos de David Harvey para compreender essa relação, deve-se lembrar, inicialmente, que a “[...] a teoria de Marx do crescimento sob o capitalismo situa a acumulação de capital no centro das coisas” (HARVEY, 2005, p. 43). A teoria de Marx busca entender, entre outros aspectos, como esse processo, que move a dinâmica do modo de produção capitalista, é capaz de se expandir mesmo diante de alguns limitantes.

No contexto desses limitantes, Harvey (2005) chama atenção para o fato de que a progressão da acumulação do capital exige três condições básicas: (i) existência de um exército industrial de trabalhadores capaz de suprir o aumento da produção, o que exige, por sua vez, incentivos com o objetivo de elevar a oferta de trabalhadores; (ii) disponibilidade de um conjunto de meios de produção (máquinas, insumos, infraestrutura); e (iii) existência de uma demanda efetiva para as

mercadorias produzidas. Na verdade, essas condições podem ser reconhecidas como “[...] certas tendências inerentes ao capitalismo que produzem graves tensões no processo de acumulação” (HARVEY, 2005, p. 44), configurando importantes barreiras espaciais. Na ausência de alguma dessas condições, traduzidas na teoria de Marx como contradições internas do crescimento econômico no modo de produção capitalista, as crises tendem a ocorrer.

Todavia, Harvey (2005, p. 46) adverte que “[...] as crises possuem uma função importante: elas impõem algum tipo de ordem e racionalidade no desenvolvimento econômico capitalista”. Em outras palavras, as crises são, normalmente, acompanhadas por mecanismos compensatórios que criam as bases necessárias para uma renovação da acumulação do capital, ainda que tais mecanismos possuam consequências do ponto de vista social, fomentando a luta de classes. Um desses mecanismos é a criação de um novo nível de demanda efetiva capaz de consumir as mercadorias produzidas, que poderá ser alcançado, especialmente, a partir da expansão geográfica para outras regiões, atuando no sentido de fomentar o comércio exterior, exportar capital e contribuir para a formação de um mercado mundial.

Nesse contexto, Harvey (2004, p. 40) afirma que “[...] a acumulação de capital sempre foi uma questão profundamente geográfica” e na ausência da expansão geográfica, da reorganização espacial e do desenvolvimento geográfico desigual, o capitalismo tende a não prosperar. Em última instância, esses ajustes espaciais emergem como importantes instrumentos para dirimir as barreiras espaciais, com vistas a dar continuidade ao processo de acumulação do capital.

No âmbito desses ajustes espaciais, a inserção de duas categorias – comunicação e transporte – contribui positivamente com esse processo, acelerando-o, além de

reduzir o tempo de giro do capital, consubstanciado por um movimento que busca anular, constantemente, o espaço mediante o tempo (HARVEY, 2004). Para entender melhor esta ideia, faz-se necessário partir do pressuposto de que a circulação do capital, cuja velocidade influencia a própria dinâmica da sua acumulação, possui dois aspectos (HARVEY, 2005): (i) um gerador de valor, integrante do processo produtivo, que consiste na transferência de mercadorias do *locus* produtivo para o *locus* de consumo; e (ii) outro que não produz valor, que se refere ao custo de circulação “[...] ligado ao tempo consumido e às mediações sociais (a cadeia de atacadistas, varejistas, operações bancárias etc.) necessárias para que a mercadoria produzida encontre seu usuário final” (HARVEY, 2005, p. 49).

No tocante a esse segundo aspecto, o desafio passa pela redução desse tempo, uma vez que é o capitalista o responsável por pagar o custo necessário de circulação (ORTEGA, 2008). Sendo o tempo de giro do capital igual ao tempo de produção mais o tempo de circulação (MARX, 2006), tem-se que a não redução do tempo necessário para a circulação eleva o tempo de giro do capital, implicando em uma menor taxa de mais-valia (HARVEY, 2005). Em mercados mais distantes¹⁹, por exemplo, que fazem parte do processo de ajustamento espacial da acumulação capitalista, existe uma propensão para que o tempo de giro do capital seja maior, exigindo, em contrapartida, melhorias na velocidade de circulação do capital para que este tempo seja reduzido e,

¹⁹ Segundo Harvey (2005), esses mercados são caracterizados também pela falta de continuidade no emprego do capital, de modo que o sistema de crédito passa a ter um papel fundamental no sentido de mitigar este problema, garantindo a expansão geográfica.

consequentemente, o processo de acumulação seja sustentado (HARVEY, 2005).

Se o aumento na velocidade de circulação do capital permite uma redução no tempo de giro do capital, garantindo assim maiores taxas de mais-valia *vis-à-vis* intensificação do processo de acumulação, resta compreender como esse processo poderá ser alcançado. Na perspectiva marxista, as respostas convergem para o desenvolvimento tecnológico de redes de transporte e comunicação, que, no âmbito do processo produtivo, contribuem com propostas mais baratas e rápidas (HARVEY, 2005). Assim, comunicação e transporte, em especial, também reduzem barreiras espaciais, e, fundamentalmente, encurtam distâncias e possibilitam maior rapidez na mobilidade do capital, resultando na própria anulação do espaço pelo tempo. Em síntese, a ideia é que a distância espacial se reduz no tempo, pois o importante não é a distância no espaço do mercado, mas a velocidade ou o tempo em que se pode chegar a ele (MARX, 1973).

Na discussão dos ajustes espaciais como instrumentos para a acumulação do capital, alguns comentários adicionais merecem destaque. Em primeiro lugar, esse processo é permeado por mais uma contradição, à medida que a expansão geográfica e, portanto, a mobilidade do capital, requer a construção de infraestruturas fixas para a reprodução do capital (HARVEY, 2005). Nesse sentido, o Estado constitui um importante elo ao realizar investimentos com infraestrutura. Em segundo lugar, torna-se importante ter em mente que os ajustes espaciais podem resolver os problemas do capital no curto prazo, mas, no longo prazo, encontram limites que exigem a renovação do processo de expansão geográfica.

Em terceiro lugar, Harvey (2013) chama a atenção para um desenvolvimento geográfico desigual, no qual:

[...] o capitalismo não se desenvolve sobre uma superfície plana dotada de matérias-primas abundantes e oferta de trabalho homogênea com igual facilidade de transporte em todas as direções. Ele está inserido, cresce e se difunde em um ambiente geográfico variado [...] (HARVEY, 2013, p. 526).

Ou seja, os ajustes espaciais ocorrem em espaços com características econômicas, sociais, políticas e culturais distintas, de modo que existem espaços mais propícios do que outros, no que tange à penetração dos fluxos do capital (HARVEY, 2004). Essas heterogeneidades espaciais configuram outras barreiras espaciais que devem ser enfrentadas pelo processo de acumulação de capital; novamente, o Estado poderá intervir no sentido de tornar mais uniformes as condições de reprodução do capital.

Utilizando essa perspectiva, além dos outros aportes destacados durante a seção, realiza-se, a seguir, uma tentativa de síntese teórica, com vistas a extrair reflexões sobre os processos de desenvolvimento territorial.

3. UMA SÍNTESE TEÓRICA PARA OS ESTUDOS SOBRE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL

Inicialmente, mesmo se aceitando a ideia de que os processos de desenvolvimento territorial ocorrem em tempos de globalização, entende-se que os territórios estão longe de sofrer uma desterritorialização, e se torna-se

importante investigar suas construções, apropriações e processos de desenvolvimento e que eles são capazes de se tornar globais a partir das suas especificidades.

Com isso, não se pretende afirmar que a escala inferior – o local – seja capaz de tudo, de modo que se afaste de qualquer atenção maior por parte do Estado e, portanto, alie-se, à proposta do desenvolvimento autônomo e endógeno. Nesse sentido, em concordância com Ortega (2008), enxerga-se como sendo reduzidas as possibilidades que possuem aqueles territórios rurais deprimidos de engendrar um processo de desenvolvimento em um contexto globalizante de maneira autônoma e endógena. Para que esses espaços alcancem esse objetivo, torna-se importante pensar o desenvolvimento territorial a partir de multiescalas, ou, mais a rigor, sob a égide de uma estratégia transescalar, que abrange uma atuação mais forte dos governos e projetos de desenvolvimento além do nível local (BONENTE; ALMEIDA FILHO, 2007). Dessa maneira, ao contrário do local ou global monoescalares, entende-se, neste caso, que todas as escalas – local, estadual, regional, nacional, global – são relevantes, sobretudo a escala nacional e seu poder de mediação.

Entretanto, para assumir seu posto de mediadora do desenvolvimento, Brandão (2004, 2007) afirma que a escala nacional, especialmente em países subdesenvolvidos, precisa ser reconstruída, o que passa, necessariamente, pelo maior controle sobre variáveis fundamentais na Economia (câmbio, juros, salários), sobre os instrumentos de regulação, instituições e normas. Retomando Furtado, o autor destaca que esse processo exige uma internalização dos centros de decisão, buscando autonomia e aglutinação de interesses sociais, políticos, econômicos, culturais, etc., bem como “[...] constituir e aperfeiçoar mecanismos e instituições regulatórias à escala

nacional, ramificada de forma descentralizada para as instâncias subnacionais” (BRANDÃO, 2007, p. 187).

Somente com a reconstrução da escala nacional e, portanto, a efetiva institucionalização da estratégia transescalar, pode-se discutir ações mais concretas de desenvolvimento territorial. Nesse contexto, o papel do Estado, por meio das políticas territoriais, adquire uma conotação ainda mais importante, no sentido de criar as bases para que ocorra, diante da globalização, um processo de reterritorialização/multiterritorialização.

Sobre essa reterritorialização/multiterritorialização não se pode negligenciar o papel desempenhado pelas instituições que, de um modo mais amplo, também influenciam o desenvolvimento territorial. Ressalte-se que as instituições configuram regras formais e informais com poder de persuadir, de coagir, de moldar e de coordenar as atitudes entre os agentes. Abrangem, ainda, a noção de estruturas de governança, isto é, arcabouços que atuam na maior cooperação entre os indivíduos visando à execução dos contratos, como aqueles voltados para o desenvolvimento territorial. Nesse sentido, buscam inibir ações oportunistas, oferecer padrões de regularidade nos comportamentos e fornecer incentivos, de forma a contribuir com a coesão territorial e com o alcance de objetivos comuns. Adicionalmente, as estruturas de governança possuem a capacidade de estabelecer um elo entre o ambiente institucional e os agentes, à medida que, a partir das instituições definidas e das características e preferências dos atores envolvidos, promovem mecanismos de coordenação, concertando interesses em prol da formação de verdadeiros arranjos institucionais nos territórios voltados para o desenvolvimento (ORTEGA, 2008; FIANI, 2011).

Para melhor compreensão do papel das estruturas de governança no desenvolvimento territorial, pode-se

citar o exemplo das cadeias produtivas, apresentado por Ortega (2008). Segundo o autor, nesses arranjos, existem certas especificidades, como o caráter perecível dos produtos, o custo dos fretes, necessidade da qualidade e a regularidade dos insumos e a incerteza no que diz respeito a preços, qualidade e longo período de rotação do capital, que podem resultar em formas impuras de mercado. É nesse contexto que ganham destaque as estruturas de governança, que devem estabelecer mecanismos de coordenação para que os contratos sejam cumpridos, ou, mais a rigor, para que sejam institucionalizados padrões regulares de comportamento que visem a reduzir a incidência de ações oportunistas. Nesse sentido, os territórios, por meio das estruturas de governança das suas cadeias produtivas, podem beneficiar-se com a ampliação dos contratos, o que cria, portanto, um clima favorável para os negócios.

Já em uma perspectiva evolucionária, deve-se enxergar as instituições presentes em um determinado território de uma forma não-estática, isto é, como capazes de sofrer mudanças a partir de inovações. Assim, o processo de evolução das instituições influencia as dinâmicas territoriais e dita o desempenho econômico das localidades. No âmbito dessa evolução, não se pode deixar de considerar o papel das instituições constituídas no passado, que, ao estabelecerem conexões com as instituições do período seguinte, promovem uma dependência de caminho dos territórios e condicionam, novamente, o seu desenvolvimento.

No âmbito da teoria institucional, pode-se destacar, ainda, que um dos elementos constitutivos refere-se ao capital social que, por definição, tende a inibir o oportunismo entre os agentes. No caso do desenvolvimento territorial, a noção de capital de social fornece hipóteses para verificar que os indivíduos

necessitam de outros para melhorar suas atribuições (LOURY, 1977), associação essa que pode gerar benefícios materiais e/ou simbólicos *vis-à-vis* o processo de dominação (BOURDIEU, 2007, 2001), bem como contribui com a coordenação das ações (COLEMAN, 1988; PUTNAM, 2006). O capital social também estaria na raiz do surgimento da comunidade cívica, caracterizada, inicialmente, pela participação dos atores locais nos assuntos de interesse público, o que deve acontecer em espaços de concertação social – como nos Colegiados territoriais, no Brasil – e faz parte do processo de descentralização e de protagonismo da sociedade civil.

É nesse contexto que o capital social vem, ao longo dos anos, sendo utilizado por acadêmicos, por instituições multilaterais e por *policy makers*, como um dos principais elementos explicativos dos processos de desenvolvimento local/territorial, servindo ainda como instrumento de ação das políticas públicas. De fato, em um espaço composto por estruturas de relações sociais, o capital social apresenta-se como um elemento de junção que dá sustentação, por meio dos laços de confiança, de reciprocidade, de costumes, de participação, de regras e de valores e possibilita a manutenção da coesão e a promoção do bem comum. Cabe perscrutar, no entanto, a capacidade dos territórios de criarem capital social (ORTEGA, 2008). Em realidades deprimidas, por exemplo, essa capacidade é baixa, o que suscita um maior envolvimento do Estado no estímulo às ações voltadas a promoção do capital social. Colocado dessa forma, o capital social apresenta-se como um conceito relevante para se refletir o desenvolvimento territorial, mas não pode ser tratado como a principal condição desse processo.

Um possível exercício para compreender a relação entre capital social e desenvolvimento territorial é a partir do modelo de Woolcock (1998), que envolve quatro

dimensões do capital social: (i) integração (*integration*), relacionado aos laços estabelecidos internamente em uma comunidade (nível micro); (ii) conexões (*linkage*), que se referem às redes estabelecidas com comunidades externas (nível micro); (iii) sinergia (*sinergy*), relacionada ao grau de interação entre Estado e sociedade (nível macro); e (iv) integridade organizacional (*organizational integrity*), relacionado à coerência, à competência e à capacidade institucional (nível macro). Essas quatro dimensões, ao serem combinadas, juntamente com a interação dos seus níveis micro e macro, geram efeitos analíticos em torno das formas *bottom-up* e *top-down* e promovem diferentes lógicas de desenvolvimento. Sobre essa combinação, Moyano-Estrada (1999, p. 29) esclarece que:

[...] así, en el caso del desarrollo “bottom-up”, lazos intensivos intra-comunitarios (*integration*) deben estar coexistiendo con redes extra-comunitarias más extensivas, aunque más débiles (*linkage*); al mismo tiempo, se deben dar combinaciones “top-down” de relaciones Estado-sociedad (*sinergy*) que coexistan con lazos cohesionados entre los agentes sociales y económicos (*integrity*). Este enfoque del capital social identifica obstáculos en los procesos de desarrollo, pero también, arroja luz sobre algunas oportunidades para la acción pública y plantea interesantes cuestiones para la puesta en marcha de esas políticas.

Considerando-se o último aporte, três observações despertam um interesse maior, com vistas a discutir a relação entre a perspectiva marxista do espaço e o desenvolvimento territorial. Em primeiro lugar, existem “lutas pela conquista dos espaços locais” (ORTEGA, 2008, p. 72), que, além de envolverem certos elementos da

teoria marxista (poder, lutas de classes, interesses, relações sociais), suscitam uma análise sob a apropriação do espaço tanto por parte dos capitalistas quanto da sociedade civil. No primeiro caso, conforme se destacou anteriormente, a busca pela conquista dos espaços locais ocorre como uma forma de garantir a acumulação do capital. No segundo caso, essa luta, empreendida desde as décadas de 1980 e 1990, passa por um protagonismo dos atores locais na implementação e gestão das políticas públicas.

Em segundo lugar, o surgimento da aglomeração espacial da produção, um dos principais atributos do enfoque territorial, pode ser explicado pelo reconhecimento, por parte dos capitalistas, de que existem dificuldades para se anular o espaço pelo tempo (ORTEGA, 2008). Nesse sentido, a aglomeração espacial, ao encurtar distâncias e permitir reduzir custos e acelerar o processo produtivo a partir, por exemplo, das redes de comunicação e transporte – movimento esse que pode ser intensificado quando ocorre um aperfeiçoamento desses dois segmentos –, emerge como um importante instrumento no processo de acumulação de capital, especialmente por atenuar as barreiras espaciais uma vez que “favorece a circulação e, conseqüentemente, reduz o giro do capital”, obtendo-se, em última instância, uma compressão da relação espaço-tempo (ORTEGA, 2008, p. 72).

Em terceiro lugar, o Estado, por meio de um conjunto de políticas públicas, em especial aquelas voltadas ao desenvolvimento dos territórios, contribui para o processo de acumulação do capital. A ideia é que ao destinar, por exemplo, crédito, apoio técnico e atuar na construção de infraestruturas fixas em territórios, sobretudo naqueles que apresentam maiores heterogeneidades espaciais, o Estado propicia, em certa medida, as bases necessárias para a reprodução global do

capital (ORTEGA, 2008). Essa análise pode ser estendida às demais garantias dadas pelo Estado (propriedade, justiça, liberdade etc.) no intuito de implementar os devidos ajustes espaciais e as trocas capitalistas (HARVEY, 2005). Nesses termos, pode-se enxergar a própria concepção marxista de que o Estado é, historicamente, “[...] um agente central para o funcionamento da sociedade capitalista, [...] [desempenhando], necessariamente, certas tarefas básicas mínimas no apoio do modo capitalista de produção” (HARVEY, 2005, p. 79).

4. REFLEXÕES FINAIS

É fato que o enfoque territorial do desenvolvimento se trata de uma abordagem interessante, o que pode ser evidenciado pelas possibilidades elencadas a partir das contribuições de um conjunto de aportes teóricos. Diante da discussão levantada neste artigo, não se pretende negar a capacidade de territórios emergirem autonomamente, sem um papel mais efetivo das políticas públicas, mas cabe perscrutar como essa capacidade se apresenta em territórios com realidades deprimidas, nos quais as estruturas e o ambiente institucional tendem a se reforçar, dificultando o desenvolvimento.

Nesses casos, torna-se importante que o Estado nacional desça a cada nível das distintas escalas, interligando-as em um Projeto nacional de desenvolvimento. Faz-se necessário, ainda, a constituição de pactos territoriais de desenvolvimento, com claras delimitações definidas sobre compromissos e responsabilidades da parceria entre os atores sociais e o Estado.

Deve-se, ademais, ampliar, aperfeiçoar e criar novos mecanismos e arenas de diálogos, discussões,

coordenação de interesses e conflitos, construindo assim verdadeiros espaços de concertação social com vistas a discutir estratégias de desenvolvimento. Para tanto, o Estado deve acompanhar de perto esse processo, monitorando, fiscalizando, procurando convergir os planos, dotar os territórios de infraestrutura social e econômica, destinar apoio técnico para inovação, sensibilização da população, elaboração e gestão dos projetos. Não se trata, portanto, de uma tarefa simples, demandando estratégias planejadas que conciliem interesses em prol do desenvolvimento territorial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Revista de Economia Aplicada*, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 379-397, abr-jun. 2000.

AGLIETTA, Michael. *Régulation et crises du capitalisme: l'expérience des États-Unis*. Paris: Calmann-Lévy, 1976.

AUGÉ, M. *Não-lugares: Introdução a uma antropologia da supermodernidade*. 8.ed. Campinas, SP: Papyrus, 2010.

BOURDIEU, P. *Escritos de educação*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007.

_____. *O poder simbólico*. Lisboa: DIFEL, 1989.

_____. *Poder, derecho y clases sociales*. 2ª ed. Bilbao: Desclée de Brouwer, 2001.

BOURDIN, A. *A Questão Local*. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

BRANDÃO, C. A. *A dimensão espacial do subdesenvolvimento: uma agenda para os estudos urbanos e regionais*. 2004. 200 p. Tese

(Livre docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas (SP), 2004.

_____. Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global. São Paulo: Editora da Unicamp, 2007.

_____. O compromisso com a (n)ação em Celso Furtado: notas sobre seu sistema teórico-analítico. *Economia Ensaios*, Uberlândia, v. 22, n. 2, p. 1-21. 2008.

_____. Estruturas, hierarquias e poderes: Furtado e o “Retorno à visão global de Prebisch e Perroux”. *Cadernos do Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, v. 7, n. 10, p. 305-309, jan.-jun. 2012.

COASE, R.H. The nature of the firm. *Economica*, v.4, n.16, p. 386-405. 1937. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

COLEMAN, J. S. Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, v. 94, p. 95-120. 1988. DOI: <https://doi.org/10.1086/228943>.

CONCEIÇÃO, O. A. C. Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista. 2001. 228 p. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre, 2001.

_____. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, p. 119-146, jul-dez. 2002.

DURKHEIM, E. *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press, 1984.

FURTADO, C. A. Pequena introdução ao desenvolvimento: um enfoque interdisciplinar. Rio de Janeiro: Nacional, 1980.

_____. Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

_____. Entre inconformismo e reformismo. Estudos Avançados, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 166-187. 1990.

_____. O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

HARVEY, D. A produção capitalista do espaço. São Paulo: Annablume, 2005.

_____. Espaços de esperança. São Paulo: Loyola, 2004.

_____. Limites do capital. São Paulo: Boitempo, 2013.

HAESBAERT, R. O mito da desterritorialização: do “fim dos territórios” à multiterritorialidade. 2.ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006. 400p.

HIGGINS, S. S. Fundamentos Teóricos do Capital Social. Chapecó: Argos, 2005.

HODGSON, G. M. What are institutions? Journal of Economic Issues, v. 40, n. 1, p. 1.25, mar. 2006. DOI: <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>

LOURY, G. C. A dynamic theory of racial income differences. In: WALLACE, P. A; LA MOND, A. M. (Orgs.). Women, minorities, and employment discrimination. Lexington, MA: Heath, 1977. p. 153-86.

MARX, K. Grundrisse foundations of the critique of political economy. Penguin, 1973.

_____. O capital: crítica da Economia política. 23.ed. v. 1. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

_____; ENGELS, F. The communist manifesto. New York: International, 1948.

_____. The german ideology. New York: International, 1947.

MOYANO-ESTRADA, E. El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Economia Ensaio*, v. 13, n. 2 e v.14, n. 1, p. 3-39. 1999.

_____; ORTEGA, A. C. A Reforma da PAC para o Período 2014-2020: uma aposta no desenvolvimento territorial. *RESR*, Piracicaba, v. 52, n. 4, p. 687-704, out-dez. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0103-20032014000400004>

NELSON, R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. *Journal of Economic Literature*, v. 33, n. 1, p. 48-90, mar. 1995.

NORTH, D. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>

OCAMPO, J. A. *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*. México-DF: Cepal, 2005.

ORTEGA, A. C. Desenvolvimento territorial rural no Brasil: limites e potencialidades dos Consads. *RER*, Rio de Janeiro, v. 45,

n. 2, p. 275-300, abr-jun. 2007. DOI:
<http://dx.doi.org/10.1590/S0103-20032007000200003>

_____. Territórios deprimidos: desafios para as políticas de desenvolvimento rural. Campinas, SP: Editora Alínea, 2008; Uberlândia, MG: EDUFU, 2008. 242p.

_____. Territórios rurais no Brasil e na Espanha: um balanço Preliminar. In:

PERROUX, F. L'économie du XXème siècle. Paris: Presses Universitaires de France, 1964.

POSSAS, M. L. Em direção a um paradigma microdinâmico: a abordagem neo-schumpeteriana. In: AMADEO, E. J. Ensaios sobre Economia política moderna: teoria e história do pensamento econômico. São Paulo: Marco Zero, 1989. p. 157-178.

PREBISCH, R. El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. Desarrollo Económico, Buenos Aires, v. 26, n. 103, out-dez, p. 479-502. 1986. DOI: <https://doi.org/10.2307/3466824>

PUTNAM, R. D. Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna. 5ª ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

SEPÚLVEDA, S. *et al.* El enfoque territorial del desarrollo rural. San José: IICA, 2003.

VILPOUX, O. F.; OLIVEIRA, E. J. Instituições informais e governanças em arranjos produtivos locais. Revista de Economia contemporânea, Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 85-111, jan-abr. 2010.

WILLIAMSON, J. “What Washington Means by Policy Reform”. In: WILLIAMSON, J. (ed.). Latin American Adjustment. How

Much Has Happened?, Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990.

WILLIAMSON, O. Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations. *The American Economic Review*, v. 63, n. 2, p. 316-325, 1973.

_____. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press, 1985.

_____. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, v. 16, n. 3, p. 171-195, 2002. DOI: <https://doi.org/10.1257/089533002760278776>

_____. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *Journal of Retailing*, v.86, n.3, p. 215-226, 2010. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2010.07.005>

WOOLCOOK, M. Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, v. 27, n. 2, p. 151-208, abr. 1998. DOI: <https://doi.org/10.1023/A:1006884930135>.

A racionalidade do padrão de desenvolvimento da agricultura brasileira: continuidades e novas institucionalidades políticas

FERNANDES, Vinícius Rodrigues Vieira²⁰
JESUS, Clesio Marcelino de²¹

1. INTRODUÇÃO

A noção de padrão de desenvolvimento vem se constituindo uma importante ferramenta para análise política da economia brasileira. Em última instância, o conceito de padrão de desenvolvimento pressupõe a institucionalização política de ideias e interesses entre o Estado e os grupos de poder.

Nesse contexto, torna-se importante notar que o padrão de desenvolvimento vem, a partir da década de 1950, apresentando rupturas e continuidades. De fato, em pouco mais de meio século, o Brasil saiu de um padrão de desenvolvimento ancorado no nacional-desenvolvimentismo (1950-1970), com forte intervenção do Estado, passou por um ajuste estrutural que culminou na institucionalização de um novo padrão de desenvolvimento neoliberal (1980-1990) e atualmente procura combinar prescrições ortodoxas e heterodoxas em um padrão de desenvolvimento difícil de ser identificado.

²⁰ Doutor em Economia. Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. vinirvf@gmail.com

²¹ Doutor em Economia. Universidade Federal de Uberlândia. clesiomj@ufu.br

Como uma importante parte desse movimento, a agricultura brasileira tem sido diretamente influenciada pelo padrão de desenvolvimento adotado no país. Mas quais foram efetivamente essas influências? Como se deu a evolução do padrão de desenvolvimento no setor agrícola? Quais as ideias que serviram de base para a construção de uma nova orientação para o padrão de desenvolvimento para o meio rural brasileiro? Houve, de fato, mudanças no padrão de desenvolvimento da agricultura brasileiras?

Visando contribuir para a elucidação destes e outros questionamentos, o estudo tem como objetivo geral analisar o padrão de desenvolvimento estabelecido no espaço rural brasileiro entre as décadas de 1950 e 2000, procurando enfatizar o uso do enfoque territorial para o desenvolvimento das regiões rurais.

Do ponto de vista metodológico, consiste em uma pesquisa de ordem qualitativa e que possui um delineamento histórico, teórico, descritivo e analítico. A análise compreende o período entre as décadas de 1950 e 2000, espaço-temporal que incorpora os principais debates teóricos em torno do padrão de desenvolvimento brasileiro, bem como sua evolução no meio rural brasileiro. Ademais, faz-se uso de pesquisas bibliográficas, isto é, livros, artigos científicos de autores e teses que abordam a temática proposta.

Além desta introdução e das considerações finais, o trabalho possui mais dois itens. No segundo, busca-se analisar os principais aspectos do padrão de desenvolvimento brasileiro, procurando focar nas mudanças e continuidades de políticas e ideias. No terceiro, aproxima-se esta discussão do caso da agricultura brasileira, mostrando a evolução do padrão de desenvolvimento no setor, bem como os avanços em prol

da construção de um padrão ancorado na estratégia territorial e fortalecimento do capital social entre os atores.

2. O DEBATE TEÓRICO E POLÍTICO DO PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO

A inserção do Brasil no processo de globalização e o novo papel que o Estado adquire têm sua origem, dentre outros fatores, nas transformações econômicas e nas recomendações travestidas de interesses dos organismos multilaterais em prol de um ideário neoliberal ocorridas nas décadas de 1980 e 1990. Na verdade, este movimento faz parte de um movimento bem mais amplo e complexo, que consiste no padrão de desenvolvimento adotado pelo país ao longo das décadas. Nesse contexto, é importante destacar que o rumo tomado por esse padrão de desenvolvimento tem influenciado diretamente o meio rural do país. Para entender melhor este processo e, portanto, ter embasamento teórico para discutir o caso da agricultura brasileira, convém, ainda que de forma geral, analisar o padrão de desenvolvimento adotado pelo país ao longo das décadas, especialmente a partir da década de 1950.

2.1 O PADRÃO NACIONAL-DESENVOLVIMENTISTA (1950-1970)

A ideia de padrão de desenvolvimento pressupõe, segundo Corrêa (1996), um olhar mais concreto da participação do Estado enquanto sustentador e coordenador do sistema capitalista. De acordo com esta visão, a análise do padrão de desenvolvimento, em última instância, é determinada pelas relações e ações capitaneadas pelo Estado, tais como a sua relação com o grande capital, a formação de coalizão de interesses, os

projetos de desenvolvimento nacional e a institucionalização política das ideias e interesses.

Para Erber (1992), o conceito de padrão de desenvolvimento parte das relações²² econômicas e sociais entre os atores que legitimam a manutenção dos processos de acumulação de capital e de preservação do poder político.

Partindo destas definições, é importante notar a evolução do padrão de desenvolvimento brasileiro, especialmente a partir da década de 1950, quando as intencionalidades desenvolvimentistas se materializaram em políticas. Na verdade, a gênese desse processo tem início um pouco antes, na fase de transição, quando as forças agrárias e a nascente burguesia industrial necessitaram da intervenção do Estado para o desenvolvimento de suas ações (CORRÊA, 1996). Nesse sentido, Almeida Filho (2004) ressalta que a intencionalidade industrializante do país é datada ainda nos 1930, mas a crescente importação de tecnologias mais avançadas impede o desenvolvimento econômico do país.

É somente na década de 1950, particularmente através do Plano de Metas, que a ideia de tornar o Brasil uma potência mundial ganha contornos políticos. A ideia era desenvolver o país através de um processo de substituição de importações, mediante ampliação e criação de indústrias de base e investimentos nos ramos de transporte, energia, alimentação e educação. Ademais,

²² As relações consistem em um conjunto de normas, que dizem respeito à acumulação, produção, consumo, financiamento dos setores privados e público, inovação e difusão do progresso técnico, intervenção do Estado e inserção internacional. Para maiores detalhes ver Erber (1992, p. 10).

pretendia-se inserir o país na ordem capitalista internacional, além de estimular a poupança interna e a modernização do sistema produtivo. Tratava-se, portanto, de criar uma nova estrutura de investimentos, através das relações entre Estado, capital externo e capital privado nacional (ALMEIDA FILHO, 2004).

Não obstante à presença de uma estratégia nacional-desenvolvimentista e mudanças na estrutura de investimentos (via entrada de capitais estrangeiros), o padrão de desenvolvimento adotado não alterou as estruturas de financiamento e distribuição de décadas precedentes.

Em primeiro lugar, Corrêa (1996) destaca que a intencionalidade de promover a industrialização no país demandava um financiamento de curto, médio e longo prazo por parte das empresas, o que não ocorreu. Na verdade, manteve-se a mesma estrutura de financiamento do período de transição, cabendo ao Estado apenas a criação da infraestrutura necessária para a instalação das empresas estrangeiras. Ademais, o Plano de Metas manteve o mesmo sistema bancário tradicional que operava com empréstimos de curto prazo. De acordo com Almeida Filho (2004), a racionalidade da época entendia que o problema não residia na estrutura de financiamento, mas sim na deficiência tecnológica do país para dar início ao processo de industrialização.

Em segundo lugar, o padrão de desenvolvimento não conseguiu alterar a estrutura de distribuição. De acordo com Almeida Filho (2004), ainda no período do Plano de Metas, a demanda não respondeu as expectativas da oferta instalada. Em síntese, o Plano não conseguiu ou não quis alterar a distribuição de renda historicamente concentrada no país, contribuindo com o processo de exclusão social e desigualdade de renda.

Não obstante à debilidade da estrutura de financiamento e a existência de uma distribuição desigual, o exímio salto qualitativo na estrutura de investimentos e o crescimento econômico do Brasil foram primordialmente favorecidos pela ampla liquidez externa e recuperação das economias avançadas no pós-guerra (ALMEIDA FILHO, 2004). Esse processo persiste fortemente até o início da década de 1970, quando o primeiro choque do petróleo, em 1973, e a crise do sistema de *Bretton woods* afetam negativamente a economia brasileira.

Em primeiro lugar, Almeida Filho (2004) destaca que o impacto do primeiro choque do petróleo foi sentido na redução das exportações, restrição do financiamento externo, elevação da taxa de juros e perda de dinamismo da indústria nacional dada a sua dependência da matriz energética do petróleo. Em segundo lugar, o autor relata que a crise do sistema de *Bretton Woods* provocou uma readequação estrutural na economia dos países avançados, o que afetou a estabilidade do financiamento externo necessário para a implementação da estratégia desenvolvimentista no país.

Nesse contexto, duas alternativas se apresentaram para o país na década de 1970: (i) aprofundar o padrão de desenvolvimento adotado nas décadas precedentes; ou (ii) promover um processo de transição coordenada para um novo padrão de desenvolvimento. A resposta ideológica, política, econômica e, dado o contexto da época, racional do regime militar foi aprofundar o modelo de desenvolvimento brasileiro, através do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND).

O grande problema do II PND, na visão de Almeida Filho (2004), é que o diagnóstico do Plano não fez qualquer avaliação do estilo de desenvolvimento adotado, isto é, dos seus problemas, da intensa dependência de recursos externos e a sua

(in)sustentabilidade futura. Na verdade, o II PND limitou-se a retratar os gargalos industriais brasileiros, defendendo uma reestruturação da produção via aumento dos gastos públicos e incentivos fiscais em setores já tradicionais. Em síntese, e corroborando com o pensamento do autor, o padrão de desenvolvimento brasileiro exigia uma quebra de paradigma nas bases da estrutura econômica do país, coisa que não ocorreu.

Seja pela limitação do diagnóstico e de novas discussões para o desenvolvimento, seja pela deterioração das condições externas, o fato é que a década de 1980 passa a ser caracterizada pelo pagamento da dívida sob a égide de juros elevados e inflação crônica. Diante desse contexto, conforme será visto na próxima seção, muda-se a ideia de padrão de desenvolvimento.

2.2 O PADRÃO NEOLIBERAL (1980-1990)

A continuidade do padrão de desenvolvimento brasileiro na década de 1970 culminou em importantes desdobramentos na chamada crise da dívida. Na verdade, essa é apenas uma parte do processo, cujo início é datado nas condições externas desfavoráveis que já se apresentavam para o país no começo dos anos 1970, conforme destacou-se anteriormente.

Mesmo diante desse cenário, a estratégia militar foi aprofundar o padrão de desenvolvimento brasileiro através da institucionalização do II PND. Entretanto, a crise começa a efervescer com o segundo choque do petróleo, em 1979, e a elevação da taxa de juros internacional. Nesse sentido, Carneiro (2002) destaca que, ao longo da década de 1970, ocorre uma relativa perda de hegemonia dos países avançados, sobretudo dos Estados Unidos, que passou a financiar os déficits em transações correntes a partir de desvalorizações cambiais e políticas monetárias e

fiscais contracionistas. Ainda de acordo com o autor, a retomada do poderio americano foi fomentada pela elevação da taxa de juros.

Em síntese, o conjunto desses fatores foi de suma importância para a crise da década de 1980. Além do esgotamento dos recursos externos, o Brasil passou a transferir recursos para o exterior como forma de pagamento e amortização da dívida, isto sob a imperiosidade de elevados juros internacionais. A conjuntura econômica da década de 1980 impacta negativamente no crescimento econômico do país, caracterizado pelas taxas elevadas em décadas pregressas. Na verdade, ocorre uma deterioração das condições para o aprofundamento do padrão de desenvolvimento, reduzindo assim o PIB e o nível de investimento.

Nesse contexto, o Brasil resolveu aliar-se aos pressupostos ideológicos, políticos e financeiros de instituições multilaterais, tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI), sob a clara intenção de concorrer aos escassos recursos da instituição. Diante da crise instalada, a cartilha do FMI recomendava que o novo padrão de desenvolvimento a ser adotado deveria passar por uma diminuição dos gastos governamentais, desvalorizações cambiais e elevação das taxa de juros, objetivando assim uma geração de superávits na balança comercial. Como um bom discípulo, o Brasil seguiu os conselhos da instituição e o resultado foi um aprofundamento da recessão pela qual estava passando. Conforme destaca Carneiro (2002), a primeira metade de 1980 foi marcada pela redução do PIB, crescimento da dívida interna, fragilidade do setor público e altas taxas de inflação.

Na verdade, essas recomendações em prol de um ajustamento macroeconômico da economia brasileira faziam parte de um processo mais geral, que consistia na desregulamentação dos mercados e das economias, ou

mais a rigor, na globalização financeira²³. Tratando-se dessa questão, Garlipp (2001, p. 133) destaca que:

(a globalização financeira) se sobrepõe à transnacionalização produtiva, como um movimento impulsionado pela desregulação cambial e financeira imposta pelas políticas liberalizantes que caracterizam a *economia desregrada* desde a ruptura da institucionalidade econômico-financeira erigida em Bretton Woods.

Ainda de acordo com o autor supracitado, esse movimento de globalização financeira apresentou três fases (GARLIPP, 2001, p. 132-133): (i) entre as décadas de 1960 e 1970, com o desenvolvimento do mercado de eurodólares e a crise de Bretton Woods; (ii) entre 1980 e 1985, quando se institucionaliza de fato as políticas liberalizantes dos mercados de capitais e securitização das dívidas públicas, capitaneadas pelos governos americano e britânico; e (iii) a partir de 1986, caracterizada pela generalização da arbitragem e da abertura, desregulação dos mercados de ações das economias do núcleo orgânico capitalista e incorporação dos mercados emergentes ao circuito internacional do capital.

²³ Com base em Chesnais (1994, cap.10; 1995:20n9), Garlipp (2001, p. 133) destaca que “a ‘globalização financeira’ remete “tanto à ‘descompartimentação’ interna entre funções financeiras diferentes e tipos de mercados diferentes (mercados cambial, de crédito, de ações e títulos de dívida), quanto à interpenetração externa dos mercados monetário e financeiro nacionais e sua integração nos mercados mundializados, aos quais (no caso da maioria dos países) eles se tornam subordinados”.

Estavam assentadas, portanto, as bases para a institucionalização de um novo padrão de desenvolvimento no Brasil, orientado agora pela liberalização financeira, globalização e reestruturação produtiva, com uma ausência parcial do Estado na economia. Esse processo é aprofundado na década de 1990, sobretudo a partir das recomendações ortodoxas do Consenso de Washington²⁴.

Em última instância, o Consenso de Washington²⁵ vendia a ideia de que as reformas neoliberais seriam de

²⁴ Conforme destaca Ocampo (2005), o termo Consenso de Washington foi utilizado por Williamson (1990) para caracterizar as políticas de liberalização econômica promovidas pelas instituições financeiras internacionais. Nesse sentido, Ocampo (2005, p.8) refere-se ao Consenso de Washington como o “conjunto de reformas tendientes a extender el papel de las fuerzas de Mercado, mediante medidas que han sido adoptadas ampliamente en décadas recientes, aunque con variaciones, en las economías en desarrollo y en transición”.

²⁵ Com base em Williamson (1990, p. 8-17), Bresser-Pereira (1991, p. 6) destaca as dez reformas propostas pelo Consenso, a saber: (i) disciplina fiscal; (ii) reorientação dos gastos públicos, eliminando subsídios e aumentando gastos com saúde e educação; (iii) reforma tributária; (iv) reforma monetária, na qual a taxa de juros deveria ser positiva e determinada pelo mercado; (v) reforma cambial, na qual a taxa de câmbio deveria ser competitiva e também determinada pelo mercado; (vi) abertura comercial; (vii) eliminação das restrições aos investimentos externos diretos; (viii) privatização; (ix) desregulamentação da economia; e (x) garantia do direito de propriedade.

suma importância para a estabilidade macroeconômica e criação de uma atmosfera favorável para o investimento privado, culminando assim num processo de crescimento econômico e distribuição de renda nos países subdesenvolvidos. De caráter não menos importante, criou-se a panaceia de que através dessas recomendações os países periféricos convergiriam aos países desenvolvidos, numa ordem natural e homogeneizadora do capitalismo.

No Brasil, essas recomendações foram a legitimação necessária para o aprofundamento, na década de 1990, do padrão de desenvolvimento neoliberal, consubstanciado nos Planos Collor e Real. O Plano Collor, conforme destaca Oliveira (1990), consistia em promover uma reforma monetária, ajuste fiscal e política de rendas. Ainda de acordo com o autor, tais medidas deveriam ser acompanhadas por uma reforma patrimonial via privatizações das empresas estatais, programa de combate à sonegação, regime de câmbio flutuante e liberalização do comércio exterior via eliminação de barreiras de importações.

Por sua vez, o Plano Real viria a aprofundar as reformas iniciadas pelo seu antecessor, adotando as seguintes medidas: (i) federalismo fiscal, através de uma descentralização das atribuições à nível local; (ii) realismo orçamentário, buscando romper com engessamento do gasto público e assim liberar o Orçamento Geral da União para o exercício de outras políticas públicas; (iii) reforma tributária, que possibilitasse uma maior flexibilidade à definição do sistema tributário; (iv) reforma administrativa, orientando a gestão em prol da eficiência, competência, isonomia e controle dos gastos públicos; (v) modernização da economia sob a égide da privatização; (vi) reforma na previdenciária; e (vii) uma reforma

monetária, que culminou na criação de uma nova moeda, o Real.

Em suma, estava institucionalizada a ideia do novo padrão de desenvolvimento que deveria ser seguido. Ao contrário das décadas precedentes, o desenvolvimento seria capitaneado pelas forças do mercado, cabendo ao Estado uma participação seletiva nas ações, sobretudo no que diz respeito à criação de uma infraestrutura necessária e um arcabouço institucional eficiente para a reprodução do capital estrangeiro.

À guisa de conclusão, é importante lembrar que as políticas liberalizantes das décadas de 1980 e 1990, ao contrário do que foi vendido pelas instituições multilaterais, não conseguiram convergir harmonicamente os países desenvolvidos e periféricos. O que se viu, na verdade, foi uma polarização das nações, marcada pelo aumento da pobreza, do desemprego, baixo crescimento econômico, concentração de renda e predominância do capital especulativo externo.

No Brasil, não obstante ao controle da inflação e alguns períodos de crescimento econômico, Filgueiras (2000) destaca que, de forma geral, as medidas ortodoxas adotadas pelo Plano Real e nos anos subsequentes pelo governo reforçaram desequilíbrios estruturais da economia brasileira, colocando o Brasil em um amplo processo de vulnerabilidade externa. Nesse sentido, houve um crescimento da dívida externa brasileira, muito em função do aumento do montante de juros a serem pagos. Por sua vez, a apreciação cambial impactou negativamente na balança comercial brasileira. Do ponto de vista do produto e do emprego, o autor demonstra que houve um rápido crescimento econômico inicialmente, mas com redução posterior em função das crises dos países em desenvolvimento. O nível de emprego acompanhou o

mesmo ritmo do produto, de modo que a tônica final desse processo foi um aumento do desemprego no Brasil.

No final da década, o governo passa a orientar sua política econômica no famoso tripé macroeconômico (superávit primário, câmbio flutuante e metas de inflação). Desde então, o desenvolvimento passa ser pensado sob a hegemonia da estabilidade, sem a efetiva transformação das estruturas econômica e social. A seguir, será discutido brevemente o padrão de desenvolvimento adotado pelo Brasil nos governos Lula e no primeiro mandato de Dilma.

2.3 ENTRE O DESENVOLVIMENTISMO E A ESTABILIDADE (2000-2010)

A esperança de retomada de um padrão desenvolvimentista teve início com a ascensão do Partido dos Trabalhadores ao poder. Na prática, o que se viu foi um grande debate teórico e político acerca do verdadeiro padrão de desenvolvimento estabelecido pelo governo Lula. Antes de discutir essas interpretações, convém entender, ainda que de forma geral, a política econômica do período.

Os primeiros anos do Governo Lula foram marcados por uma continuidade do tripé macroeconômico anterior, no qual a política monetária era conduzida segundo um regime de metas de inflação, a política cambial tinha como premissa a flutuação da taxa nominal de câmbio e a política fiscal era orientada para a geração de expressivos superávits primários como proporção do PIB (OREIRO, 2011). Conforme destaca Paulani (2003), a ideia era manter a credibilidade necessária com os investidores internacionais, o que passava pela fidelidade à manutenção da política anterior.

A partir do segundo mandato do governo Lula, houve uma “flexibilização do tripé”, conforme destaca

Oreiro (2011). Nas palavras do autor (2011, p. 17), essa flexibilização ocorreu mediante a “redução do superávit primário como proporção do PIB, eliminação da sistemática de “metas declinantes de inflação” e acúmulo expressivo de reservas internacionais por parte do Banco Central”. Ademais, promoveu-se uma valorização do salário mínimo e aumento do investimento público e privado, expandindo a demanda agregada e contribuindo com o processo de crescimento econômico do país. Por fim, não é forçoso lembrar que houve um considerado aumento dos gastos públicos com programas sociais, reduzindo assim as desigualdades.

É nesse contexto de prescrições ortodoxas e heterodoxas que se inseriu o governo Lula, o que dificultou o consenso em torno de qual o padrão de desenvolvimento efetivamente adotado no período. Nesse contexto, Filgueiras (2012, p. 12-29) apresenta as principais interpretações acerca do padrão de desenvolvimento brasileiro durante o governo Lula.

Uma primeira diz respeito à inflexão Desenvolvimentista do governo Lula, que pode ser encontrada em Barbosa e Souza (2010). Segundo esta vertente, após os três primeiros anos de políticas neoliberais, houve um padrão de desenvolvimento econômico-social, pautado na intervenção do Estado, no crescimento econômico com distribuição de renda, na centralidade da política social e ampliação da oferta de crédito, na política de crescimento real do salário mínimo, na reorientação da política de comércio exterior e na redução da vulnerabilidade externa.

Uma segunda corrente entende o padrão de desenvolvimento Híbridamente, como é o caso, por exemplo, de Moraes e Saad-Filho (2011). Aqui, parte-se do pressuposto de que o governo combinou políticas neoliberais e desenvolvimentistas. Em terceiro lugar, tem-

se uma interpretação neoliberal-neoclássica, que credita as causas do crescimento econômico às reformas neoliberais implementadas na década anterior. Nesse sentido, esta vertente entende que o atual padrão de desenvolvimento está se afastando desses pressupostos, sendo preciso, portanto, retomar a ideologia neoliberal para um crescimento sustentado.

A quarta interpretação do atual padrão de desenvolvimento remete-se ao Social-Desenvolvimentismo, associado à segunda geração da Escola de Campinas. Esta vertente defende e entende o atual padrão de desenvolvimento com base na importância da intervenção do Estado nas mais diversificadas esferas. Em quinto lugar, tem-se a concepção Novo-Desenvolvimentista, inspirada no pós-keynesianismo e no neoestruturalismo, que pode ser encontrada em Bresser-Pereira e Gala (2010). Aqui, defende-se um padrão de desenvolvimento baseado no crescimento das exportações. Por sua vez, entende-se que o Estado deve estimular o investimento privado, reduzir o peso dado a política industrial e promover a estabilidade macroeconômica.

Em sexto lugar, tem-se o Desenvolvimento às Avessas, referendado por Gonçalves (2011). Segundo esta abordagem, ao contrário do Nacional-Desenvolvimentismo implementado entre as décadas de 1950 e 1970, o governo Lula optou pela desindustrialização e dessubstituição de importações, reprimarização e maior dependência tecnológica, desnacionalização crescente e vulnerabilidade externa estrutural e dominação financeira. Por fim, tem-se uma vertente Neodesenvolvimentista Neoliberal, que considera o atual padrão de desenvolvimento brasileiro pautado no modelo neoliberal associado às políticas sociais (BOITO, 2012). Aqui, o Estado é tratado como um reprodutor, em grande parte, dos interesses dos grandes

grupos capitalistas nacionais e, em menor escala, das representações dos grupos mais populares.

Contribuindo com essa pluralidade de interpretações, Filgueiras (2012) entende o atual padrão de desenvolvimento a partir de uma abordagem Liberal-Periférica, segundo a qual a constituição do padrão de desenvolvimento passou por quatro momentos distintos, desde a década de 1990: (i) difusão do ideário neoliberal; (ii) consolidação e aprofundamento das reformas neoliberais; (iii) a racionalidade do tripé macroeconômico; e (iv) articulação do Estado com os grandes grupos econômicos do país.

Por sua vez, o primeiro mandato do governo Dilma foi marcado por uma continuidade do padrão de desenvolvimento adotado pelo seu antecessor. Em outras palavras, buscou-se dar continuidade ao crescimento liderado pela demanda interna das famílias, manutenção dos gastos públicos com programas sociais e investimento em infraestrutura.

No âmbito da política macroeconômica, a gestão do governo Dilma se comportou como uma “biruta de aeroporto”, conforme destaca Oreiro (2014). Em outras palavras, o início do governo foi marcado por uma tentativa de libertação do tripé, consubstanciada pela redução da taxa de juros, busca por um câmbio mais competitivo e política fiscal favorável ao investimento público. No entanto, em 2013, essa orientação foi logo abortada em função da pressão inflacionária. O autor (2014, p. 3) conclui destacando que “o resultado desse comportamento errático da política macroeconômica foi a manutenção da sobre-valorização cambial e do patamar elevado da taxa real de juros, ou seja, a perpetuação da “armadilha câmbio-juros”.

De modo geral, o governo Dilma conseguiu manter as baixas taxas de desemprego e a redução da pobreza. No

entanto, o país vem enfrentando um processo de baixo crescimento econômico, inflação acima da meta – ainda que não esteja fora do controle – e estagnação da indústria.

De posse do que foi apresentado, depreende-se que o padrão de desenvolvimento estabelecido nos Governos Lula e Dilmanão apresenta uma total ruptura com os seus antecessores. A rigor, optou-se por uma combinação de políticas e ideias, o que dificulta a identificação do real padrão de desenvolvimento adotado. Partindo desses aspectos gerais do padrão de desenvolvimento brasileiro, busca-se, a seguir, aproximar este debate do caso da agricultura do país. Em outras palavras, procura-se entender, ao longo das décadas, o padrão de desenvolvimento seguido pela agricultura brasileira e os seus desdobramentos.

3. O PADRÃO DE DESENVOLVIMENTO DA AGRICULTURA BRASILEIRA: MEIO SÉCULO DE CONTINUIDADES E ALGUMAS RUPTURAS

O padrão de desenvolvimento estabelecido no setor agrícola é reflexo de um padrão de desenvolvimento maior, fundamentado na institucionalização de ideias e relações entre o Estado e os grupos de interesses. Assim sendo, pode-se aproximar a discussão da seção anterior ao processo histórico de mudanças políticas na agricultura brasileira.

Para fins metodológicos de comparação, a análise começa na década de 1950, marcada pelo sentimento Nacional-Desenvolvimentista do então padrão de desenvolvimento. Nesse contexto, Buainain (1999) destaca que o papel da agricultura brasileira na década de 1950 era abastecer os centros urbanos, gerar divisas para importação de máquinas e insumos para a então indústria nascente e fornecer matérias-primas para o processamento

industrial. Por sua vez, Lucena e Souza (2001, p. 181) concluem que a política agrícola nos anos de 1950 “baseou-se na melhoria da infraestrutura de comercialização, principalmente através de investimentos públicos em transporte e armazenamento e na modernização em larga escala”.

Aprende-se, portanto, que não existia qualquer padrão de desenvolvimento para o setor agrícola brasileiro. Em última instância, pensava-se apenas como a agricultura poderia contribuir com o processo de industrialização, não fazendo sentido, por exemplo, de se falar em reforma agrária ou ampliação do conceito de espaço agrícola.

É apenas na década de 1960, e sobretudo a partir da década de 1970, que ocorre a institucionalização de um padrão de desenvolvimento para a agricultura brasileira, ancorado na ideia da modernização agrícola. Nesse meio termo, convém entender como foi construído esse processo.

No início da década de 1960, projetou-se na agenda do Governo João Goulart um debate teórico em torno da questão agrária, que consistia, fundamentalmente, nas dificuldades que estava passando a agricultura em contribuir com o processo de desenvolvimento econômico capitalista da época. Para alguns autores, tais como Ignácio Rangel, Alberto Passos Guimarães e Caio Prado Júnior, mantida a estrutura concentrada de posse e uso da terra, a agricultura não seria capaz de cumprir os papéis que lhes seriam reservados no contexto do desenvolvimento capitalista, isto é, a provisão de alimentos e matérias-primas, a geração de divisas, o financiamento da industrialização, a criação do mercado interno e a liberação de força de trabalho para outros setores ou atividades (MIELITZ NETTO, MELO e MAIA, 2010).

Segundo outros autores, tais como Gilberto Paim e, principalmente, o grupo de economistas conservadores da Universidade de São Paulo (USP), liderado pelo professor Antônio Delfim Neto, as razões para o não cumprimento das funções reservadas à agricultura, e em particular a explicação para a insuficiência na oferta de alimentos e matérias-primas para os centros urbano-industriais e para a própria população rural não estaria na concentração da terra, mas na ausência de uma política de modernização da agricultura e de garantia de preços dos alimentos e matérias-primas (MIELITZ NETTO, MELO e MAIA, 2010; DELGADO, 2005).

Com o golpe militar de 1964, era do interesse político e ideológico dos militares desqualificarem qualquer sentimento de reforma agrária e promoverem uma completa modernização do setor agrícola. Para tanto, o regime aliou-se aos princípios conservadores do grupo liderado por Delfim Neto e optou por um padrão de desenvolvimento pautado na modernização conservadora da agricultura, sobretudo da grande propriedade rural, com base no crédito rural subsidiado, na política de garantia de preços e na geração e difusão de tecnologias por empresas estatais, à margem da função social e ambiental.

Nesse contexto, a implementação do Sistema Nacional do Crédito Rural (SNCR), em 1965, foi o principal instrumento para legitimar as propostas para a agricultura brasileira. Além do SNCR, a política agrícola do período também promoveu incentivos fiscais às exportações, minidesvalorizações cambiais e criou instituições de fomento a pesquisa agropecuária, como a EMBRAPA e EMBRATER (DELGADO, 2009).

O objetivo do SNCR era financiar os produtores rurais (leia-se os grandes produtores), através de juros baixos e grande quantidade de recursos, destinando recursos para o custeio da produção, investimentos na

propriedade e comercialização (LUCENA e SOUZA, 2001). De acordo com Leite (In: LEITE, 2009), o financiamento provinha de recursos públicos, através da administração de Fundos e Programas e da categoria de “recursos não-especificados” prevista no orçamento, e de recursos privados, através das exigibilidades impostas aos bancos privados sobre os depósitos à vista.

Tratando-se do SNCR, Buainain (1999) chama atenção para o fato de que o SNCR visava não somente garantir o financiamento dos pequenos produtores, mas assegurar o mercado da indústria nacional, mediante criação de demanda por máquinas, equipamentos e insumos agropecuários.

Este padrão de desenvolvimento baseado na modernização conservadora da agricultura é aprofundado na década de 1970. Nesse contexto, vale salientar que agências multilaterais, como o Banco Mundial, passaram a recomendar ideologicamente e politicamente a adoção de um pacote tecnológico (fertilizantes, agrotóxicos, adubos químicos, etc.), na onda da Revolução Verde, para o desenvolvimento da agricultura brasileira.

Nesse sentido, Pereira (2010) destaca que, em 1969, o Banco Mundial se articulou às fundações Ford e Rockefeller, em 1969, para a criação de uma rede internacional de centros de pesquisa agrícola, que visava a disseminação da modernização tecnológica da agricultura. Com isso, criou-se, em 1971, o Grupo Consultivo para a Pesquisa Agrícola Internacional (CGIAR). A ideia era reproduzir as experiências, baseadas nas prescrições da Revolução Verde, e doutrinar o modo de fazer agricultura para os demais países clientes, como o Brasil.

Em síntese, entre as décadas de 1960 e 1970, o padrão de desenvolvimento para o setor agrícola, agora, estava bem delimitado pelo Estado, sob égide de uma modernização conservadora que só foi possível graças à

intervenção direta do Estado e o planejamento centralizado.

À guisa de conclusão deste processo, pode-se, com base em Delgado (2009, p. 10), resumir as principais características do padrão de desenvolvimento agrícola da época, materializado na modernização conservadora da agricultura:

- (i) crédito agrícola subsidiado e concentrado nas regiões Sul e Sudeste; (ii) concentração dos recursos em prol dos grandes e alguns médios produtores, o que aumentou a concentração fundiária; (iii) incentivos aos produtos agrícolas destinados à exportação; (iv) criação dos chamados complexos agroindustriais; (v) conjuntura internacional extremamente favorável, tanto em relação as exportações agrícolas como na disponibilidade de crédito no sistema financeiro mundial; e (vi) criação de um violento processo de expulsão de mão-de-obra do campo, especialmente nas regiões onde a modernização foi mais intensa.

O processo de ajuste estrutural da economia brasileira *vis-à-vis* a conformação de um novo padrão de desenvolvimento nacional, na década de 1980, refletiram diretamente no setor agrícola. Nesse contexto, Delgado (In: LEITE, 2009) destaca que o próprio esgotamento dos recursos externos, a aceleração do processo inflacionário, a crise da dívida e a deterioração da balança de pagamentos resultaram em uma política monetária contracionista, elevando as taxas internas de juros e reduzindo o crédito disponível na economia. Ademais, este fato teve profundos impactos na política agrícola brasileira, reduzindo assim a continuidade da política de crédito rural subsidiado.

Do ponto de vista fiscal, o autor ressalta que a diminuição dos gastos governamentais, na década de 1980, promoveu uma redução das despesas com as agências de pesquisa tecnológica e de extensão rural. Em que pese esses acontecimentos, o autor demonstra que a política cambial, através das desvalorizações cambiais, e a política de preços mínimos contribuíram como um importante movimento anticíclico da crise agrícola, chegando a promover um crescimento do setor no período em questão.

Para fins metodológicos deste trabalho, torna-se importante notar as mudanças na orientação do padrão de desenvolvimento da agricultura brasileira no período. As próprias condições externas desfavoráveis e as políticas macroeconômicas implementadas na década de 1980 limitaram, mas não conseguiram romper com o padrão dominante de modernização conservadora da agricultura.

Mesmo assim, o processo de redemocratização do país, o protagonismo dos movimentos sociais, os efeitos negativos da modernização conservadora, em particular no que se refere ao aumento da concentração da terra, à exclusão social e à agressão ao meio ambiente, já convergiam para a necessidade de se questionar o padrão de desenvolvimento imposto ao meio rural brasileiro. Em última instância, buscava-se um desenvolvimento inclusivo, isto é, que envolvesse tanto o Estado como a sociedade civil na definição de objetivos e políticas. Este movimento ganha ainda mais força na década de 1990.

O início da década de 1990 é marcado pela conjuntura macroeconômica desfavorável herdada do período anterior, materializada no aumento da inflação e no fracasso dos planos de estabilização. Diante desse cenário, a opção do Governo foi continuar com o receituário neoliberal adotado, aprofundando um padrão de desenvolvimento ancorado, dentre outros aspectos, no

desmantelamento da intervenção planejada do Estado, na abertura comercial e financeira e nas privatizações.

Seguindo esse movimento, a política agrícola adotada privilegiou o colapso do sistema de preços mínimos, valorização cambial, queda das tarifas de importação de produtos alimentares e do algodão e aumento dos custos financeiros impostos aos agricultores (DELGADO, 2009). Ademais, priorizou-se um crescimento liderado pelas exportações, fomentando os incentivos a produção de *commodities* agrícolas.

De fato, o aprofundamento do padrão de desenvolvimento neoliberal gerou importantes impactos negativos para a agricultura, suscitando uma mudança no conceito de desenvolvimento agrícola. Nesse contexto, a questão agrária brasileira, que tinha voltado ao cerne do debate teórico e político na década de 1980, ganha uma conotação ainda maior nos anos 1990.

Nesse sentido, estudos como o Projeto Temático Rurbano, liderado por José Graziano da Silva, chamavam atenção para a necessidade de se enxergar a agricultura não como um setor e sim como um espaço, um meio rural que se confunde com o urbano graças ao processo intenso de industrialização sofrido pela agricultura, bem como pelo transbordamento do “mundo urbano” no espaço rural. Tratava-se, segundo esse movimento, de apreender um novo rural brasileiro, que já naquela época ultrapassava os limites de ofertador de produtos agropecuários e passava a apresentar uma nova configuração, com a presença de novas ocupações agrícolas, difusão de agroindústrias, desenvolvimento do comércio, prestação de serviços e crescente urbanização do meio rural (moradia, lazer, turismo).

Outro importante aspecto fomentador para uma nova ótica do meio rural brasileiro foi a ascensão da agricultura familiar e dos movimentos sociais ligados a

ela, que lutavam por melhores condições de vida no campo. Conforme destaca Schneider (2010), passou-se a reconhecer a capacidade da agricultura familiar de se tornar um modelo social, econômico e produtivo. Em outras palavras, esta categoria passou a se organizar politicamente, reivindicando políticas sociais para o meio rural.

A institucionalização dessas reivindicações se deu a partir da segunda metade da década de 1990, quando o Governo criou o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), bem como mobilizou, ainda que muito precariamente, ações para a reforma agrária, segurança alimentar e desenvolvimento local.

Por fim, vale mais uma vez ressaltar a influência ideológica e política de organismos multilaterais, como o FMI e o Banco Mundial. Como parte das reformas ortodoxas da década de 1990, essas instituições recomendaram, no Consenso de Washington, a descentralização administrativa e fiscal das ações, promovendo assim o protagonismo de atores locais na elaboração e execução de políticas públicas (PEREIRA, 2009).

Tratava-se, portanto, de instituir uma primeira tentativa de alternativa ao padrão de desenvolvimento estabelecido, agora pautado no enfoque territorial. Na concepção de Abramovay (2000), os territórios estão longe de compreenderem simples definições locacionais ou delimitações geográficas onde os atores sociais atuam. A visão de território é bem mais complexa, abrange as relações informais entre os indivíduos, acopla as raízes históricas de uma determinada sociedade, ou seja, uma verdadeira representação física das identidades culturais, sociais, políticas e econômicas de uma sociedade.

Por sua vez, em um cenário composto pelas relações sociais entre os indivíduos, propaga-se a ideia do

capital social desenvolvido por Robert Putnam e bastante referendado por Abramovay (2000). A noção do capital social compreende o conjunto das características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas (PUTNAM, 1996).

No Brasil, conforme destacam Ortega e Mendonça (In: ORTEGA e ALMEIDA FILHO, 2007) a primeira direção política em prol de uma estratégia territorial do desenvolvimento rural, ou mais a rigor, em prol da descentralização da gestão de políticas públicas, se deu com a criação dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento Rural Sustentável (CMDRS). Na verdade, os CMDRS faziam parte de uma linha de financiamento especial do PRONAF, denominada de PRONAF Infraestrutura e Serviços, que visava financiar o desenvolvimento dos territórios deprimidos com a participação dos atores locais. Para tanto, os municípios só poderiam concorrer ao financiamento do PRONAF Infraestrutura e Serviços se possuíssem um Plano Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável (PMDRS) aprovado pelo CMDRS.

A outra tentativa política em prol de um padrão de desenvolvimento pautado na abordagem territorial se deu no final da década de 1990, através do Programa Comunidade Ativa, que, de acordo com Ortega e Mendonça (In: ORTEGA e ALMEIDA FILHO, 2007, p. 108) visava “combater a pobreza e promover o desenvolvimento por meio da indução do Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável (DLIS)”. Aqui, o protagonismo dos atores locais também era fomentado, bem como o fortalecimento das sinergias entre os indivíduos.

Saindo da década de 1990 e adentrando nos anos 2000, percebe-se uma tentativa de retomada do

desenvolvimentismo no padrão de desenvolvimento brasileiro. Na prática, o que se viu foi uma combinação de continuidades e rupturas. Como já era esperado, o padrão de desenvolvimento imposto a agricultura também acompanhou esse movimento híbrido. Tratando-se, em primeiro lugar, das continuidades, Delgado (2009) destaca que a manutenção da política de estabilidade macroeconômica impactou negativamente no setor, especialmente sobre os agricultores familiares. Além disso, o autor chama atenção para o grande peso dado ao agronegócio brasileiro e o fraco apoio à uma política nacional de reforma agrária.

Em segundo lugar, tratando-se das rupturas, Delgado (2009) evidencia que a ascensão de Lula proporcionou uma maior mobilização da sociedade civil e criação de novos espaços de participação social. Ademais, houve uma alavancagem dos programas sociais e fortalecimento da agricultura familiar.

Nesse âmbito, o enfoque territorial das políticas de desenvolvimento rural também foi aprofundado. Conforme destacam Ortega e Mendonça (In: ORTEGA e ALMEIDA FILHO, 2007), houve uma inovação no sentido da constituição de espaços socioprodutivos de caráter intermunicipal. Nas palavras dos autores:

Portanto, se, de um lado, temos uma certa continuidade dessas políticas, em função da orientação local; de outro, ao buscar um arranjo intermunicipal, verificamos uma inovação importante, que tanto pode representar vantagens para que se alcancem objetivos desenvolvimentistas, como apresentar dificuldades ao constituir um ente intermediário entre o município-estado-união não previsto constitucionalmente. (ORTEGA e

MENDONÇA In: ORTEGA e ALMEIDA FILHO, 2007, p. 112).

Do ponto de vista político, criou-se a Secretaria de Desenvolvimento Territorial (SDT). Ademais, houveram avanços com a criação dos Conselhos Intermunicipais de Segurança Alimentar e Desenvolvimento Local (CONSADS) e dos Territórios Rurais do MDA. O primeiro, que integra o Programa Fome Zero, principal bandeira ideológica e política do Governo Lula, constitui:

[...] num espaço de cooperação entre poder público e a sociedade civil voltado para o fomento, o apoio logístico e a canalização de recursos para as iniciativas territoriais, projetos e ações estruturantes, visando à geração de emprego e renda com a garantia de segurança alimentar e desenvolvimento local. (ORTEGA e MENDONÇA In: ORTEGA e ALMEIDA FILHO, 2007, p. 113).

O segundo envolve, através da SDT, a identificação de territórios rurais aglutinados pelos aspectos culturais e de identidade, fomentando assim as premissas do enfoque territorial. Em síntese, apesar dos significativos avanços em prol de um novo padrão de desenvolvimento para as regiões rurais, o Governo do PT não conseguiu romper totalmente com o paradigma predominante, preservando assim os interesses do agronegócio e do grande capital industrial, que visa difundir constantemente um pacote tecnológico para agricultores familiares.

4. À GUIZA DE CONCLUSÃO

De posse do que foi apresentado, algumas importantes inflexões sobre o padrão de desenvolvimento

da agricultura brasileira podem ser abstraídas. Em primeiro lugar, a agricultura brasileira tem, historicamente, incorporado as ideologias, os interesses e as políticas econômicas dos grupos que estão no poder. Nesse sentido, desde a década de 1950, a agricultura vem servindo como manobra para a reprodução do modelo de desenvolvimento adotado pelos diferentes governos.

Em segundo lugar, apesar dos significativos avanços em prol de uma mudança no padrão de desenvolvimento adotado, materializado pelo avanço nos programas sociais, no fortalecimento da agricultura familiar e, sobretudo, na importância dada ao enfoque territorial do desenvolvimento rural, corrobora-se com a ideia de Delgado (2009) de que não obstante à redução das desigualdades no campo, o Estado não conseguiu romper com o padrão de desenvolvimento dominante, pautado na modernização da agricultura e no amplo peso dado ao agronegócio. Dessa forma, ocorre um processo de institucionalização e preservação dos interesses dos grandes blocos do poder.

Em terceiro lugar, é preciso ponderar a estratégia territorial para o desenvolvimento rural, isto é, este movimento não pode ser tratado como uma panaceia, no qual a participação social e o capital social brotam naturalmente. Na verdade, para que isto ocorra, torna-se preciso uma combinação de estratégias *top-down* e *bottom-up* com uma efetiva participação do Estado, da sociedade civil, de instituições de pesquisa na identificação dos problemas e formulação de soluções que irão compor os planos de desenvolvimento local. A criação de um arcabouço institucional eficiente, a geração de infraestrutura econômica e social e a valorização dos aspectos culturais inerentes a um território também são de suma importância nesse processo.

Por fim, vale salientar que este estudo carece ainda de maiores comprovações teóricas, o que suscita uma agenda de pesquisa maior, envolvendo uma tese de doutorado, que buscará investigar a construção teórica, ideológica e política das políticas de desenvolvimento rural no Brasil.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Revista de Economia Aplicada*, São Paulo, v. 4, n. 2, p. 379-397, abr-jun. 2000.

ALMEIDA FILHO, N. A transição brasileira a um novo padrão de desenvolvimento capitalista: os limites impostos pela preservação da estrutura de investimentos. In: XAVIER, C. L. (Org). *Desenvolvimento Desigual*. Uberlândia, MG: EDUFU, 2004. p 111-212.

BARBOSA, N.; SOUZA, J. A. P. de. A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda. In: SADER, E. e GARCIA, M. A. (Orgs.). *Brasil entre o passado e o futuro*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010. p. 57-110.

BOITO JR., A. As bases políticas do neodesenvolvimentismo. Fórum Econômico da FGV/São Paulo, 2012.

BRESSER-PEREIRA, L. C. e GALA, P. Macroeconomia estruturalista do desenvolvimento e novo-desenvolvimentismo. *Revista de la Cepal*, n. 100, 2010.

BUAINAIN, Antônio Márcio. Trajetória recente da política agrícola brasileira. 1999. 326 p. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas (SP), 1999.

CARNEIRO, R. Desenvolvimento e Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX. Campinas: Editoras UNESP e UNICAMP, 2002.

CORRÊA, V.P. A Estrutura de Financiamento Brasileira e a Oferta de Financiamento de Longo Prazo ao Investimento. 1996. 261 p. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas (SP), 1996.

DELGADO, G. C. A questão agrária no Brasil, 1950-2003. In: JACCOUD, L (Org.). Questão social e políticas sociais no Brasil contemporâneo. Brasília: IPEA, 2005.

_____. Política econômica, ajuste externo e agricultura. In: LEITE, S. P. (Org.). Políticas públicas e agricultura no Brasil. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. p. 17-55.

_____. Papel e Lugar do Rural no Desenvolvimento Nacional. Brasília: MDA, 2009.

ERBER, F. Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90: uma nova política para um novo padrão de desenvolvimento. Ensaios FEE, Porto Alegre, ano 13, n. 1, p. 9-42, 1992.

FILGUEIRAS, L. A Natureza do Atual Padrão de Desenvolvimento Brasileiro e o Processo de

Desindustrialização. Instituto de Economia,
Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2012.

Disponível em:

http://www.ie.ufrj.br/hpp/intranet/pdfs/filgueiras_1_desindustrializacao_2013.pdf. Acesso em: julho de 2014.

GARLIPP, J. R. D. Economia Desregrada – Marx, Keynes e Polanyi e a Riqueza no Capitalismo Contemporâneo. 2001. 248p. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001.

GONÇALVES, R. Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas. Economistas, Brasília, COFECON, v. 2, n. 6, p. 6-19, out./nov. 2011.

LEITE, S. P. Padrão de financiamento, setor público e agricultura no Brasil. In: LEITE, S. P. (Org.). Políticas públicas e agricultura no Brasil. 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. p. 55-95.

LUCENA, R. B. de; SOUZA, N. de J. Políticas agrícolas e desempenho da agricultura brasileira; 1950-2000. Indic. Econ. FEE, Porto Alegre, v. 29, n. 2, p. 180-200, ago. 2001.

MIELITZ NETO, C. G. A., MELO, L. M de e MAIA, C. M. Políticas públicas e desenvolvimento rural no Brasil. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2010.

MORAIS, L. e SAAD-FILHO, A. Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 31, n. 4, p. 507-527, out./dez. 2011.

OCAMPO, J. A. Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina. México-DF: Cepal, 2005.

OLIVEIRA, F. A. O Plano Collor. In OLIVEIRA, F.A. e BIASOTO Jr, G. (Orgs.) A Política Econômica no Limiar da Hiperinflação. São Paulo: Hucitec, 1990. p. 213-226.

OREIRO, J. L. Crescimento e regimes de política macroeconômica: teoria e aplicação ao caso brasileiro (1999-2011). 8º Fórum de Economia de São Paulo, FGV, 2011.

_____. Muito Além do Tripé: Proposta de um Novo Regime de Política Macroeconômica para Dobrar a Renda Per-Capita em 20 anos. Seminário “Indústria e Desenvolvimento Produtivo do Brasil”, EESP/FGV, 2014.

ORTEGA, A. C. e MENDONÇA, N. C. Estratégias de desenvolvimento territorial rural no Brasil: continuidades e rupturas. In: ORTEGA, A. C. e ALMEIDA FILHO, N. Desenvolvimento territorial, Segurança Alimentar e Economia Solidária. Campinas: Alínea, 2007. p. 93-121.

PAULANI, L. Brasil Delivery: Razões, Contradições e Limites da Política Econômica dos Primeiros Seis Meses do governo Lula. In: Paula, J. A de. A. (Org.) Economia Política da Mudança. Belo Horizonte: Autêntica, 2003.

PEREIRA, J.M.M. O Banco Mundial como ator político, financeiro e intelectual (1944-2008). 2009. 382 p. Tese

(Doutorado em História) – Instituto de Ciências Humanas e Filosofia, Universidade Federal Fluminense, Niterói (RJ), 2009.

_____. O Banco Mundial e a construção político-intelectual do “combate à pobreza”. *Topoi*, v. 11, n. 21, p. 260-282, jul.-dez. 2010.

PUTNAM, R. D. *Comunidade e Democracia: a experiência da Itália moderna*. 1996. Tradução de Luís Alberto Monjardim. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007.

SCHNEIDER, S. Situando o desenvolvimento rural no Brasil: contexto e as questões em debate. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 30, n. 3, p. 511-531, jul-set. 2010.

WILLIAMSON, J. “*What Washington Means by Policy Reform*”. In: WILLIAMSON, J. (ed.). *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?*, Washington, D. C.: *Institute for International Economics*, 1990.

PARTE II

**O ESTADO E SEUS
DESDOBRAMENTOS
DOMÉSTICOS E INTERNACIONAIS**

O papel do estado na conformação do mercado de trabalho dos *contact centers* no Rio Grande do Norte

SILVA, Aldeíze Bonifácio²⁶
TERTO, Maria Luiza de Oliveira²⁷

1. INTRODUÇÃO

Desde o final da década de 1980, a maior abertura da economia brasileira vem sendo acompanhada por uma reestruturação produtiva. Dentre as inúmeras mudanças ocasionadas por esta reestruturação temos a diminuição da mão de obra empregada na indústria e, o surgimento de novas atividades relacionadas principalmente ao setor de serviços (RUBERTI; GELINSKI; GUIMARÃES, 2005). Uma das novas atividades oriundas desta reestruturação produtiva é a atividade de teleatendimento ou telesserviços, recente no contexto brasileiro, produto da privatização do setor de telecomunicações na década de 1990 e, que vem apresentando um crescimento significativo nas últimas décadas, com o aumento da sua participação relativa na geração de emprego e de riquezas, sobretudo a partir de 2005 (SILVA, 2018).

Os *Contact Centers* ou empresas de teleatendimento conformam um nicho de mercado que apresenta um processo produtivo, em que são articuladas

²⁶ Mestranda em Geografia. UFRN. E-mail: aldeizebs@hotmail.com

²⁷ Mestranda em Geografia. UFRN. E-mail: marialuizaterto@gmail.com

tecnologias do século XXI (mecanismos modernos e alta tecnologia) com condições de trabalho do século XIX (rotinas semelhantes às encontradas em fábricas), juntando a flexibilidade toyotista com técnicas gerenciais tayloristas de controle sobre os operadores (ANTUNES, 2009) e, configuram redes corporativas de localizações geográficas interconectas entre si por ligações materiais e imateriais, sobretudo, fluxos informacionais, que se dispersam no território através de diversas outras “redes técnicas engendradas no bojo da expansão capitalista”(CORRÊA, 1997, p.108).

A emergência e dispersão destas empresas pelo território brasileiro envolvem uma gama de fatores que se remetem ao atual período de globalização em que vivemos, marcado pela associação entre técnicas informacionais, políticas neoliberais e financeirização da economia (ALMEIDA, 2013) e, que colocam em relevo o papel do Estado na conformação de um mercado de trabalho até então inexistente em várias regiões do país. Nesta perspectiva, o objetivo do trabalho é compreender quais ações do Estado *subsidiaram* a emergência das empresas de *Contact Centers* no Rio Grande do Norte, visto que o setor corporativo em questão surge e tradicionalmente se concentra no eixo Sul-Sudeste, com sua dispersão para a região Nordeste se conformando um fenômeno ainda muito recente no cenário nacional.

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001, e justifica-se pelo crescente número de empresas de teletendimento no país e, pelos escassos estudos que discutam estas empresas numa perspectiva integradora, em que se articulem as dimensões, espacial, política e socioeconômica das transformações ocorridas no território

nacional devido à emergência de um mercado até então inexistente em determinadas regiões brasileiras.

O trabalho estrutura-se a partir de três grandes eixos. Primeiramente uma discussão sobre a gênese e a expansão das empresas de *Contact Centers* no cenário nacional e a emergência das mesmas no Rio Grande do Norte, seguida por uma breve caracterização do mercado de *Contact Centers* no Rio Grande do Norte, finalizando com o papel do Estado na conformação deste mercado.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A EXPANSÃO DAS EMPRESAS DE *CONTACT CENTERS* NO CONTEXTO BRASILEIRO E SUA EMERGÊNCIA NO RIO GRANDE DO NORTE

Os *Contact Centers* tem sua gênese nas antigas centrais telefônicas da década de 1950. Nasceram nos Estados Unidos da América (EUA) pela confluência das técnicas de marketing, vendas e telecomunicações e se expandem pelo mundo. Chegam ao Brasil na década de 1970, de forma incipiente, passando a ser considerado como um recurso importante para os negócios brasileiros apenas uma década depois, em 1980. Consciência na qual resultou a criação da Associação Brasileira de Telesserviços (ABT) por executivos e empresários do setor, no mesmo período.

No contexto neoliberal, com a privatização do setor de telecomunicações, as empresas de *Contact Centers* se difundem no território brasileiro. Deste modo, para o setor de teleatendimento brasileiro, as privatizações representaram mais do que a entrada de empresas e capital estrangeiro no país, possibilitaram a abertura de um novo mercado, no qual as detentoras do controle do sistema telefônico brasileiro criaram empresas especializadas em

serviços de teletendimento, com o objetivo de reduzir custos de produção e, ao mesmo tempo, impulsionar o surgimento de um “novo” segmento especializado em dar suporte às empresas de Contact Centers.

Desde o início tivemos o capital internacional operando no país, aliado ou não ao capital nacional e, também empresas nacionais coexistindo e concorrendo. Situação que permanece e, está claramente evidenciada na tabela 1, que apresenta as principais empresas de *Contact Centers* terceirizadas que atuam no país quanto à origem do seu capital e, na qual podemos observar a presença de capitais americanos, franceses, italianos, portugueses e espanhóis no território nacional. Nesse sentido, o capital estrangeiro conecta o território nacional aos seus países de origem de duas formas, investindo em empresas brasileiras ou mantendo filiais das suas empresas de teletendimento no país.

Perante o exposto, o que caracteriza o período atual da “indústria” de serviços de *Contact Centers* é a dimensão do seu mercado, que vem crescendo, sobretudo, a partir dos anos 2000, com auge em 2005, em decorrência da criação do código de defesa do consumidor e da terceirização do setor. Uma das formas de apreendermos a dimensão do mercado de teletendimento brasileiro é a partir da análise das variáveis que caracterizam o setor, como o número de empresas operando, o número de funcionários, de postos de trabalho e faturamento das empresas, como podemos observar na tabela 1, na qual temos dados referentes ao ano de 2015, que apresentam números significativos e refletem a importância do setor para a economia brasileira.

Tabela 1: Principais empresas de *Contact Centers* no Brasil

RANKING NACIONAL		2015			
Empresa		Origem do Capital	Faturamento (milhões)	Funcionários (operadores*)	Número de Pas**
1º	Contax	Brasil	R\$ 3.445	74.633	-----
2º	Atento Brasil	Espanha	R\$ 3.321	-----	32.389
3º	Almaviva	Itália	R\$ 921.500	29.751	-----
4º	Algar Tech	-----	R\$ 905.400	10.782	7.500
5º	AeC	Brasil	R\$ 865.675	21.847	9.275
6º	Teleperformance	França	R\$ 701.273	-----	-----
7º	Flex Contact Center	Brasil	R\$ 448.313	8.254	6.900
8º	Paschoalotto	Brasil	R\$ 349.000	5.522	4.000
9º	CSU Contact	Brasil	R\$ 230.700	5.814	5.349
10º	Tel	Brasil	R\$ 220.000	7.630	5.077
11º	Datamétrica	Brasil	R\$ 185.000	5.005	1.440
12º	TMKT Contact Center	Brasil	R\$ 177.519	5.991	4.500
13º	Callink	Brasil	R\$ 164.600	3.478	2.787
14º	Sitel	Eua	R\$ 147.208	2.847	931
15º	Ação Contact Center	Brasil	R\$ 110.942	2.245	2.000
16º	Elo Contact Center	Brasil	R\$ 81.426	3.037	1.611
17º	Voxline	Brasil	R\$ 74.060	1.839	1.443
18º	Vector	Brasil	R\$ 32.000	1.150	2.500
19º	Sykes	Eua	R\$ 19.446	484	606
----	Dedic	Portugal	-----	19.096	8.178
	Total		R\$ 5.640.828	209.405	96.486

Notas:

* Designação dos profissionais de teleatendimento.

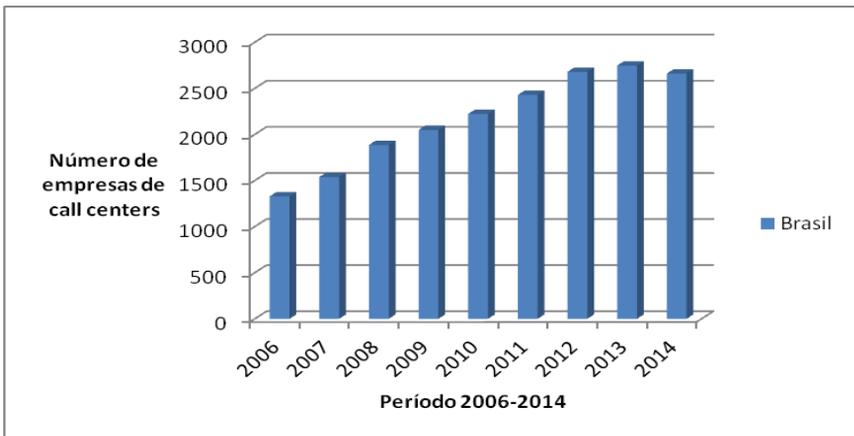
** Pontos de atendimento, ou seja, postos de trabalho.

Fonte: SILVA (2018, p.23).

Dentro deste contexto de expansão do mercado de Contact Centers, temos, segundo dados obtidos através do cadastro central de empresas – IBGE (2017), que no

período entre 2006 a 2014, o número de empresas de teleatendimento no país cresceu cerca de 49,9 %, como podemos observar no gráfico 1. Eram 1.328 empresas de teleatendimento em 2006, chegando a 2.660 em 2014, com o setor movimentando aproximadamente cerca de R\$ 46,1 bilhões em 2016, segundo dados divulgados pela E-Consulting Corp em 2017(empresa de consultoria, especializada em desenvolvimento e implementação de serviços e pesquisas para empresas de Contact Centers).

Gráfico 1: Crescimento do setor de teleatendimento brasileiro



Fonte: Dados IBGE, 2017, SILVA (2018, p. 24).

No que diz respeito á distribuição geográfica destas empresas no território nacional, a maior parte das empresas que atuam no setor de *Contact Centers* se localizam no estado de São Paulo. Nesse sentido, Almeida (2013) pesquisando sobre os *Contact Centers* da metrópole paulista, obteve dados que revelam que em 2013, das 206

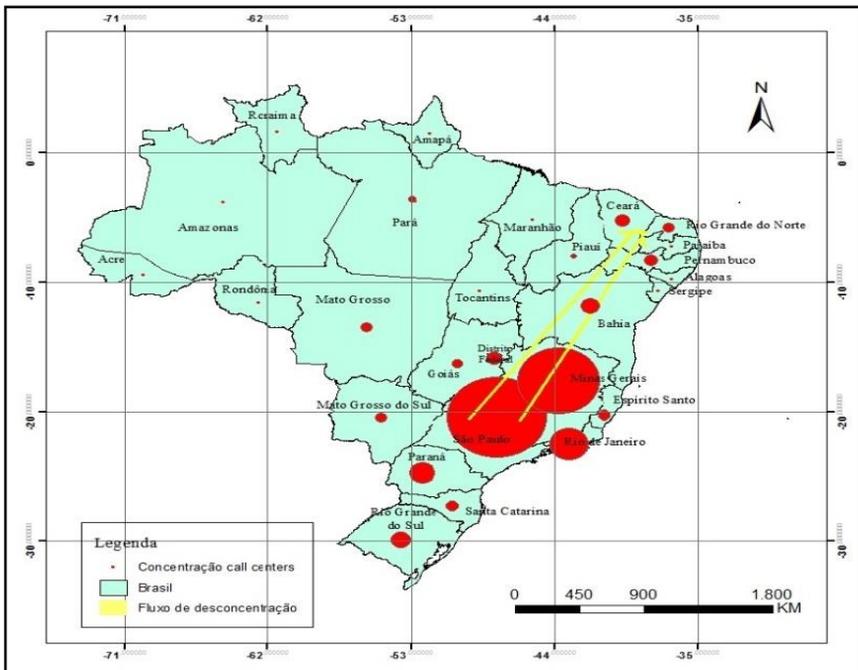
maiores empresas de Contact Centers existentes no país, 99 mantinham sede em São Paulo. Dados disponíveis no IBGE (2017) referentes á atividade de teleatendimento no Brasil, confirmam o poder de comando da capital paulista, que se dá em decorrência do papel que São Paulo exerce no contexto nacional e as redes que perpassam seu território. Na realidade, a região sudeste configura um 127req de concentração de empresas de Contact Centers, onde se destacam os estados de São Paulo e Minas Gerais, respectivamente.

Porém, os altos custos relativos á produção nas grandes metrópoles e, em outras cidades mais bem servidas de equipamentos e tecnologia, como os decorrentes ao aluguel dos imóveis, salários, transporte e alimentação, contribuem para a dispersão das unidades de operação destas empresas para localidades que lhe garantam melhores vantagens competitivas. Neste sentido, segundo dados levantados por Almeida (2013) no cadastro geral de emprego e desemprego (CAGED) referentes ao período de 2011, o salário médio de um operador em São Paulo era de R\$ 849,72, enquanto que em Caruaru, no agreste pernambucano, era de apenas R\$ 581,27, situação que traduz uma das variáveis analisadas por uma empresa ao escolher um território em detrimento do outro para operar.

Atualmente está em curso um fenômeno de dispersão espacial das unidades operacionais das empresas de *Contact Centers* em direção á região Nordeste. Dispersão que se caracteriza pela implantação no Nordeste, de filiais de empresas que atuam originalmente na região sudeste, sobretudo, oriundas de São Paulo, que possui em seu território quase 50% das sedes das grandes empresas (ALMEIDA, 2013). Neste contexto, entre as principais localidades escolhidas por estas empresas para se instalarem estão os estados do Ceará, Bahia,

Pernambuco e Rio Grande do Norte, respectivamente, como podemos observar na figura 1, que mostra o polo de concentração das atividades de teleatendimento no país – a região Sudeste – e seu fluxo dispersivo em direção ao Nordeste.

Figura 1: Concentração e dispersão das empresas de *Contact Centers* no Brasil



Fonte: SILVA (2018, p. 26).

Neste contexto, constata-se o crescimento do número de empresas de *Contact Centers* instaladas, sobretudo, nas regiões metropolitanas de Salvador, Recife

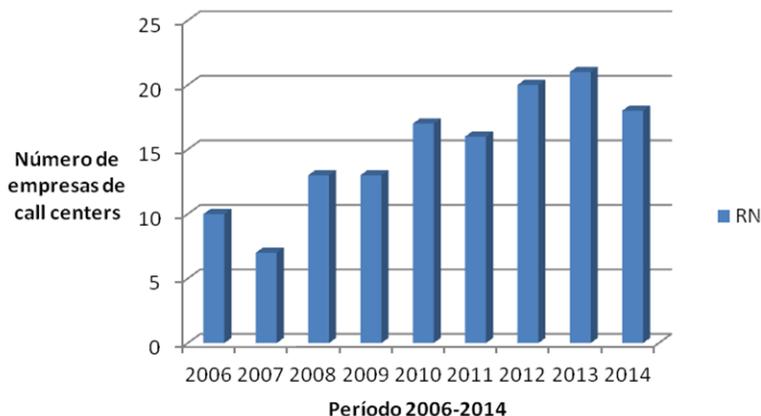
e Fortaleza e, nas capitais Natal (RN), Mossoró (RN), João Pessoa (PB), Maceió (AL), Aracajú (SE), Teresina (PI) e São Luiz (MA), e em algumas cidades do interior como Caruaru (PE), Feira de Santana (BA) e Campina Grande (PB) (ALMEIDA, 2013).

No Rio Grande do Norte, além das cidades de Natal e Mossoró, também existem empresas de Contact Centers, nas cidades de Parnamirim e São Gonçalo do Amarante, porém, Natal é a que apresenta uma maior representatividade, já que na cidade se localizam o maior número de empresas do ramo na região, dentre as quais empresas de grande, médio e pequeno porte²⁸.

Constata-se um significativo crescimento no número de empresas atuando no estado nos últimos anos, sobretudo, no que diz respeito a unidades produtivas, ou seja, filiais, situação que pode ser visualizada no gráfico 2, no qual temos o quadro evolutivo de implantação destas empresas no Rio Grande do Norte a partir de dados do IBGE (2017), mostrando a tendência de crescimento entre os anos de 2006 a 2014. Os dados analisados se restringem a este recorte temporal que se inicia em 2006, pois neste período tem início o interesse do IBGE pelos *Contact Centers* devido ao período de expansão do setor na mesma época, iniciando assim a coleta e sistematização de dados referentes ao setor pelo instituto.

²⁸ Na pesquisa em questão foram utilizados como parâmetro comparativo quanto ao porte a classificação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (<http://www.sebrae.com.br>), acessado em 18.02.17, no qual pontuou-se como empresas de grande porte aquelas que possuíam acima de 500 pontos de atendimento (PA); de médio porte aquelas 100 e 500 PA's; e pequeno porte as com menos de 100 PA.

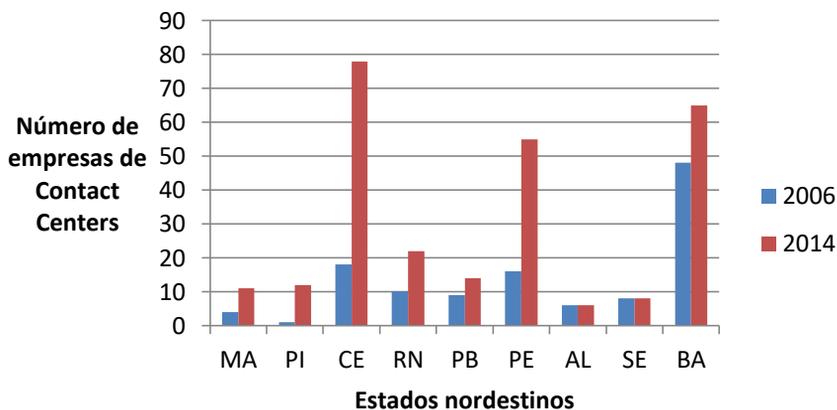
Gráfico 2: Evolutivo das empresas de *Contact Centers* no Rio Grande do Norte



Fonte: Dados IBGE, 2017, SILVA (2018, p. 29).

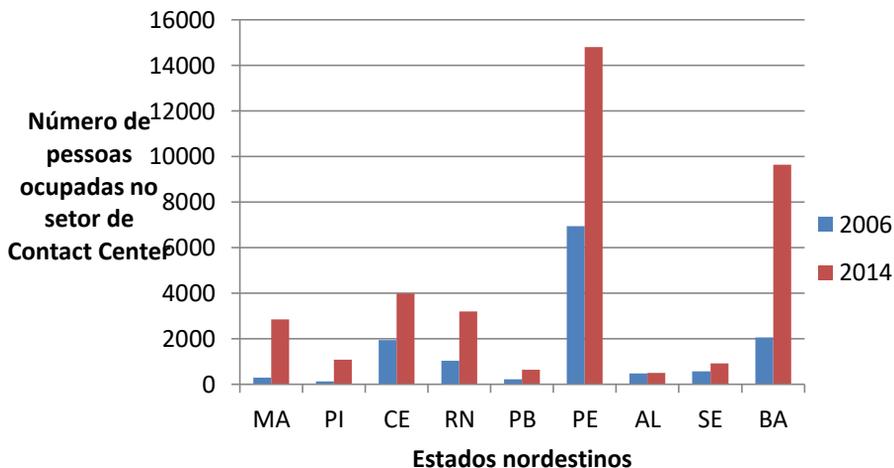
Em suma, o Rio grande do Norte estava em 2014 entre os quatro estados que possuíam o maior número de empresas de *Contact Centers* no seu território e, conseqüentemente, o maior percentual de população ocupada na atividade de teleatendimento do Nordeste, como podemos observar nos gráficos 3 e 4, que mostram a evolução da representatividade dos estados nordestinos no mercado de *Contact Centers* quanto a quantidade de empresas instaladas (Gráfico 3) e a população ocupada com a atividade de teleatendimento (Gráfico 4) no período de 2006, ápice do processo de expansão do setor e 2014.

Gráfico 3: Comparativo do número de *Contact Centers* por estado do Nordeste



Fonte: Dados IBGE, 2017, SILVA (2018, p. 29).

Gráfico 4: Comparativo do pessoal ocupado no setor de teleatendimento no Nordeste



Fonte: Dados IBGE, 2017, SILVA (2018, p. 30).

Entre as principais empresas que atuam no contexto nacional e regional e, possuem filiais no Rio Grande do Norte, temos: a Datamétrica, empresa pernambucana que também atua nos estados de Pernambuco, Rio Grande do Norte, São Paulo e Rio de Janeiro; a AeC que atua no Rio Grande do Norte, Pernambuco, Maranhão, Alagoas, São Paulo e Minas Gerais e; a francesa Teleperformance que atua no Rio Grande do Norte, São Paulo e, em países como o Reino Unido, Albânia, Chile, Índia, Filipinas, China, Canadá, México, Colômbia, Noruega, Itália, Grécia, Portugal, Estados Unidos, Costa Rica, República Dominicana, Austrália, Holanda, Suriname, Egito, Rússia, Suécia, Alemanha e Polônia. Logo, podemos inferir que as suas unidades produtivas se articulam em distintas escalas, com as interações espaciais que perpassam a operacionalização das suas atividades envolvendo, sobretudo, o deslocamento de informação. O que faz com essas empresas dependam fortemente da existência de redes materiais e imateriais (internet banda larga, telefonia, etc.) que perpassam a rede urbana das cidades e integram o território nacional, ligando as sedes destas corporações a suas filiais espalhadas pelo território e também aos seus clientes.

2. METODOLOGIA

Para alcançar o objetivo proposto pela pesquisa, a metodologia utilizada foi a pesquisa bibliográfica, recorrendo a autores como Milton Santos, Roberto Lobato Corrêa e José Luis Fiori no âmbito do construto do referencial teórico mais geral, e a autores como Marina Castro de Almeida, Ricardo Antunes, Ruy Braga e José Borges da Silva no que tange o nosso objeto de estudo. A

pesquisa bibliográfica foi aliada á pesquisa documental, a partir de banco de dados como o do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Associação Brasileira de Telesserviços (ABS), do Ministério do trabalho, e das empresas do setor, entre outros e, também pesquisa empírica, buscando elementos que nos auxiliasse na compreensão sobre a dinâmica que perpassa a origem e trajetória evolutiva das empresas de *Contact Centers* no Brasil e sua emergência no Rio Grande do Norte.

4. RESULTADOS

4.1 O SETOR DE *CONTACT CENTERS* NO RIO GRANDE DO NORTE

O setor de *Contact Centers* ou teleatendimento potiguar se caracteriza pela predominância de empresas nacionais, que possuem sede na região Sudeste, sobretudo na capital paulista e, unidades produtivas (filiais) no Rio Grande do Norte. São empresas que atuam com a prestação de serviço terceirizado para outras empresas-clientes, como podemos observar no quadro 1 que apresenta algumas da empresas que atuam na região.

Quadro 1: Empresas de *Contact Centers* no Rio Grande do Norte quanto à atuação e segmento

EMPRESA	ATUAÇÃO	SEGMENTO
Contact Center Riachuelo	Próprio	Venda de produtos, SAC e cobrança de inadimplentes
Teleperformance	Terceirizado	Atendimento, cobrança, serviços
Global	Terceirizado	Assessoria de cobrança
Cabotelecom	Terceirizado	Atendimento, cobrança, serviços
Teleforte RN	Terceirizado	Empresa especializada em

		Telemarketing ativo, receptivo, cobranças e recuperação de clientes
Datamétrica	Terceirizado	Empresa especializada em telemarketing ativo e receptivo, SAC, suporte e pesquisa de opinião e mercado
Mendes e Mendes	Terceirizado	Assessoria de cobrança
Brascobra	Terceirizado	Assessoria de cobrança
Ale Distribuidora	Próprio	Central da Ale (SAC) e telemarketing receptivo (vendas)
Telepesquisa	Terceirizado	Divulgação de produtos e serviços via telefone e internet

Fonte: SILVA (2018, p.52).

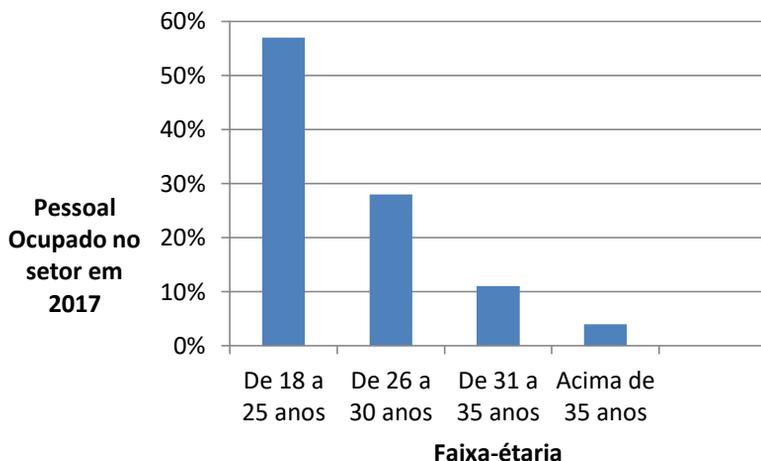
Estas empresas apresentam um campo de atuação bastante amplo e diversificado e, entre os diversos serviços prestados estão os serviços clássicos de venda de produtos (telemarketing), informação e reclamação (SAC), passando por pesquisa de mercado, cobrança de inadimplentes, atualização de cadastros, confirmação de presença em eventos, agendamentos de visitas técnicas e resolução de demandas de clientes, até gestão dos negócios de outras empresas-clientes. Em síntese, podemos classificar o segmento de atuação dos *Contact Centers* potiguar em três eixos distintos, porém, complementares, o eixo que perpassa o teleatendimento em geral, o que envolve as vendas e os das atividades de Tecnologia da Informação (TI), que estão associadas ao fornecimento e a manutenção de infraestrutura tecnológica e a gestão dos negócios das empresas-clientes.

Neste contexto, os principais contratantes destes *Contact Centers* terceirizados são os bancos,

as lojas de varejo, as empresas de telecomunicações, seguradoras, administradoras de cartões de crédito, de planos de saúde, hospitais, entidades previdenciárias, indústria de alimentos, redes hoteleiras, agências de turismo, companhias aéreas, universidades, editoras, entre outras instituições. E a demanda por este tipo de serviço se mantém independentemente do cenário econômico, quando há aquecimento da economia, os serviços mais procurados são os de vendas, quando há recessão, os serviços mais procurados são os de cobrança.

No que se refere à população ocupada no setor, as empresas apresentam um quadro funcional de grande dimensões, formado em sua maioria por jovens, na faixa-etária dos 18 aos 25 anos, um percentual de mais de 50% dos ocupados no setor, como podemos observar no gráfico 5. Estas empresas tendem a contratar jovens por considerar que os mesmos possuem mais facilidade para lidar com as 135reqüentes transformações na base operacional e tecnológica das empresas, principalmente no que concerne a informática e a internet. Além das constantes mudanças nas informações e procedimentos internos das empresas, como também, no que diz respeito aos serviços prestados, que envolvem desde mudança do produto com o qual se trabalha, quanto a mudanças de setor dentro da mesma empresa, quando há necessidade.

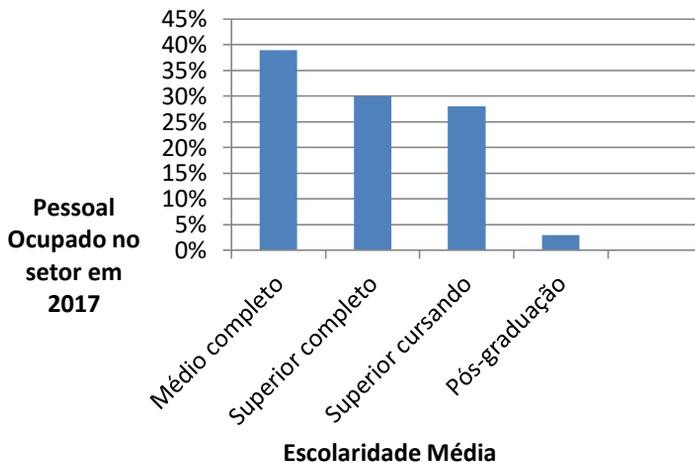
Gráfico 5: Pessoal ocupado no setor de teleatendimento do Rio Grande do Norte por faixa-etária



Fonte: Dados primários, elaboração das autoras.

No que se refere à escolaridade, há o predomínio de pessoas com o ensino médio completo, escolaridade mínima exigida por estas empresas, porém, existe uma pressão indireta para que o atendente ingresse no ensino superior, pressão reforçada pela exigência de nível superior, ainda que em curso, para mudar de função, mesmo que ainda na área de operação/teleatendimento. Como consequência deste processo, juntamente com um horário de trabalho que permite se exercer outra atividade, o número de universitários e teleatendentes com nível superior completo vêm aumentando, como podemos observar no gráfico 6, apesar da predominância de pessoas com o ensino médio no setor.

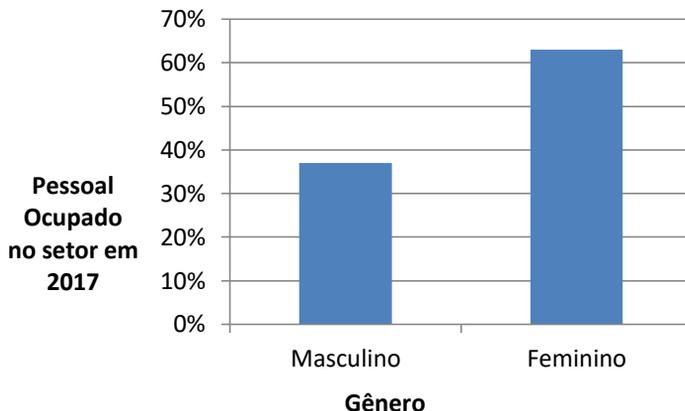
Gráfico 6: Escolaridade dos profissionais de teleatendimento no Rio Grande do Norte



Fonte: Dados primários, elaboração das autoras.

Além de empregarem muitos jovens, os *Contact Centers* apresentam um alto percentual de mulheres na função, que segundo dados do IBGE (2017) em 2014 representavam aproximadamente 65% do pessoal ocupado na atividade. Como podemos observar no gráfico 7, no Rio Grande do Norte o percentual de mulheres trabalhando no setor de teleatendimento não difere da estimativa nacional, representando um pouco mais de 60% do pessoal ocupado no setor. Entre as explicações apontadas para justificar a predominância feminina no setor de teleatendimento temos a múltipla jornada feminina no seu papel de dona de casa, mãe, esposa e profissional. O trabalho de seis horas permitindo à mulher conciliar suas inúmeras atividades com o trabalho (SILVA NETO, 2005).

Gráfico 7: Pessoal ocupado com o teleatendimento no Rio Grande do Norte por gênero



Fonte: Dados primários, elaboração das autoras.

Outra questão pertinente dentro deste quadro de predominância feminina no setor de teleatendimento é a identificação da mulher com características ou qualidades que são tradicionalmente consideradas femininas, embora variem dependendo da localização geográfica e do contexto, influenciadas por um conjunto de fatores sociais e culturais, e que são valorizadas em um profissional de teleatendimento, como flexibilidade, adaptabilidade, cordialidade, paciência, empatia, comunicação, capacidade de ouvir, maior tolerância em relação a trabalhos monótonos e repetitivos, entre outras características apontadas.

4.1.1 A Atuação Do Estado Na Conformação Do Mercado De Contact Centers Potiguar

Partimos da premissa defendida por Silva (2018) de que a própria realocação das unidades produtivas das

empresas de *Contact Centers* da região Sudeste para o Rio Grande do Norte foi motivada por questões de cunho político, não somente econômico, a partir de acordos firmados com os estados que promoveram as condições almejadas para estas empresas se fixarem na região. Com relação aos *Contact Centers* instalados em território potiguar, constatou-se por meio da pesquisa realizada pela autora, que os principais mecanismos de atuação do Estado para subsidiarem a instalação e permanência destas empresas em seus municípios perpassam a dimensão da concessão de incentivos fiscais.

Neste contexto, Almeida (2013) ressalta que além dos incentivos fiscais e dos benefícios territoriais (terrenos e infraestrutura) ofertados pelos municípios e estados, na guerra dos lugares (SANTOS, 2006) em busca de novos investimentos, a menor concorrência com os demais setores empregatícios, uma mão de obra barata, abundante e “comprometida” com a empresa, ou seja, que tenham poucas opções de emprego, para que assim se submetam aos sistemas de produção vigentes nos *Contact Centers*, são fatores de relevância dentro do panorama de estratégias territoriais de dispersão das unidades de produção das empresas, levando estas empresas a considerar a região Nordeste em suas estratégias de aumento de lucratividade.

Dentre os incentivos mais concedidos pelo poder público a este segmento do setor privado estão: os incentivos fiscais referentes à participação no Programa Jovem Aprendiz, que apresenta como vantagens o pagamento de apenas 2% de FGTS, dispensa do aviso prévio remunerado, da multa rescisória, além de não ter aumento na contribuição previdenciária, benefícios estes regidos pela Lei Federal 10.097 de 19 de dezembro de 2000, Lei da aprendizagem; a redução do Imposto sobre Serviços (ISS) que incide sobre a prestação de serviços nos

municípios potiguares de 5% para 2%, alíquota mínima para empresas do ramo de Contact Centers, buscando assim atrair estas empresas para região. Além destas, são concedidas ainda, a isenção total de Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) e do Imposto de Transmissão de Imóveis Intervivos (ITIB).

Outra questão pertinente diz respeito às políticas de inclusão social por meio de treinamentos e qualificação profissional gratuita oferecida pela prefeitura de alguns municípios diante da disseminação do setor de *Contact Centers* em seus territórios, com a oferta de curso de telemarketing através de Programas das Secretarias Municipais de trabalho e Assistência Social ou por meio de parcerias firmadas entre prefeituras e instituições de ensino profissionalizantes privadas, com posterior encaminhamento das pessoas atendidas pelo programa para os processos seletivos destas empresas.

Prática também verificada foi à exigência de condições estipuladas pelos municípios para a concessão dos benefícios. Como exemplo destas condições podemos citar, a de que certo percentual do pessoal contratado para trabalhar nestas empresas fossem obrigatoriamente oriundas dos municípios no qual as mesmas estivessem se instalando. O que em muitos casos com os quais tivemos acesso durante a pesquisa, não foi cumprido. E apesar da medida não ter saído do campo teórico, não houve impactos negativos em relação aos benefícios obtidos pelas empresas, mesmo não sendo respeitadas as contrapartidas firmadas em cartas de intenções ou contratualmente.

A flexibilização da legislação trabalhista para o setor de teleatendimento também foi uma das medidas tomadas pelos municípios para atrair a implantação destas empresas. Uma vez que não existe uma legislação específica para o setor. Apenas normatizações, como a

NR17, que não são leis no sentido estrito, pois não obedecem ao devido processo legislativo, porém se apoiam em autorização legal prevista no artigo 200 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e no artigo 2 da portaria nº 3.214, de 8 de junho de 1978, que aprova as normas regulamentadoras. O que dificulta a vida dos profissionais que atuam no setor e, possibilita que as empresas violem algumas normas e burlem a legislação trabalhista.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No contexto atual em que vivemos, observamos um aumento crescente do número de *Contact Centers* no país em decorrência da expansão das empresas de telecomunicações e dos avanços técnico-informacionais em curso. Diante da racionalidade destas empresas, em prol das melhores condições locais para o seu processo produtivo, os resultados obtidos no estudo demonstram a importância das políticas neoliberais para a implantação e expansão do setor de teleatendimento brasileiro, assim como, determinantes no contexto das novas estratégias territoriais das empresas deste segmento, que consistem primordialmente na dispersão para a região Nordeste, numa divisão territorial do trabalho na qual observamos a presença de forças centrípetas, com a manutenção das sedes e, assim, do poder, nas principais metrópoles brasileiras e, centrífugas, com a dispersão das unidades de produção para centros urbanos não metropolitanos e para a região Nordeste. (ALMEIDA, 2013).

O Rio Grande do Norte representa neste panorama, uma localidade onde estas empresas podem se instalar obtendo grandes lucros, sem o enfrentamento de grandes dificuldades, pois, o setor de teleatendimento é uma

realidade recente no estado e, não há mobilização sindical, nem representação de classe com relação à atividade profissional de teleatendimento, o que reflete os baixos salários e a precarização do trabalho. A ação do Estado sendo de fundamental importância para a concretização de um ambiente propício para a implantação destas atividades e, obtenção da lucratividade almejada, visto que concedem inúmeros benefícios para que as mesmas se instalem em seus territórios. Ação que possui uma dimensão contraditória, pois, ao mesmo tempo em que possibilita a criação de inúmeras vagas de emprego, comprometem os cofres públicos devido às isenções tributárias concedidas e, facilitam a implantação de um mercado de trabalho precário ao flexibilizar a legislação trabalhista para que estas empresas operem fora das legislações já consolidadas na região Sul-Sudeste, que elevam o custo do seu processo produtivo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Marina Castro. Em outro ponto da rede: desenvolvimento geográfico desigual e o “vaivém” do capital nas operações de Contact Center. 2013. Tese (Doutorado) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

_____. Século XIX: nova era da precarização estrutural do trabalho. In: ANTUNES, Ricardo; BRAGA, Ruy. (Org.). Infoproletários: degradação real do trabalho virtual. São Paulo, Boitempo, 2009, p. 231-238.

ANUÁRIO BRASILEIRO DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES. O cenário dos *Contact Centers* no Brasil. São Paulo: Padrão Editorial Eirele, 2016.

AZEVEDO, Estenio Ericson Botelho de et al. Trabalho alienado, terceirização e precarização do trabalho: reflexos destes processos para os trabalhadores de call center. II Semana de Economia Política. 2013.

CORRÊA, Roberto Lobato. Dimensões de análise das redes geográficas. In: _____ Trajetórias Geográficas. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997a, p. 105-118.

FIORI, José Luis. Neoliberalismo e políticas públicas. In: _____ Os moedeiros falsos. Petrópolis: Vozes, 1997, p. 201-213.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Cadastro central de empresas. Atividade econômica de teleatendimento. IBGE. 2017.

LEGISLAÇÃO TRABALHISTA E PREVIDÊNCIARIA. Operadores de teleatendimento/telemarketing. São Paulo: IOB Folhamactic EBS- SAGE, 10 ed. 2014.

MENDONÇA, Jamille Ximenes. A precarização do trabalho nas empresas de call center. 2013. Monografia (Graduação) - Faculdade Cearense – FaC, Departamento de Serviço Social, Fortaleza-CE, 2013.

MERCADO, Daniela do Lago Medina. A história do telemarketing. p. 4-5. In: Maquiavelismo e ranking de vendas no telemarketing. 2007. Dissertação (Mestrado) - Universidade Municipal de São Caetano do Sul- IMES, Programa de Mestrado em Administração, São Caetano do Sul, 2007.

RUBERTI, Kellen Cristina; GELINSKI, Armen Rosário Ortiz Gutierrez; GUIMARÃES, Aleska Nahas. Relações

de trabalho no setor de serviços no contexto da reestruturação produtiva. UFSC, 2005. Disponível em: <<http://cdn.fee.tche.br/jornadas/2/E8-03.pdf>>. Acesso em: Dezembro de 2018.

SANTOS, Milton. A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção. 4 ed. São Paulo: EDUSP, 2006.

SILVA, Aldeíze Bonifácio da. A emergência dos Call Centers na Região Metropolitana de Natal e suas repercussões no mercado de trabalho local. 2018. Monografia (Graduação) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Centro de ciências Humanas, Letras e Artes, Departamento de Geografia, Natal/RN, 2018.

SILVA NETO, José Borges da. Call Centers no Brasil: um estudo sobre emprego, estratégias e exportações. 2005. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Uberlândia, Instituto de Economia, Programa de Mestrado em Economia, Uberlândia, 2005.

A cooperação técnica internacional nos governos de Dilma Rousseff (2011-2016) e Michel Temer (2016-2018)

MACEDO, Shayenne Mendes de ²⁹
RIBEIRO, Herica Gabriela Rodrigues de Araújo ³⁰
SILVA, Willian Gledson e ³¹
RIBEIRO, Walisson Bruno Alves ³²

1. INTRODUÇÃO

A política externa é definida pelo dicionário de Relações Internacionais como uma atividade pela qual os Estados agem, reagem e interagem (SOUSA, 2005). É uma atividade de fronteira cruzando dois ambientes tanto o interno quanto o externo. Assim, pode-se conceituar política externa como a relação de um país para com o resto do mundo. No Brasil desde século XIX a Política

²⁹ Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN).

³⁰ Mestre em Economia pela Universidade Federal do Pernambuco (UFPE-CAA). Professora do Departamento de Economia da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Membro do grupo de pesquisa de Altos Estudos Econômicos da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Email: heicaaraujo@uern.br

³¹ Doutor em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Professora do Departamento de Economia da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Coordenador da Base de pesquisa do Departamento de Ciências Econômicas.

³² Mestre em Gestão Ambiental pela Universidade Cândido Mendes (UCAM). Professor do Instituto Federal do Rio Grande do Norte (IFRN). Email: walisson.ribeiro@ifrn.edu.br

Exterior é de caráter Multilateral, ou seja, suas relações internacionais não se dão apenas com um país, em específico, porém para que ocorra esta conexão, existem alguns princípios que são primordiais.

De acordo com Silva (2013), os princípios que regem as relações internacionais foram um importante marco para constituição de 1988, sendo um instrumento relevante para nortear o Estado em suas relações com o exterior. No Brasil, os fundamentos que norteiam a política externa são: Soberania, Autonomia, Desenvolvimento Nacional e a Não-intervenção, assim a definição de cada item é de suma importância para o entendimento da essência da política externa.

A política externa brasileira já foi compreendida como uma política de Estado, e por vezes como uma política de governo, uma vez que a escolha do tipo de política adotada depende muitas vezes da ideologia do governante e de sua equipe. No Brasil o ministério das relações exteriores é a principal instituição responsável por formulá-la, porém é fato que essas se modificam diante das mudanças de governo. (OLIVEIROS, 2014) Entre os diversos aspectos da política externa brasileira, está um elemento fundamental nas relações internacionais, a chamada cooperação técnica internacional. O Ministério das Relações Exteriores – MRE, e a Agência Brasileira de Cooperação Técnica – ABC (2013) a definem como um instrumento significativo nas relações do Brasil com outros países, ela busca a integração política, econômica e social. Sendo um dos pilares das relações exteriores na transferência e/ou compartilhamento de conhecimentos, experiências e boas práticas entre Governos, seja na forma bilateral ou trilateral.

Assim, quando se reflete sobre os dois últimos governos é importante verificar se houve diferenças na formulação e na execução das políticas externas, no

âmbito da cooperação técnica internacional, diante do resto do mundo.

Diante do exposto surgem as seguintes questões: Quais as diferenças de posicionamento do Governo Dilma Rousseff e do governo Michel Temer em relação à política externa, no eixo da cooperação técnica, em relação ao exterior?

Partindo desses questionamentos, o objetivo geral da pesquisa, é analisar o funcionamento da política externa no governo de Dilma Rousseff (2011-2016), e no governo Michel Temer (2016-2018) dando ênfase a cooperação técnica internacional do Brasil. Especificamente, objetiva-se: Compreender a Cooperação Brasileira no âmbito da execução dos projetos.

A hipótese central é que no Governo Dilma Rousseff suas relações eram mais voltadas para os países do Sul enquanto o governo Michel Temer retomou uma priorização nas relações internacionais, e passou a privilegiar negociações com EUA e a Europa no âmbito da cooperação técnica internacional.

A abordagem da pesquisa partirá de uma análise quali-quantitativa. Quanto aos objetivos do estudo será exploratória e descritiva. A coleta de dados se deu livros, teses, dissertações, artigos científicos e relatórios. Tais fontes acima citadas foram adquiridas por meio de buscas em diversos bancos de dados, como o Banco de Teses da Capes, a Biblioteca Eletrônica Scielo, na ABC, IPEA, Contas Econômicas Integradas IBGE, Portal da Transparência da Controladoria Geral da União, bem como a pesquisa na Rede de Internet em diversos sites de Ministérios de ambos os países, MRE, acerca do assunto em questão. A análise das informações será a partir da comparação do governo da presidenta Dilma Rousseff, e o do presidente Michel Temer utilizando gráficos e tabelas.

O estudo da política externa é importante por ser uma ferramenta utilizada para o desenvolvimento econômico do país. Quando o governo implementa uma boa política impulsiona o setor econômico, social e até cultural, que não se restringe ao âmbito nacional, mas também nos países recebedores. Da mesma forma, que a alternância de poder com descontinuidade pode ser prejudicial para os aspectos ora mencionados, uma vez que se executam os projetos com recursos escassos e o custo de oportunidade de empregá-los não pode ser revertido. Por isso, é necessário compreender a projeção de uma política exterior, através das vertentes da cooperação técnica internacional, pois ela é uma das vertentes das relações do Brasil com o exterior.

2. POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA

Ao longo dos anos a política externa brasileira experimentou diferentes posicionamentos, que foram o reflexo das mudanças de governo, bem como dos anseios da sociedade em concordância com o tempo e o espaço.

Para analisar os dois últimos governos é preciso compreender a história das relações exteriores do país. Segundo Cervo (2003), as relações internacionais do Brasil provem de quatro paradigmas: O liberal – conservador que se estende do Século XIX a 1930, o Estado desenvolvimentista, entre 1930 e 1989, o Estado Normal e o Estado Logístico. E que os três últimos parâmetros integram até os dias atuais a política externa brasileira. Assim, serão abordados os governos que se destacaram ao longo da história.

O liberal – conservadorismo corresponde ao período da República Velha (1889-1930) do então Barão do Rio Branco através do ministério das relações exteriores, que foi um importante marco na política

externa brasileira. Ele realizou negociações consideradas estáveis entre os países da América do Sul, bem como foi precursor da aproximação do país com os Estados Unidos, sendo o responsável pela inserção internacional do Brasil. O Barão do Rio Branco rompeu com uma política voltada para a Europa essa foi adotada na época do Império. É relevante evidenciar que a transferência do centro diplomático brasileiro de Londres para Washington foi um símbolo da Política externa brasileira na República Velha (BORELLI, 2017).

De acordo com Mariano (2015) o modelo desenvolvido pelo Barão era proveniente do americanismo que foi adotado desde a proclamação da república, no entanto teve seu auge no período de Rio Branco. Segundo o autor o americanismo do Barão, assumiu um caráter pragmático, e que nesse período o mercado norte-americano era o destino da maior parte das exportações do café brasileiro, bem como teve uma participação crescente nas importações manufaturados, e de produtos alimentícios. Os norte-americanos passaram então a tornarem-se investidores, deste modo substituindo os ingleses.

Assim, o período do Barão do Rio Branco a frente do ministério das relações exteriores, teve como destaque a aproximação com os Estados Unidos. A política externa aplicada pelo Barão foi mantida ao longo do tempo pelos seus sucessores, Lauro Muller, Azevedo Marques, Felix Pacheco, e Otavio Mangueira. Mais tarde no governo provisório de Getúlio Vargas mesmo mantendo a relação com os norte-americanos, houve modificações na forma de condução da política exterior.

Referindo-se ao Estado desenvolvimentista que representa o período de 1930 a 1989, o destaque se dará com Getúlio Vargas, que enfatizou modernizar e industrializar o país. O então chefe de Estado priorizou

manter negociações internacionais com países que ajudassem o Brasil, a ser industrializado e desenvolvido. Uma dessas aproximações foi com a Alemanha, que segundo Cervo e Bueno (2002) preocuparam os Estados Unidos, porque o governo Vargas manteve relação com os dois países, dependendo da necessidade do momento, ora aproximavam-se da Alemanha, ora se achegava aos Estados Unidos, essa articulação ficou conhecida na época como equidistância pragmática.

Percebe-se que a relação comercial do Brasil, com Estados Unidos e Alemanha, foi um tanto complexa. O Governo recorreu a duas modalidades de comércio que, em tese, se excluíam. Com a Alemanha, praticou o “comércio compensado”, sistema em que importações e exportações eram feitas à base de troca de mercadorias, cujos valores eram contabilizados nas “caixas de compensação” de cada país. Com os Estados Unidos, praticou o livre comércio. (BUENO; CERVO, 2002)

No governo do Presidente Gaspar Dutra a política externa brasileira foi marcada por uma controvérsia entre o alinhamento e certa autonomia em relação aos Estados Unidos. Assim, observasse que o governo adotou uma política exterior com ênfase em autonomia, contudo sem a necessidade de romper as negociações com os Estado Unidos mantendo uma espécie de equilíbrio. Já no governo do então chefe de Estado Jânio quadro e posteriormente do João Goulart priorizou uma maior independência, que se caracterizou por uma extensão das relações internacionais, ou seja, procurou-se haver uma aproximação com outros países, mas não deixando as parcerias econômicas com aqueles que já se haviam firmado, sempre ocorrendo negociações ao longo do tempo. (CERVO; BUENO, 2002).

A política exterior que compreende os governos de Goulart, e de Jânio Quadros ficou conhecida como política

externa independente. Isso se justifica porque na gestão de ambos, mediante o descrito anteriormente, mantiveram relação com os EUA, mas com o foco na expansão dos parceiros comerciais para alçarem uma maior autonomia.

É relevante compreender que os governos, de Jânio Quadro, João Goulart, Gaspar Dutra, deram início ao modelo formulado a partir do universalismo ou globalismo. Mariano (2015) define o universalismo como um paradigma que tem como foco no distanciamento do centro do poder norte-americano, mantendo uma diversificação das relações internacionais.

De acordo com CERVO (2003) o paradigma do desenvolvimentismo constitui-se de duas partes a ideológica e a política. No Brasil o ideológico obteve uma unanimidade, contudo não houve entendimento político, porque ocorreu uma divisão de dirigentes e intelectuais em torno do modelo de desenvolvimento a implementar. De um lado o desenvolvimento associado às forças externas do capitalismo, e no outro o desenvolvimento autônomo pelas forças da nação. O autor destaca que essas duas estratégias do desenvolvimentismo ambos tinham dois eixos fundamentais que contemplavam a Industrialização e o Crescimento econômico.

Em meio ao paradigma do desenvolvimentismo surgiu a ditadura militar, a política desse período conforme Pinheiro (2004) não permaneceu a ideia de alinhamento e ao mesmo tempo de distanciamento nas relações com os Estados Unidos. No momento estava ocorrendo uma crise em torno do choque de petróleo, e como estratégia o governo retomou medidas de política independente, e uma aproximação com a China, além de países da África e do Oriente Médio.

O primeiro governo militar foi o de Castelo Branco, esse rejeitou todas as pretensões da Política externa independente. O Brasil rompeu relações com

Cuba, devolveu concessões a empresas estrangeiras nacionalizadas. Já o governo Costa e Silva retomou um estilo nacionalista, com alguns dos princípios da Política Externa Independente. A chamada “diplomacia da prosperidade” subordinou a segurança ao desenvolvimento, nessa linha, recomeçaram atritos com os Estados Unidos, principalmente a partir da negativa brasileira em assinar o Tratado de Não Proliferação (TNP). (SOUTO, 2013)

Um governo que também chamou atenção foi do General Emílio Garrastazu Médici, o período de seu governo obteve destaque com o milagre econômico brasileiro. Não diferente dos seus antecessores Médici tinha como objetivo central transformar o Brasil em uma grande potência mundial.

A época de Médici foi chamada de diplomacia do interesse nacional. O interesse era o do desenvolvimento econômico, rejeitando-se a visão gradualista para alcançá-lo e recusando a perpetuação da divisão internacional do trabalho, desfavorável aos países do Sul. Durante essa época, o Brasil ampliou sua presença na América Latina e na África e aproximou-se dos países árabes. Com a finalidade de evitar assumir posições que comprometessem seu diálogo como Grupo dos 77³³ e o Grupo dos Países Não-Alinhados³⁴, a política externa de Médici optou por ausentar-se do Conselho de Segurança da ONU; o País permaneceu, sim, por meio de reeleições

³³ Grupo dos 77 trata-se de um grande número de países subdesenvolvidos e em desenvolvimento formalizou uma aliança em 1964, uma vez que originariamente era composta por 77 nações.

³⁴ Grupo dos não-alinhados um grupo de países criado durante a guerra fria, com o objetivo de não se inserirem no conflito entre URSS e o EUA.

sucessivas, no Conselho Econômico e Social (ECOSOC) (DORATIOTO, 2006).

Logo, mais no governo do General Ernesto Geisel tem-se um modelo defendido pela corrente chamada americanista, que era oposta à do nacional-desenvolvimentismo. O Governo Geisel pretendia aumentar a inserção internacional do país de maneira a adequá-la a sua dimensão econômica e territorial, por outro lado estava disposto a desenvolver relações igualitárias e de interesse mútuo com seus vizinhos (LIGIÉRO, 2011). De acordo com o autor o governo buscou intensificar as relações com os países da América Latina como um todo e principalmente com os da América do Sul, e países da África Ocidental.

Cervo e Bueno (2002) descrevem que nos governos de João Batista Figueiredo e José Sarney, o paradigma de política exterior acoplado ao desenvolvimento nacional evoluiu para uma fase de crise e de contradições. Em ambos os governos a independência e o universalismo da política externa não foram restringidos, o desenvolvimento prosseguiu como vetor da ação externa brasileira nos foros multilaterais, buscou-se a cooperação com países como Itália, Argentina e China. Contudo em relação às políticas econômicas internas foram marcadas por elevado grau de instabilidade, essas contiveram o ritmo de crescimento.

Sarney assumiu o governo brasileiro em um momento de transição, a saída do regime militar, para democratização. Diante desse fato, é possível descreve que foi o período de inserção internacional do país, através da democratização. Nessa época apolítica externa adotada obteve relações multilaterais, quanto bilaterais.

Do ponto de vista estratégico a política externa dos governos militares dividiu-se em dois períodos, marcadamente distintos: o primeiro começou com Castelo Branco estendendo-se até o governo Médici, e o segundo

inicia com Geisel e se encerra no fim do governo José Sarney, depois de concluído o ciclo dos governos militares. (GONÇALVES; MIYAMOTO, 1993) Ao analisar o regime militar, é possível verificar que todos tinham um objetivo específico, que era fazer do Brasil uma grande potência mundial, a intenção era promover o desenvolvimento e refutar o avanço do comunismo.

Em 1990, surgiu o chamado Estado Normal decorrente de uma linha neoliberal. Iniciou-se na gestão de Fernando Collor, o governo teve pouca duração devido o *impeachment* sofrido. Collor destacou-se por sua política exterior ser voltada para inserção internacional priorizando na autonomia a atuação do Brasil, no cenário mundial. Logo, mais Itamar Franco assume o governo, contudo quem se sobressaiu no modelo de Estado Normal foi Fernando Henrique Cardoso, como ministro das relações exteriores no mandato de Itamar Franco, e logo mais como presidente (HIST; PINHEIRO, 1995).

Com o *impeachment* de Fernando Collor, o presidente Itamar Franco assume, e como ministro das relações internacionais nomeia Fernando Henrique Cardoso. A partir do novo governo se iniciou a inserção internacional, com a ideia do Brasil como país continental. O Brasil tinha por objetivo marcar presença no cenário internacional, com intenções de desempenhar um papel de relevância e a pretensão de reivindicar uma vaga como membro permanente no Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas. Assim, é possível perceber que, durante os governos Fernando Collor e Itamar, a intenção de participar da organização internacional já era evidente, e com Fernando Henrique passou a ser mais intensa (SALES, 2007).

Anteriormente a política exterior do país buscava uma independência, uma maior autonomia, contudo conforme Hirst e Pinheiro (1995) com o novo governo

eleito em fins de 1989 iria modificar rapidamente o perfil internacional do país. O período foi marcado por uma ampliação na participação em organizações internacionais, e por diversos acordos e tratados com intuito de destacar o Brasil internacionalmente. Predominaram as relações com grandes potências entre elas os Estados Unidos, porém deu-se ênfase aos países vizinhos, 1991 um importante marco foi surgimento do MERCOSUL.

Em 1995, Cardoso tornava-se presidente do país, dando continuidade ao paradigma do Estado normal. Contudo, como exposto anteriormente intensificou as relações internacionais, com mais ênfase que seus antecessores. O novo presidente queria uma participação mais ativa do Brasil no mundo, alguns elementos fundamentais que aperfeiçoaram a participação, e reescreveu a imagem do Brasil no exterior foi a diplomacia presidencial, além do enorme sucesso da implantação do Plano Real (BENAL-MEZA; 2002).

No governo de Cardoso prevaleceu o Estado Normal, houve uma tentativa de exibição do desenvolvimentista que agonizava, mas não morria, e realizou um ensaio do modelo Estado Logístico. O ultimo conceito predominou no governo de Luiz Inácio Lula da Silva, e sua primeira iniciativa foi formar acordos de cooperação. As coalizões começaram com países da conferência G20 comercial, ele preservou a presença nos órgãos de negociação multilateral. Além de elevar o número de países com representação diplomática (CERVO; BUENO, 2002).

Os autores acima citados definem a estratégia de logística como o liberalismo de mercado com regras de mutualidade de benefícios, a expansão de negociações no exterior pela via do comércio e da internacionalização de empresas brasileiras e, enfim, o reforço de poder para influir sobre o ordenamento global e os regimes setoriais.

E que alguns acontecimentos contribuíram para o Estado logístico na gestão de Lula, a sociedade encontrava-se em nível avançado de organização, com suas federações de classe articulando indústrias, agricultores, banqueiros, operários, comerciantes e consumidores, condição que facilita a função de coordenação superior do Estado guiado pelo interesse nacional, soma dos interesses setoriais, além de que havia uma estabilidade política e econômica, que sugeria associar a lógica da governabilidade interna com a lógica da governança global. E por fim, o nível dos agentes econômicos e sociais em termos de organização empresarial e competitividade sistêmica estavam avançados.

4. ANÁLISE DA COOPERAÇÃO BRASILEIRA

Ao analisar as relações exteriores do Brasil, é possível verificar que a cooperação internacional é de fundamental importância para superação do subdesenvolvimento dos países receptores bem como consolidação da sua solidariedade. As formas de cooperação são diversas, por exemplo, a financeira, educacional, esportiva, humanitária, e técnica a qual é um importante instrumento de interação do Brasil com outras nações. No presente trabalho a ênfase será dada a cooperação técnica internacional, procurando destacar a cooperação técnica Sul-Sul e trilateral, essa abrange os programas e projetos, que geram benefícios em importantes setores como desenvolvimento social, gestão pública, meio ambiente, energia, agricultura, educação e saúde.

De acordo com o ministério das relações exteriores – MRE (2019) as iniciativas de cooperação técnica são ferramentas que fomentam o desenvolvimento, promovendo a capacitação humana e institucional e

levando a mudanças estruturais na realidade socioeconômica dos países aos quais se destinam. O MRE (2019) cita como exemplos de atividades de cooperação técnica - CT a transferência ou o compartilhamento de conhecimentos, experiências e boas práticas entre governos bilateralmente ou por meio de organização internacional, em bases não comerciais.

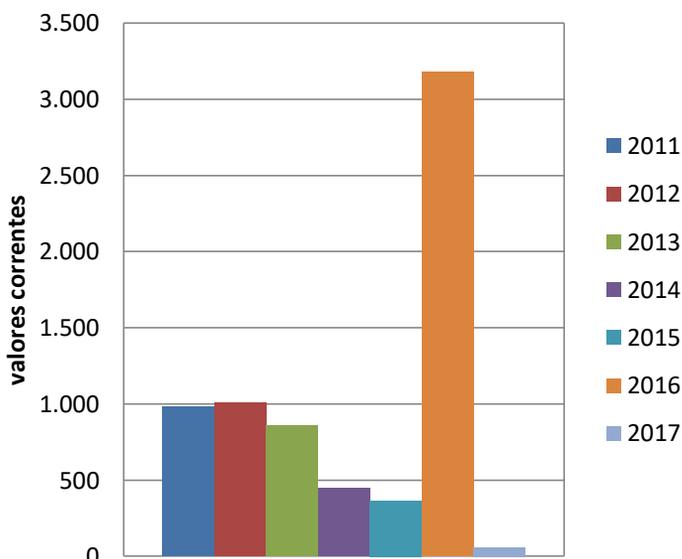
Dessa forma, será abordado inicialmente os gastos em cooperação brasileira considerando o todo, onde poderá ser identificado os gastos gerais em cooperação brasileira. Logo, mais será analisada a cooperação técnica internacional, em seguida a vertente da cooperação técnica, se buscará descrever a cooperação Sul-Sul, o qual se pretende enfatizar as modalidades da cooperação sul-sul bilateral, e cooperação sul-sul trilateral. Na bilateral será descrito sobre as principais ações, projetos, e atividades enfatizadas por cada governo, e na vertente trilateral será analisado suas submodalidade, ou seja, a cooperação com países em desenvolvimento, com desenvolvidos, e com organismos internacionais.

No gráfico 1, é possível analisar os gastos do governo federal em cooperação brasileira considerando os anos 2011 a 2017 em bilhões. Observa-se que se trata não apenas dos gastos em cooperação técnica, mas os gastos em diversos tipos de cooperação internacional brasileira como a financeira, educacional, esportiva, humanitária, isto em valores correntes.

Analisa-se que nos dois governos da Dilma Rousseff ocorreram diversas oscilações, em 2011 os gastos foram menores, em relação a 2012, com uma média de recursos para os dois anos de R\$ 994.837.612. Já de 2013 até 2015 os gastos vão decrescendo, nestes anos a média de recurso investido foi de R\$ 557.619.723.66 demonstrando um reflexo da crise econômica enfrentada pelo Brasil. Em 2016, com o *impeachment* de Dilma que

inorreu em sua saída, e ascensão a presidência de Michel Temer os gastos com cooperação internacional tem um aumento bastante expressivo, o maior valor observado para os anos em estudo, porém no ano seguinte ocorre uma queda de mais da metade do valor de 2016. No gráfico abaixo se torna visível está comparação.

Gráfico 1: Gastos do Governo Federal com Cooperação Brasileira (2011-2017)



Fonte: IPEA/2010/2017

Nota: não há disponibilidade de dados de 2018

Assim, ao analisa-se que durante o período do governo Dilma Rousseff, os gastos do governo com cooperação passou por constantes variações, e que no ano que Michel Temer assumiu a presidência interina os gastos

que em 2015 era de R\$ 366.446.637 milhões, aumentou para R\$ 3.177.0057.336 bilhões, mas em 2017 o gasto chega a cerca de aproximadamente de R\$ 59.940.000 milhões. Os gastos do governo federal com projetos de cooperação que iniciaram em 2017 foram de aproximadamente de R\$ 20.175.250 milhões segundo dados coletados, observa-se ainda que os R\$ 3 bilhões em cooperação brasileira em 2016, já foram gastos na gestão de Michel Temer.

4.1 COOPERAÇÃO TÉCNICA INTERNACIONAL

No Brasil as ações de cooperação técnica internacional que são desenvolvidas são negociadas, coordenadas, implementadas e acompanhadas pela Agência Brasileira de Cooperação - ABC, que é vinculada ao Ministério das Relações Exteriores. E conforme a ABC (2019) a cooperação técnica - CT é um instrumento de desenvolvimento para o Brasil, auxiliando o país a promover mudanças estruturais nos campos social e econômico brasileiro, com capacitação de instituições nacionais dos três níveis da federação, via transferência de tecnologia e conhecimento, ou seja, a cooperação técnica é um instrumento privilegiado para o adensamento das relações do Brasil com outros países, com ênfase na integração política, econômica e social.

A cooperação técnica é um dos pilares da cooperação internacional. O seu foco é o desenvolvimento de capacidades entendidas como a identificação, mobilização e expansão de conhecimentos e competências disponíveis no país parceiro, com vistas à conquista da autonomia local para o desenho e implementação de soluções endógenas para os desafios do desenvolvimento. (ABC, 2019)

Nos dois governos em estudo a cooperação técnica esteve presente como um importante elemento na transferência de conhecimento, a fim de se manter uma boa relação com o resto do mundo. Na tabela 2 verifica-se a quantidade de projetos de cooperação técnica internacional que iniciaram nos governos de Dilma Rousseff e de Michel Temer.

Tabela 1: Quantidade de projetos iniciados em (2011-2018)

	Governo de Dilma Rousseff					Governo de Michel Temer		
Ano	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de projeto iniciado	15	17	17	19	18	16	14	—

FONTE: MRE/2019

NOTA: Indisponibilidade de dados sobre projetos iniciados em 2018

Analisa-se que de 2011 a 2015 foram iniciado em torno de 86 projetos de cooperação técnica internacional, contudo é importante destaca que a Dilma Rousseff foi afastada da presidência em maio de 2016, assim mediante dados do MRE/2019 dos 16 projetos iniciados em 2016, apenas 6 ainda foram sob gestão da presidente, somando ao total 92 projetos que tiveram inicio em seu mandato. No governo de Michel Temer considerando os anos de 2016 e 2017 foram iniciados apenas 24 projetos, contudo na tabela 3 e 4 identifica-se que maior parte dos projetos implementados por Dilma, permaneceram em execução no governo do Temer, e outra parte ele realizou a finalização. Na tabela 3 observa – se que o número de projetos que foram finalizados em ambos os governos mencionados anteriormente.

Tabela 2: Quantidade de projetos finalizados (2011-2018)

	Governo de Dilma Rousseff					Governo de Michel Temer		
Ano	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de projeto finalizado	--	--	--	--	--	--	34	70

Fonte: MRE/2019.

Nota: Entre 2019 á 2021 estão previstos para serem finalizados 31 projetos.

No governo de Michel Temer foram finalizados 104 projetos de cooperação técnica internacional, mediante dados coletados. Desta forma, é possível analisar que alguns projetos que iniciaram antes do governo Dilma Rousseff, e alguns que deram inicio em sua gestão foram finalizados na administração de Michel Temer. Outros ainda serão finalizados no ano corrente ou entre 2020 e 2021.

Diversos projetos que foram criados pela gestão de Dilma obtiveram continuidade no governo do Temer, na próxima tabela será verificar a quantidade de projetos que estiveram em execução nos dois governos. Incluindo projetos iniciados antes de 2011 e os que deram continuidade e foram finalizados em 2017 e 2018.

Tabela 3: Quantidade de projetos que se mantiveram em execução em (2011-2018)

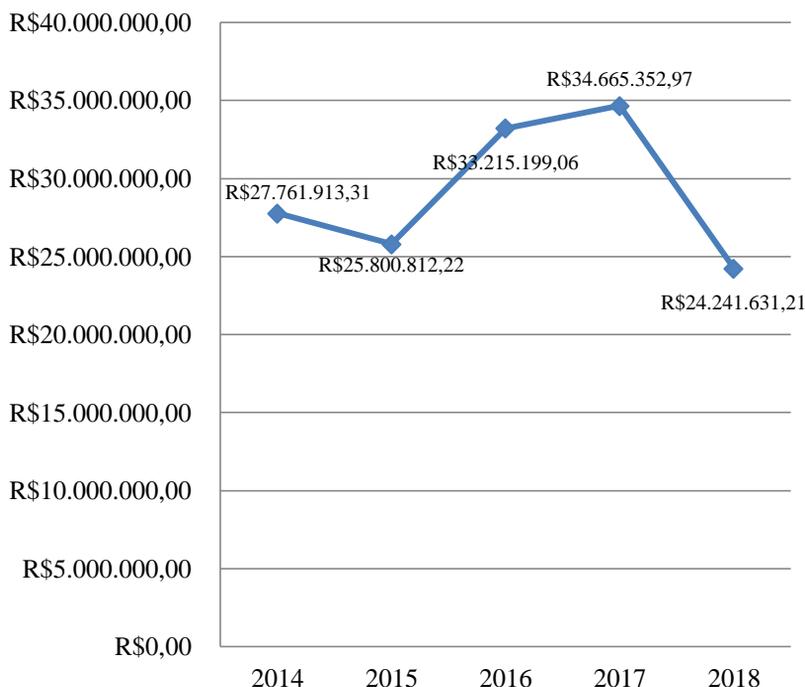
	Governo de Dilma Rousseff					Governo de Michel Temer		
Ano	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Número de projeto em execução	34	51	68	87	105	121	135	101

Fonte: MRE/2019

A partir dos dados coletados é notório que ao analisar os projetos que iniciaram em 2016 e 2017 no governo Temer não supri a quantidade que se mantem em execução, assim é possível identificar que a maior parte dos projetos foi de iniciativa do governo Dilma Rousseff, e o presidente interino optou por manter os acordos dando continuidade aos projetos. Os dois governos realizaram ações de cooperação técnica internacional, que por sua vez é de suma importância para a concretização de acordos, projetos e atividades. Pode-se definir ação internacional, como o custeio necessário e imprescindível para a cooperação técnica internacional. Com base nos dados do portal da transparência controladoria geral da união, no gráfico 2 é possível verificar a evolução dos gastos em ação de cooperação técnica internacional do governo Dilma nos anos de 2014 e 2015, e do Michel Temer de 2016 á 2018, isso considerando valores pagos no ano.

Gráfico 2 : Evolução Histórica dos Gastos com a Ação Cooperação Técnica Internacional

Evolução dos gastos com Ação Cooperação Técnica Internacional



Fonte: Portal da Transparência da controladoria Geral da união

Nota*: indisponibilidade de dados de 2011 a 2013

Ao analisar os dados disponível no Portal da Transparência da Controladoria Geral da união é notório que no corte temporal de 2014 á 2018, os gastos com ação de cooperação técnica internacional executada pelo MRE, só tem uma redução nos últimos 2 anos que o país esteve sob administração da Presidente de Dilma Rousseff, o

gasto de R\$ 27.761.913,31 Milhões em 2014, reduz para R\$ 25.800.812,22 Milhões em 2015,. Enquanto que em 2016 no ano da transição de governo, o valor do gasto evolui para R\$ 33.215.199,06 Milhões, já nos dois últimos anos da gestão do presidente interino em 2017, o gasto aumenta para R\$ 34.665.352,97 Milhões, porém em 2018 ocorre uma redução significativa os gastos para R\$ 25.241.631,21 Milhões. Em 2016 a 2017 a evolução dos gastos dá-se em virtude de algumas despesas em ações de projetos e programas dos anos anteriores que foram pagos, já sob a gestão do presidente interino, ou seja, alguns projetos que sua execução começou entre 2011 e 2016 foram pagos após Michel Temer assumir a presidência.

No quadro 1, identifica-se os países por região os quais obtiveram relação de cooperação técnica internacional com Brasil em 2011 na primeira gestão da Dilma Rousseff, até 2016 quando ocorreu seu *impeachment*. Observa-se que o Brasil possuía um numero de parceiro de cooperação muito significativo na região da África.

Quadro 1: Países por região que tiveram relação de cooperação técnica internacional com o Brasil (2011-2016)

Região	Países
América Central e Caribe (21)	Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Haiti, Honduras, Jamaica, Nicarágua, Panamá, Porto Rico, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Neves, São Vicente e Granadinas, Trindade e Tobago.
Ásia e Oriente Médio (36)	Afganistão, Arábia Saudita, Armênia, Bangladesh, Brunei, Butão, Camboja, Catar, China, Coreia do Norte, Coreia do Sul, Emirados Árabes Unidos, Filipinas, Iêmen, Índia, Indonésia, Irã, Iraque, Israel, Japão, Jordânia, Kuwait, Líbano, Malásia, Nepal, Omã, Palestina, Paquistão, Quirguistão,

ENCONTRO NACIONAL DO VALE DO AÇU

	Síria, Sri Lanka, Tailândia, Taiwan, Timor-Leste, Turcomenistão, Vietnã.
América do Sul (12)	Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Guiana Francesa, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai, Venezuela.
América do Norte (3)	Canadá, Estados Unidos, México.
África (52)	África do Sul, Angola, Argélia, Benim, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camarões, Chade, Costa do Marfim, Egito, Eritreia, Etiópia, Gabão, Gâmbia, Gana, Guiné, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, Ilhas Maurício, Lesoto, Libéria, Líbia, Madagascar, Malawi, Mali, Marrocos, Mauritânia, Moçambique, Namíbia, Níger, Nigéria, Quênia, República Centro-Africana, República do Congo, República Democrática do Congo, Ruanda, Saara Ocidental, São Tomé e Príncipe, Senegal, Serra Leoa, Somália, Suazilândia, Sudão, Sudão do Sul, Tanzânia, Togo, Tunísia, Uganda, Zâmbia, Zimbábue.
Europa (44)	Alemanha, Andorra, Áustria, Bélgica, Bósnia-Herzegovina, Bulgária, República Tcheca, Chipre, Croácia, Dinamarca, Escócia, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grã-Bretanha, Grécia, Geórgia, Holanda, Hungria, Inglaterra, Irlanda, Islândia, Itália, Kosovo, Liechtenstein, Lituânia, Luxemburgo, Reino Unido, República da Macedônia, Montenegro, Noruega, Polônia, Portugal, Romênia, Rússia, Turquia, San Marino, Sérvia, Suécia, Suíça, Ucrânia.
Oceania (4)	Austrália, Fiji, Nova Zelândia, Vanuatu.

Fonte: IPEA/2016

O governo de Dilma Rousseff dispendeu, entre 2011 e 2013, R\$ 211,6 milhões com as ações da cooperação técnica internacional, notando-se o aumento de gastos com a modalidade em 2013, após queda dos valores entre 2011 e 2012. Neste período a partir dos dados

coletados verifica-se que o governo definiu uma parceria com Moçambique, os países com predominância de língua portuguesa e os países que compõem o Projeto Cotton-4 (Benim, Burkina Faso, Chade e Mali).

De acordo com o estudo o governo federal despendeu um gasto maior com cooperação técnica com a África, com cerca de R\$ 9,2 milhões, seguidos por América do Sul, América Latina e países da Comunidade do Caribe (Caricom) – com, respectivamente, R\$ 1,4 milhão, R\$ 1,2 milhão e R\$ 1,0 milhão. Os gastos com América Central (R\$ 535 mil) e Ásia (R\$ 5 mil). (IPEA, 2016)

Segundo os dados coletados da pesquisa, entre 2014 e 2016, o governo brasileiro executou mais de quatrocentas iniciativas de cooperação técnica internacional sob a coordenação da ABC, alcançando 53 países parceiros, seja de forma bilateral (Sul-Sul), seja trilateral, destacando-se as ações em países do continente africano e da América do Sul, da América Central e do Caribe, regiões com maior concentração de iniciativas de cooperação brasileira.

Diante do exposto no quadro 1, e no gráfico 1, o governo federal despendeu, entre 2014 e 2016, R\$ 3,9 bilhões com a cooperação brasileira, dos quais 80% foram gastos apenas em 2016. Assim, verifica-se que apesar da transição turbulenta de governo em 2016, caracteriza-se um aumento nos gastos em cooperação. E o governo de Michel Temer permanece com relações de cooperação com os mesmo países que a Dilma iniciou projetos, atividades, e ações de cooperação técnica internacional.

Contudo partindo para o ano seguinte da gestão de Temer poderá ser observado que houveram mudanças nas relações e em seus gastos. Considerando que em 2017 foram gastos R\$ 34.665.352,97 Milhões, mas em 2018 o governo reduziu os gastos para R\$ 25.241.631,21 Milhões,

assim analisa-se diante dos valores gastos, e mediante que não há dados disponíveis de projetos que foram iniciados em 2018, pode-se concluir que os valores gastos foram de projetos iniciados nos anteriores, que se manteve em execução. Destaca-se ainda que a redução pode ter sido induzido pelo fato de em 2018 foi ano em que finalizaram maior parte dos projetos.

Quadro 2: Principais países por região tiveram relação de cooperação técnica internacional com o Brasil (2017)

Região	Países
América Central e Caribe (17)	Rica Costa, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haiti, Nicarágua, Honduras, República Dominicana, Barbados, Granada, Haiti, Jamaica, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Panamá.
Ásia e Oriente Médio (26)	Armênia, Timor-Leste, Paquistão, Vietnã, Cazaquistão, Butão, Indonésia, Malásia, Mongólia, Índia, Camboja, Laos, Sri Lanka, Tadjiquistão, Tailândia, Myanmar, Afeganistão. Omã, Iraque, Arábia Saudita, Kuwait, Catar, Emirados Árabes, Jordânia, Palestina, Mongólia.
América do Sul (10)	Argentina, Bolívia, Colômbia, Equador, Guiana, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai, Chile. .
América do Norte (1)	México
África (34)	África do Sul, Angola, Argélia, Benim, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, Moçambique, São Tomé e Príncipe, Senegal, Camarões, Chade, Comores, Costa do marfim, Egito, Etiópia, Lesoto, Malawi, Mali, Marrocos, Maurîtânia, Moçambique, Quênia, República Democrática do Congo, Seicheles, Sudão, Tanzânia, Togo, Tunísia, Zâmbia, Zimbábue.
Europa (5)	Geórgia, Holanda, Ucrânia, Azerbaijão, Albânia.
Oceania ¹	-----

Fonte: IPEA/2018

Nota¹: Na Oceania, no ano de 2017, não houve execução de atividades de cooperação técnica, havia perspectiva de iniciar projeto com Fiji, em 2018, na área de cultivo de abacaxi.

É importante destacar que os países descritos no quadro 2, nem todos o Brasil permaneceu com execução de projetos e atividades de cooperação no ano de 2017, já que alguns tinha vigência até 2017. A partir dos dados coletados observou-se que em 2017, a ABC coordenou cerca de 610 iniciativas de cooperação técnica. Nas ações bilaterais (Cooperação sul-sul), foram despendidos aproximadamente US\$ 7,3 milhões de dólares. Já a cooperação trilateral com países desenvolvidos em benefício de países em desenvolvimento promoveu a realização de 24 projetos.

A cooperação trilateral com organismos internacionais tem permitido a expansão da pauta brasileira de cooperação Sul-Sul totalizando, em 2017, 39 projetos em execução, em benefício de 14 países da América Latina e Caribe e 9 países da África, com destaque para Argentina, Colômbia, Costa Rica, Equador Paraguai e Peru na América Latina e Caribe, e Etiópia, Guiné-Bissau, Malawi, Moçambique, Senegal e São Tomé e Príncipe na África. A execução financeira da cooperação trilateral com organismos internacionais foi de cerca de US\$ 10,7 milhões de dólares. (ABC, 2018)

Nos últimos anos, o Brasil desenvolveu ações em parceria com mais da metade das nações do continente africano e, também, em menor escala, com países da Ásia, Oceania e Oriente Médio, maior parte dos projetos teve sua duração entre 2016 e 2017. Mas em 2017, houve significativas demandas por retomada de projetos e novos pedidos de cooperação.

No Brasil a cooperação técnica (CT) se divide em duas vertentes a cooperação horizontal conhecida como Sul-Sul, e a cooperação recebida do exterior. Na horizontal o Brasil é protagonista, ou seja, ele que implementa cooperação técnica com outros países em desenvolvimento, compartilhando experiências e conhecimentos. (ABC, 2019)

Na cooperação técnica (CT) recebida do exterior é subdividida nas modalidades bilateral e multilateral, que de acordo com a ABC busca promover saltos qualitativos em processos de desenvolvimento do país, a partir da convergência entre os aportes técnicos disponibilizados por organismos internacionais (cooperação multilateral) e por países mais desenvolvidos (cooperação bilateral), com as capacidades humanas e institucionais presentes nas instituições brasileiras (ABC, 2019). A cooperação técnica foi denominada no relatório do IPEA (2013), como a mais ampla e diversificada das modalidades da cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional (COBRADI).

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o estudo realizado ficou perceptível que as relações exteriores do Brasil na cooperação internacional é de fundamental importância para superação do subdesenvolvimento dos países recebedores bem como um meio para a consolidação da sua solidariedade.

Pelos dados apresentados acima se constatou que a cooperação técnica é um dos pilares da cooperação internacional. Essa forma de relacionamento com os países possui um foco no desenvolvimento de capacidades entendidas como a identificação, mobilização e expansão de conhecimentos e competências disponíveis no país parceiro, com vistas à conquista da autonomia local para o

desenho e implementação de soluções endógenas para os desafios do desenvolvimento.

Para que os países parceiros pudessem conquistar uma autonomia local durante o período o governo Dilma Rousseff, os gastos do governo com cooperação oscilaram em detrimento do número de projetos vigentes e também pelos que foram aprovados no ano corrente. Michel Temer assumiu a presidência com um montante de gastos em 2015 de R\$ 366.446.637 milhões, aumentou para R\$ 3.177.005.7336 bilhões, mas em 2017 o gasto reduziu-se para aproximadamente R\$ 59.940.000 milhões, em detrimento da crise econômica do país.

Para trabalhos futuros sugere-se aprofundar a pesquisa sobre cooperação no âmbito de educação, analisando o custo-benefício, porque essa foi uma modalidade que foi investido muitos recursos do Brasil para o resto do mundo.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE COOPERAÇÃO(ABC). Relatório de atividades 2017/Agência Brasileira de Cooperação; Ministério das relações exteriores. Brasília: ABC: MRE/2018.

BERNAL-MEZA, R.A política exterior do Brasil: 1990-2002. Revista Brasileira de Política Internacional, p. 36-71, 2002.

CERVO, Amado Luiz. Política exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático. Revista Brasileira de Política Internacional, v. 46, n. 2, p. 5-25, 2003.

CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. História da política exterior do Brasil. Editora UnB, 2002.

DORATIOTO, Francisco Fernando Monteoliva. O Brasil e as grandes potências no século XX (1902-1991). NÚMERO 21 - ANO XI - DEZEMBRO 2006, v. 15, n. 21, p. 41-69, 2006.

GONÇALVES, Williams da Silva; MIYAMOTO, Shigenoli. Os militares na política externa brasileira: 1964-1984. Revista Estudos Históricos, v. 6, n. 12, p. 211-246, 1993. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/reh/article/view/1964>>. Acesso: 17 de Janeiro de 2018.

HIRST, Monica; PINHEIRO, Letícia. A política externa do Brasil em dois tempos. Revista brasileira de política internacional, v. 38, n. 1, p. 5-23, 1995.

IPEA. Cooperação brasileira para o desenvolvimento internacional: 2011 - 2013 /Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada; Agência Brasileira De Cooperação. – Brasília: IPEA: ABC, 2016.

LIGIÉRO, Luiz Fernando. A autonomia na política externa brasileira: a política externa independente e o pragmatismo responsável: momentos diferentes, políticas semelhantes?. Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

MARIANO, MP. Autonomia e desenvolvimento na política externa brasileira. In: A política externa brasileira e a integração regional: uma análise a partir do Mercosul [online]. São Paulo: Editora UNESP, 2015, p. 37-65. Disponível: <<http://ebooks.scielo.org>>.

PINHEIRO, Leticia Abreu. Política externa brasileira. Zahar, 2004.

SALES, Camila Maria Risso. Relações Internacionais e Política externa do Brasil nos governos FHC e Lula. 2007.

SOUTO, Cíntia Vieira. A diplomacia do interesse nacional: a política externado governo Médici / Cíntia Vieira Souto. - 2. ed. rev. – Rio de Janeiro: Biblioteca do Exército, 2013.

SOUSA, Fernando (Ed.) de. Dicionário de relações internacionais. Afrontamento, 2005.

SILVA, Alexandre Pereira da. Os princípios das relações internacionais e os 25 anos da Constituição Federal. Revista de Informação Legislativa, v. 50, n. 200, p. 15-32, 2013.

OLIVEIROS, S. Ferreira. Política Externa: Assunto de Estado ou de Governo?. 2014. Disponível em: <<http://www.oliveiros.com.br/politica-externa-assunto-de-estado-ou-de-governo/>>. Acesso: 18 de Dezembro de 2018.

PARTE III

**TESTES EMPÍRICOS EM SETORES
DA ECONOMIA BRASILEIRA**

Unemployment rate and wages growth in Brazil: evidences from a Markov-switching model

NOBREGA, Wellington Charles Lacerda³⁵

BESARRIA, Cássio da Nóbrega³⁶

OLIVEIRA, Felipe Araujo de³⁷

1. INTRODUCTION

The unemployment rate is one of the most cited variables in macroeconomic discussion. The main reason is the fact that this variable directly reflects formal labor conjuncture and indirectly provides an overview of families welfare. In this context, the raising interest of policy makers in this variable is notoriously higher in recession periods, where every objectives converges toward reduction of unemployment and maintenance (or recovery) of sustainable economic growth.

In a seminal work, Phillips (1958) described what became one of the most famous relations in economic scientific literature: the inverse relationship between unemployment rate and nominal wages growth, widely known as the Phillips curve. Given a high unemployment rate, it requires a lower nominal wages growth. In other words, there is a trade-off between wages inflation and

³⁵PhD candidate in Applied Economics, Federal University of Paraíba, Brazil. E-mail: wellington_charles@hotmail.com

³⁶ PhD in Applied Economics, Federal University of Pernambuco, Brazil. E-mail: cassiodanobrega@yahoo.com.br

³⁷ Bsc in Economics, Federal University of Paraíba and Risk Management Analyst at B3.E-mail: felipe.8.araujo@gmail.com

unemployment. Questions related to the stability of this relationship emerged on the last decades, for instance, Friedman (1977) argues that the Phillips curve would be negatively inclined in the short-run while it would be vertical in the long-run, in other words, the above mentioned trade-off would be temporary instead of permanent.

Hence, a better understanding of this relationship dynamics is of great importance to policy makers. Moreover, the existence of a purely linear relationship among the variables suggests that policy actions taken in different periods would have symmetric effect on the labor market, given the invariability of this relationship over time. However, in case of a nonlinear dependence, policy actions taken in different moments would have asymmetric effects on the labor market, being able to be amplified or mitigated.

In Brazil, the recent economic crisis strongly affected the unemployment trajectory. The variable exhibited a reversal in trend, achieving a peak of 13.7%³⁸ in the first quarter of 2013, representing a contingent of 13 millions of unemployed people. Furthermore, some characteristics of Brazilian labor market related to wage frictions feed the belief about an asymmetric response of wages given unemployment rate changes. Thus, questions arise about the effects of economic policy actions on the labor market in Brazil: was there a time varying relationship between unemployment rate and wages growth rate in Brazil? In other words, are there nonlinearities in Brazilian Phillips curve?

³⁸ According to Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios contínua (PNAD) data, provided by Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

This paper is related to others research that sought to investigate the relationship between unemployment and price inflation in Brazil, as Mendonça and Santos (2006), Oliveira and Feijó (2015), Triches and Feijó (2017) and Aragon et al. (2016). However, the present paper is based on the original relationship proposed by Phillips (1958). Therefore, directing research to the interaction among unemployment rate and wage growth, as Bacha and Lima (2004), de Campos et al. (2010) e de Mendonça et al. (2012). In this sense, both Galí (2011) and Donayre and Panovska (2016) argues that wage inflation has a better fit, relative to price inflation, on labor market dynamics.

The empirical model used in this paper is based on the theoretical framework developed by Galí (2011). This author, aiming to investigate the determinants of unemployment slow recovery in USA in the aftermath of economic crisis, develops a New-Keynesian model allowing for price and wage stickiness in which is explicitly introduced the unemployment³⁹. From there, he derives a New-Keynesian Phillips curve that relates wages growth and unemployment rate, named New-Keynesian Wage Phillips Curve (NKWPC).

In this, the purpose of this research is to investigate the relationship between wages growth and unemployment rate in Brazil. Specifically, one sought to estimate the Phillips curve developed by Galí (2011) in the period from 2000 to 2016. To achieve this goal, it was used a Markov-switching regression model (MSR). As a unfolding, one also sought to investigate the existence of non-linearities in the relationship among wages and unemployment, in

³⁹ Characterized with a definition similar to that used by institutions responsible for unemployment statistics,

i.e.: individuals who wish to work but can not find a job.

order to evaluate possible asymmetries as well as to investigate a possible cause for the high unemployment in the recent years.

The main findings of Phillips curve estimate suggests an existence of two well defined regimes. The first regime is characterized by non-validation of Phillips (1958) relationship, while under the other regime, wage inflation and unemployment rate trade-off is validated, being possible to associate the economic cycle as a fundamental factor in regime transition. This is a interesting result in that associates previously performed research when identifying Phillips relation validation periods, as did Bacha and Lima (2004) and de Campos et al. (2010), interleaved by periods of non-validation of this relation, according to Schwartzman (2006), de Mendonça et al. (2012), Sachsida et al. (2009), among others. Furthermore, this result is in line with others studies that used Markov switching model approach, such as did Oliveira and Feijó (2015), that when estimating a Hybrid New-Keynesian Phillips Curve identified antagonistic Markov regimes with similar behavior to that found in the present research.

Thus, this article has six (6) sections, including this short introduction. section 2 presents a brief conjuncture about unemployment rate, wages and gross domestic product (GDP) in Brazil and some selected economies. In section 3, is described the Phillips curve specification. section 4 shows the econometric procedures performed in the present research, being presented the Markov switching regression model in subsection 4.1, while subsection 4.2 describes the data source and the initial treatment realized on the time series, finally, subsection 4.3 shows NAIRU estimation procedures. section 5 discusses about the main results. The section 6 presents

the concluding remarks. In addition, there are appendixes A and B.

4. CONJUNCTURE OF THE UNEMPLOYMENT, WAGES AND PRODUCT

This section analyzes the recent evolution of Brazil's economy and presents information about the main determinants of economic activity, matching these indicators with other selected emerging economies. The period that followed the year of 2013 was marked by a strong rise on commodities prices and Brazil was one of the countries who benefited from this cycle. An immediate effect of the rise in commodities price, as pointed out by Garton and Others (2008), is the domestic relative prices shift, inducing the reallocation of resources between sectors and real incomes boosting, consequently stimulating aggregate demand.

This improvement on international scenario had a positive effect on Brazil's service sector, specifically, focused on labor intensive sectors as construction, commerce and financial mediation. This fact provided a higher job creation (generally lower qualified) and lead to a wages rise. Looking at data about unemployment in Brazilians economy, it can be seen that in the period from 2003 to 2014 this indicator rose from 13.7% in 2003 to 6.8% in 2014.

However, the recent economic crisis reversed the trend towards a reduction of this indicator, registering a strong acceleration of the unemployment rate to 12.8% in 2017, representing a contingent of approximately 13 millions of unemployed persons. The Table 1 shows the unemployment rate evolution in Brazil and some selected emerging economies plus the G7.

Table 1: Annual unemployment rate (%) for selected countries plus the G7

	Brazil	Chile	China	Colombia	Paraguay	Russia	Uruguay	G7
2012	7.4	6.4	4.1	10.4	4.6	5.5	6.3	7.4
2013	7.2	5.9	4.1	9.7	5.0	5.5	6.5	7.1
2014	6.8	6.4	4.1	9.1	6.0	5.2	6.6	6.4
2015	8.3	6.2	4.1	8.9	5.4	5.6	7.5	5.8
2016	11.3	6.5	4.0	9.2	6.0	5.5	7.9	5.4
2017	12.8	6.7	3.9	9.3	5.7	5.2	7.4	5.0

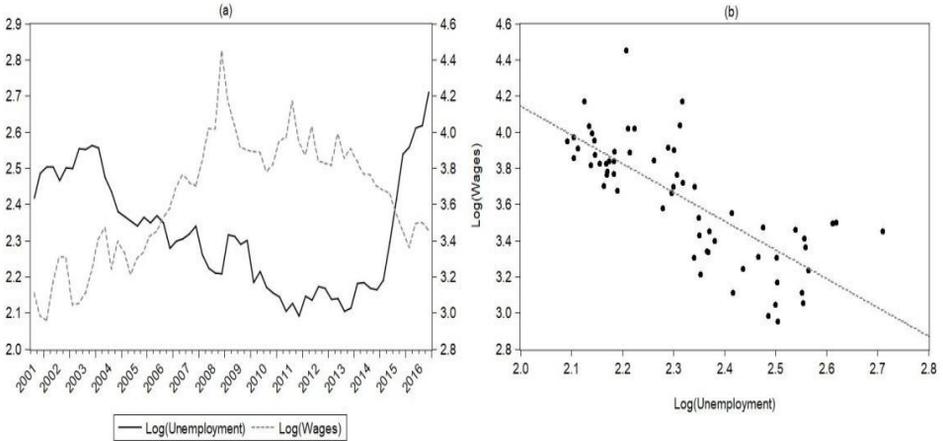
Source: Elaborated from Monetary International Fund (IMF) data.

[1] Note: The G7 is composed by Germany, Canada, United States, France, Italy, Japan and United Kingdom.

The recent bad performance (2014-2017) experienced by Brazilians economy contrasts with the recent results of most part of emerging economies as well as advanced economies. It is possible to observe that emerging countries such as China, Russia, Paraguay and Colombia registered an unemployment reduction, while both Chile and Uruguay presented a slight increase, however, the unemployment rate of the latter are stable. In the case of advanced economies that composes G7, those has registered a reduction in the unemployment rate, highlighting the United States which registered only 3.9% in 2017.

The Figure 1 (a) presents the evolution of the relationship between unemployment and wages in Brazil, while (b) shows a scatter-plot of the same relation, with a trend line estimated through ordinary least squares (OLS).

Figure 1: Relationship between unemployment and wages series in Brazil



Source: Elaborated from MTE and BACEN data.

[1] Note: Logarithmic series.

The series behavior in Figure 1 (a) suggests a possible negative relationship between unemployment and wages, a first empirical evidence of this association is given by Pearson's correlation coefficient, with a value of -0.76 , indicating the existence of a negative correlation (evidenced by coefficient sign) of moderate intensity among the variables; furthermore, this association is reinforced when the right side of Figure 1 (b) is analyzed, where the estimated trend line has a negative inclination. These first indicators are according with the empirical relation proposed by Phillips (1958), that negatively relates unemployment and wages.

Given this contextualization of the unemployment in Brazil, we pass to discuss the behavior of gross domestic product growth (GDP). Looking at GDP growth data from 2003 to 2013 years, it is possible to point out

that Brazil experienced a strong growth of this indicator with apex in 2010, where it registered 7.5%. However, the economic performance reversal began to present indications at 2014 year when the GDP growth started to decelerate, achieving for two consecutive years (2015 and 2016) a negative growth, timidly reverted to 1.0% in 2017.

Table 2: Annual GDP growth (%) for selected countries plus the G7

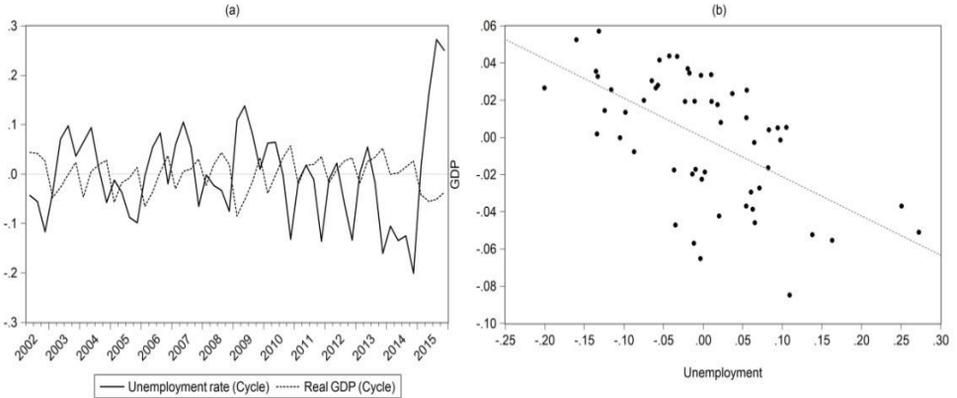
Ano	Brasil	Chile	China	Colombia	Paraguai	Russia	Uruguai	G7
2012	1.9	5.3	7.9	4.0	-1.2	3.7	3.5	1.4
2013	3.0	4.1	7.8	4.9	14.0	1.8	4.6	1.4
2014	0.5	1.8	7.3	4.4	4.7	0.7	3.2	2.0
2015	-3.5	2.3	6.9	3.1	3.0	-2.5	0.4	2.1
2016	-3.5	1.3	6.7	2.0	4.0	-0.2	1.5	1.4
2017	1.0	1.5	6.9	1.8	4.3	1.5	3.1	2.1

Source: Elaborated from Monetary International Fund (IMF) data.

[1] Note: The G7 is composed by Germany, Canada, United States, France, Italy, Japan and United Kingdom.

One can observe in Table 2 that the economic activity deceleration was not a isolated fact limited to Brazilian economy. Emerging economies such as Chile, Colombia and Russian also presented a reduction in their GDP growth rate on the last years. On the other hand, China's product growth showed up relatively stable around 7.0% per year. Given the importance of both variables in the international macroeconomic scenario, the Figure 2 presents Brazilians relation between unemployment rate and real GDP from 2002 to 2017.

Figure 2: Relationship between both unemployment and real GDP cycle



Source: Elaborated from IBGE and BACEN data.

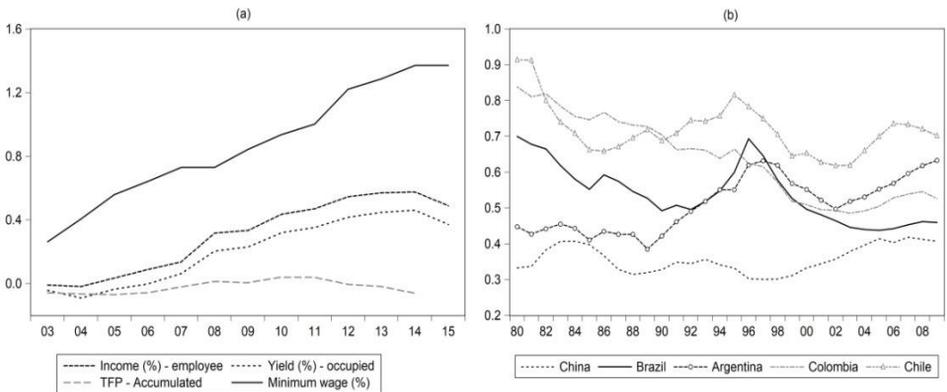
[1] Note: Logarithmized series, then, trend extracted by means of Hodrick-Prescott filter.

The Figure 3 (a) suggests a possible negative association between both economic and unemployment cycles, according to the Okun’s law proposal. This association is reinforced by Figure 3 (b), in which the estimated trend line shows a negative relation among unemployment and GDP. In other words, growth (retraction) periods are associated to labor market heating, reflecting in elevation (reduction) on the number of employed persons and consequently reduction (rise) of unemployment rate.

Besides that, Figure 3 (a) presents the annual evolution of labor average yield, minimum wage and total factor productivity (TFP), while (b) shows a comparative of Brazilians TFP against selected countries. Generally, the labor yield starts to present real gains in 2005, achieving its peak also by 2014. Furthermore, minimum wage had real gains even larger in the analyzed period.

According to Bonelli and Veloso (2014), the informality rate reduction also was relevant in the rise of occupied people. In other words, with the rise in labor average yield above the economy productivity, there was a rise in labor supply.

Figure 3: Average labor yield for employed and occupied, minimum wage, TFP (% a.y) and comparative of Brazilians TFP against selected countries



Source: Elaborated from IPEADATA, IBGE and PWT (9.0 and 8.1) data.

Although wages growth, the productivity stagnated in the analyzed period, as one can observe by the TFP behavior, also in the Figure 3 (a). This mismatch between productivity and the fall of unemployment in Brazil suggests that the economy was at full employment, what requires higher real wages in order to attract labor. This scenario becomes even more evident from the year of 2012, when the TFP decreases and yields accelerates, implying in firms unitary cost rising and inflationary pressures. Still in the Figure 3 (b), it is possible to note that

Brazilian TFP is situated below emerging economies productivity such as Argentina and China.

In short, without productivity gains, any stimulus to aggregate demand is fastly turned in inflationary pressure⁴⁰. Intuitively, this suggests a vertical Phillips curve in which it is not possible to reduce inflation without rising unemployment. This scenario by itself already stands out the relevance of this research.

3. NEW-KEYNESIAN PHILLIPS CURVE

In order to investigate the existing relation between wages and unemployment, this paper used the theoretical framework developed by Galí (2011), who described a Phillips curve relating wage growth and unemployment. By means of the New-Keynesian framework and admitting rigidity in the relations that determine wage, the author derived a Wage Phillips Curve, expressed as follow:

$$\pi_t^w = \alpha + \gamma\pi_{t-1}^p + \beta E_t[\pi_{t+1}^w - \gamma\pi_t^p] - \lambda_w\phi(u_t - u^n) \quad (1)$$

Where π_t^w is the wage inflation, π_t^p is the price inflation, u_t is the unemployment, u^n is the natural unemployment rate, $E[\cdot]$ is the expectations operator and $\alpha, \beta, \gamma, \phi$ e λ_w are structural parameters. Given that unemployment follows a second order autoregressive

⁴⁰ This point is corroborated by Bonelli and Veloso (2014). This author suggests that to maintain the inflation in the target, it would be necessary a nominal wages rising at 4.5% per year while it grows at 8% per year at full employment.

process (AR(2)), according to it's correlogram (Figure 7 available at Appendix A), the Equation 1 can be rewritten in the following reduced form:

$$\pi_t = \alpha + \gamma\pi_{t-1}^p + \psi_0\hat{u}_t + \psi_1\hat{u}_{t-1} + e_t \quad (2)$$

In which $\hat{u}_t = (u_t - u^n)$ is the unemployment deviation relative to it's natural unemployment rate and e_t is the disturbance or error term. Thus, the specification of Equation 2 to be estimated follow a Markov-switching process (to be presented in subsection 4.1), represented by

$$\pi_t = \alpha + \gamma_{s(t)}\pi_{t-1}^p + \psi_{0,s(t)}\hat{u}_t + \psi_{1,s(t)}\hat{u}_{t-1} + e_{t,s(t)} \quad (3)$$

the subscript $s(t)$ indicates that the estimated parameter is dependent of the regime realized in the moment t . Finally, it is important to point out that the structural parameters: $\gamma_{s(t)}, \psi_{0,s(t)}, \psi_{1,s(t)}$ e $\sigma_{s(t)}$ are time variant, while α do not vary over the time.

4. ECONOMETRIC PROCEDURES

4.1 METHOD

In order to achieve the objectives proposed in this paper, we estimated a Markovswitching regression model, developed by Hamilton (1989). The main idea of this model is that when the system is subject to a regime shift, there are different regression models associated to a non-observable variable, $s(t)$, in which indicates the prevailing regime in period t .

Let $\{y_t\}$ denote the vector of interest time series and, defining M as the number of regimes, so that $s(t) \in \{1, \dots, M\}$, given the regressors X_t , Z_t and lags of the endogenous variable, the conditional mean of y_t in regime $s(t)$ assumes the following dynamic specification:

$$\mu_t(s(t)) = X_t' \beta_{s(t)} + Z_t' \gamma + \sum_{r=1}^p \phi_{s(t)} y_{t-r} \quad (4)$$

in which $\beta_{s(t)}$, γ and $\phi_{s(t)}$ are the coefficients of the model. Note that both $\beta_{s(t)}$ and $\phi_{s(t)}$ are time variant, while γ it is not. Lastly, It is assumed that the regression residuals are normally distributed with variance that could be regime dependent. Thus, the model becomes:

$$y_t = \mu_t(s(t)) + \sigma(s(t)) \varepsilon_t \quad (5)$$

where $s(t) \in \{1, \dots, M\}$ e ε_t is independent and identically distributed (i.i.d). Furthermore, the standard deviation can vary according to the realized regime, so that: $\sigma(s(t)) = \sigma_{s(t)}$.

In this context, a special characteristic of Markov-switching models is related to the fact of the non-observed realizations of regime $s(t) \in \{1, 2, \dots, M\}$ are generated by a time discrete, constituting a stochastic process ruled by Markov chains with discrete states. It is assumed that the regime $s(t)$ is generated by a Markov chain:

$$\Pr(s_t | \{S_{t-j}\}_{j=1}^{\infty}, \{y_{t-j}\}_{j=1}^{\infty}) = \Pr(s_t | s_{t-1}; \rho) \quad (6)$$

It is important to point out that, according to Enders (2009), the regime changes are exogenous. Thus, the transition probability among regimes is expressed by:

$$P_{ij} = Pr(s_{t+1} = j | s_t = i), \quad \sum_{j=1}^m = 1 \quad \forall i, j \in \{1, 2, \dots, m\}$$

(7)

where P_{ij} represents the probability of a shift from regime i to regime j at period $t + 1$. The transition probability also can be represented in matrix form, considering two regimes we have:

$$T = \begin{bmatrix} p_{11} & 1 - p_{11} \\ 1 - p_{22} & p_{22} \end{bmatrix}$$

(8)

where p_{11} denotes the probability of remaining in regime 1 when the system is in this regime, in contrast, $1 - p_{12}$ represents the possibility of switching to regime 2 if the system is in regime 1.

4.2 DATA

The inflation series (IPCA and INPC) and the remuneration of employees were extracted from the Brazilian Central Bank (BACEN), in its virtual time series management (SGS) platform. The series used as proxy for the national unemployment rate was obtained from the Ipeadata's virtual platform. The natural unemployment rate (NAIRU) was estimated from the data (procedure explained in detail in subsection 4.3), using the transfer equation, as well as Portugal and Madalozzo (2000) and Oliveira et al. (2016). The data set is expressed in quarterly basis covering the period between 2000Q1 and 2016Q4. In Table 7 of Appendix

A is presented a brief description about the variables used in this paper, furthermore, Figure 6 exposes their temporal trajectory.

Since the original series are in monthly values, it was necessary to perform an interpolation to transform them into quarterly values. For this, a simple average was calculated for the months corresponding to a quarter⁴¹. In addition, the X-12 ARIMA method was used to perform the seasonal adjustment, when necessary.

In order to verify the presence or not of unit root in the time series, the unit root tests of Dickey and Fuller (1979), Phillips and Perron (1988) and Kwiatkowski et al. (1992) were initially used, and afterwards, considering that the presence of a structural break in the data series may result in spurious results in the conventional unit root tests Perron (1990), the structural break unit root tests of Zivot and Andrews (1992), Lee and Strazicich (2003) and Lee and Strazicich (2013) were also performed.

The results of the above mentioned tests are presented in Table 8 and 9 of Appendix B. Related to conventional unit root tests (Table 8), these pointed to the stability of the price series, however, for both series of unemployment and wages, the results suggested the presence of unit root in level, being these stationary in first difference. Regarding the unit root tests allowing for structural changes (Table 9), there are two significant breaks in the series of unemployment (U) and wages (W).

5. NON-ACCELERATING INFLATION RATE OF UNEMPLOYMENT (NAIRU) ESTIMATION

The non-accelerating inflation rate of unemployment follows an autorregressive transfer equation methodological

⁴¹ Procedure realized by means of *software gretl*.

approach, according described by Enders (2009), because it is a non-observable variable. The articles of Portugal and Madalozzo (2000) and Oliveira et al. (2016) also used this approach to estimate Brazil's NAIRU for different analysis period.

Intuitively, the transfer equation is represented by a dependent variable (y_t), its lagged values (y_{t-1}) and also an independent variable (z_t) in current or lagged values. So, the transfer equation can be represented by:

$$y_t = \alpha + A(L)y_{t-1} + C(L)z_t + B(L)\varepsilon_t \quad (9)$$

in which, y_t and z_t are the dependent and independent variable, respectively, in the period t ; ε_t represents the estimation residuals, also in t ; Lastly, $A(L)$, $C(L)$ e $B(L)$ are the lag polynomials.

It is important to highlight that it is necessary that all time series used to be stable in order to apply the transfer equation method Enders (2009). As discussed in Appendix B, the inflation series (INPC) is level stationary while the unemployment has a unit root. To overcome this problem, we chose to use Hodrick-Prescott filter⁴², obtaining then, a stable unemployment data series. Finally, the expected inflation series for $t + 1$ was calculated, as well as in Portugal and Madalozzo (2000) and Oliveira et al. (2016), by means of a ARMA model prediction, in this sense the most accurate prediction model was an AR(2).

The transfer equation it is estimated thought a Generalized Method of Moments (GMM) in the following specification:

$$\pi_t - \pi_e = \alpha + A(L)[\pi_t - \pi_e] + C(L)U_t + D_{1t} + D_{2t} + B(L)\varepsilon_t$$

⁴² The λ parameter used was the recommended to quarterly data, that is, 1600.

(10)

since the tests described above suggest the presence of structural breaks in the data, it was chosen to insert into the Equation 10 two dummies (D_{1t} and D_{2t}) in the regression with the aim of capturing the effects of these possible structural changes. The first dummy (D_{1t}) starts in 2004.Q1, while the second (D_{2t}), starts in 2015.Q1. However, the estimated residual of the Equation 10 equation may not necessarily be white noise, because inflation is not only determined by the unemployment rate. In this sense, it is necessary to determine the polynomial $B(L)$, related to the residuals. At this point, the best representation for the residuals is an AR (1) model, so the equation to be estimated assumes the following specification:

Table 3: Results of NAIRU's coefficients estimation

Variable	c	$[\pi_{t-1} - \pi_{t-1}]$	$[\pi_{t-2} - \pi_{t-2}]$	U_t	U_{t-1}	D_{1t}	D_{2t}	ε_{t-1}
$\pi_t - \pi_e$	0,6302	-2,1013	-0,6335	-0,3218	-0,2390	-0,8603	-0,2245	1,9662
Standard Error	0,1448	0,6110	0,1893	0,0816	0,0960	0,1820	0,1270	0,5624
J -Test (Prob)	0,8704							
rank	19							

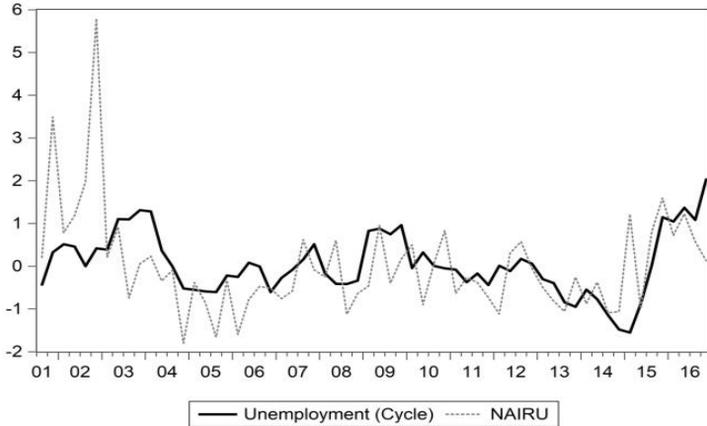
Source: Elaborated by the authors.

(*) List of instruments: $y, y(-1), y(-2), y(-3), y(-4), i, i(-1), i(-2), p, p(-1), p(-2), e, e(-1), e(-2), e(-3), w, w(-1), w(-2)$; where, y is the real GDP, w employed remuneration, p is the IPCA, i is the Selic rate and e is the INPC.

It is worth pointing out that according to the over-identification J test, the instruments used are valid, given that it was not possible to reject the null hypothesis of joint validity of the instruments. Thus, admitting that NAIRU is nothing else than the unemployment rate where

the current inflation equals the expected inflation, that is, $[\pi_t - \pi_e] = 0$ and solving for $U_t \forall t \in T$, it is possible to obtain the NAIRU rate. Figure 4 presents the estimated NAIRU's trajectory against unemployment rate.

Figure 4: Unemployment rate and NAIRU, 2000.Q1 a 2016.Q4



Source: Elaborated by the authors.

The existing relationship between unemployment, NAIRU and inflation occurs as unemployment falls (rise) below (above) the NAIRU, leading to an acceleration (deceleration) in the inflation rate. In order to empirically test this relationship, it was estimated a simple regression among the variables, represented by:

$$U_t - NAIRU_t = \beta_0 + \beta_1 \pi_t + \varepsilon_t \quad (11)$$

The results of the estimate are expressed in Table 4.

Table 4: Results of the estimation of Equation 11

$U_t - NAIRU_t$	Coefficient	Standard Error	Prob.
c	1,6522	0,1345	0,0000
π	-2.9198	0.2012	0.0000
$R^2 - \text{Adjusted}$	0,3865		

Source: Elaborated by the authors.

The negative and statistically different of zero coefficient implies that the estimated NAIRU rate is consistent for the Brazilian economy, because the theoretical relation provided by the Phillips curve is confirmed by the regression results through Robust Least Squares (Robust-LS).

6. RESULTS

This section aims to present the estimate results of the New-Keynesian Phillips curve according to the described one in Equation 3 by means of a Markov-switching dynamic regression. The terms adopted in the estimation can be described as follows: as endogenous variable it was used the wage growth rate, π_t^w , the inflation series of IPCA was used as independent variable, π_t^p , as well as the unemployment rate deviation relative to NAIRU (the latter estimated in subsection 4.3), \hat{u}_t . Preceding the dynamic model estimation, it is important to note that the number of Markovian regimes was fixed in two ($M = 2$) due to the number of observations (68 observations) avoiding then problems related to

micronumerosity in the data. The results of the estimation are presented in Table 5.

According specified in section 3, the angular coefficient (α) or the term referring to the intercept was defined as time invariant between the possible regimes, furthermore, it was statistically insignificant. The lagged price index (π_{t-1}^p), different from that found in Oliveira and Feijó (2015), was statistically equal to zero for the two regimes, pointing to the non-significance of the inflation rate of the previous period on the current wages growth rate. In this sense, de Campos et al. (2010), through the analysis of the impulse response function of a VAR model, reached the conclusion that there is no mechanism for transferring wage increases to prices in Brazil. This conclusion is motivated by the wage losses with the increase of unemployment, without counterpart in the inflationary process.

Table 5: Estimation Results

Coefficient	Regime 1	Regime 2
α	-2.9553 (4.2871)	
$\gamma\pi_{t-1}$	6.5885 (6.5000)	12.3123 (11.3341)
$\psi_0\hat{u}_t$	2.8659* (1.2649)	1.9444 (5.0999)
$\psi_1\hat{u}_{t-1}$	3.3375** (1.9825)	-7.7092** (4.3630)
$\hat{\sigma}_t$	1.9774* (0.3049)	2.7262* (0.1680)
Log Likelihood	-237.3632	

Source: Elaborated by the authors.

[1] Note: Statistically Significant at: * 5.00 %, ** 10.0 %.

Another possible explanation is given by the higher importance of expectations about expected inflation in detriment to lagged inflation for the Brazilian case. Junior and Lima (2016), through out an non-causal autoregressive model concluded that the inflationary expectations was the mainly factor of Brazil's price formation process on the period between 1996 and 2014. According to Triches and Feijó (2017), studies in this field of research have showed that the role played by the inflation expectation is relevant in inflation dynamics and the BACEN is reacting to changes in this variable. Thus, in the case inflation expectations is well anchored in inflation targeting or in any other macroeconomic indicator, the lagged inflation tends to present low persistence.

Related to the variable that denotes the unemployment rate deviation from the current natural unemployment level (NAIRU), it shows statistically significance in wage growth rate. In the first regime, both the current unemployment deviation (\hat{u}_t) and lagged deviation (\hat{u}_{t-1}) are significant, however, with signal contrary to the expected. This result suggests that in the periods where regime 1 is realized, the rise in the cyclical unemployment do not cause wage reductions. This behavior for the Phillips curve has already been investigated by Bacha and Lima (2004), this author relates the joint move and positively related of both inflation and idle capacity (unemployment) to moments of adjusting, whether due to either economic or institutional crisis. In this perspective, it is interesting to note that the regime 1 realization (Figure 5) can be associated to turbulent moments (with the exception of the period between 2004 and mid-2007) experienced in the Brazilian economy, such

as the confidence crisis⁴³ among the years of 2002-2003, as well as subprime crisis⁴⁴ between 2009-2012 and, lastly, the recent economic-political crises experienced by Brazil since 2013 to the present day.

A possible explanation for such fact resides in the credibility loss of financial institutions, in crisis periods, in inflation controlling. The work of Mendonça and Santos (2006) emphasizes the importance of monetary policy credibility in Brazilian Phillips curve prediction in the posterior period to inflation targeting adoption. On the one hand, works such as Santos (2014) and Sachsida et al. (2009) attributes to unemployment low representatibility in the Phillips curve for Brazil, the latter paper, e.g, point out for the non-existence of the trade-off between inflation and unemployment in Brazil, no even in the short-run.

Another explanation for the Phillips curve behavior at regime 1 it is ruled by the production factors productivity, in this sense, de Campos et al. (2010) argues that the productivity advance, instead of raising wages without causing inflation (as suggested by microeconomics), reduces wages and raises unemployment. In this context, the authors argues that the

⁴³ The so-called “crisis of confidence” comes from the fact that 2002 was marked by the election of a left-leaning political president (Luiz Inácio Lula da Silva), which generated a strong crisis of confidence regarding the orientation of policies of the new government, alerting international investors to the possibility of *default* of debt, reestablishment of companies, populist measures, among others.

⁴⁴ The subprime crisis triggered in 2008 due to subprime mortgage loans (subprime loan or subprime mortgage), a practice that culminated in several banks in a situation of insolvency, impacting the stock markets around the world .

influence of productivity on wages may explain to some extent the reason for when there is a process of wage reduction this is not passed out to the inflationary process, thus, the firms markup fluctuations would absorb wage fluctuations, preventing the Phillips curve mechanism from operating fully in Brazil.

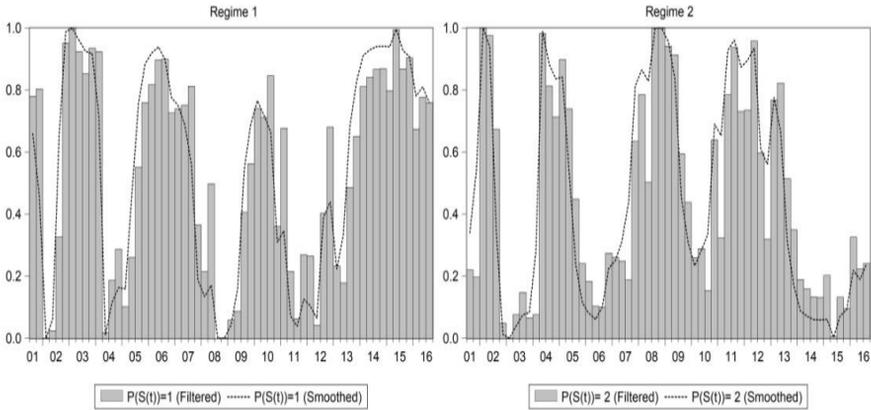
On the one hand, in the second regime, the current cyclical unemployment loses its statistical significance, while the lagged unemployment shows up both a signal reversion and also a raise in its coefficient value, which became twice the regime 1. In this case, where the regime 2 is realized, it is possible to observe that an unemployment raise causes wages deflation, in the sense of remuneration reduction, what is in accord with economic theory proposed in Phillips (1958). This Phillips curve behavior refers to either economic periods of “heating” or “cooling” and in Brazilian context it is also associated to economic stable moments, as can be seen in (Figure 5).

Lastly, it is possible to observe that the variance is different between regimes, being higher in the regime 2. Together, these facts suggest that the only responsible for the variability of wages growth, between regimes, is the unemployment rate. In the first regime, the Phillips curve is not validated, that is, there is no trade-off among inflation and unemployment, according to what is postulated by Phillips (1958), existing, contrary to the expected, a positive relationship between unemployment and wages growth which refers either to economic or institutional unstable periods, according to what is argued by Bacha and Lima (2004). On the other hand, the second regime is characterized for the existence of the negative relation between unemployment and wage inflation. A possible explanation for the different scenarios in the variance variability among regimes resides in the change of

orientation of the institutional apparatus in Brazil, mainly regarding to the abandonment of the “macroeconomic tripod”, recently, this discussion was stimulated for Pastore et al. (2014) and Nobrega et al. (2016).

The Figure 5 shows both filtered and smoothed models probability. From the graphs, it is possible to observe that there is no distinction among dominant regimes for a long period of time, that is, one may verify an alternation between regimes.

Figure 5: Model transition probabilities



Source: Elaborated by the authors.

[1] Note: The bars displays the filtered transition probability, while the dashed lines shows the smoothed transition probability.

However, a look in the most recent period shows that unemployment rate raise may be associated to the prevalence of regime 1, in which the Phillips curve is not validated for the empirical model. According was above mentioned, it is important to highlight the realization of regime 1 in turbulent periods for the Brazilian economy,

while the regime's 2 prevailing may be associated to stable periods.

Proceeding the analysis of the dynamic model results, the Table 6 presents both the matrix of transition probabilities and the expected duration for the models regimes. It is possible to notice that both regimes are iterates, given that there is high persistence for the economy state at any regime. In other words, when the Phillips curve classic hypothesis is not validated (regime 1), the probability of staying in this regime is of 83.48%, while the probability of change for the economy state where the trade-off among unemployment and inflation is validated (regime 2) is of 16.52%.

Table 6: Matrix of Probability of Transition and Expected Duration

Transition	Regime 1	Regime 2
Regime 1	83.48%	16.52%
Regime 2	20.60%	79.40%
Duration	6.0551	4.8558

Source: Elaborated by the authors.

The same reasoning can be applied to the regime 2. Under this scheme, the probability of permanence is 79.40%, while the probability of switching to regime 1 is approximately 20.60%. The third line of Table 6 shows the expected duration of the regimes, for first one regime there is an expected average duration of approximately 6 periods (quarters), while for the second one regimes presents an average expected duration of approximately 5 periods.

7. CONCLUDING REMARKS

Motivated by the acceleration observed in the unemployment rate in the last few years, the present research sought to investigate the relationship between inflation in wages and unemployment, as originally proposed by Phillips (1958), in order to identify the possible causes of the reversal in the trend of the unemployment in Brazil. The empirical strategy adopted followed the specification of the Phillips curve proposed by Galí (2011), estimated through the Markov-switching regression model developed by Hamilton (1989).

In relation to the NAIRU rate, as in Oliveira et al. (2016), the estimation was performed through the transfer equation, because it is an unobserved component. Thus, the estimated NAIRU proved to be consistent with economic theory, evidenced by the result of the estimation of a simple equation relating the unemployment deviation from the natural rate and current inflation.

The results of the regression model with Markovian change suggest that the relationship between wages and unemployment occurs in two distinct and well defined ways. On the one hand, there are periods of non-validation of the relation of Phillips (1958), while on the other hand, this relation is validated. In relation to the transition between states, it is worth emphasizing the importance of the economic cycle on the realization of the different Markovian regimes. This result is in line with other studies using the Markovian model approach, such as Oliveira and Feijó (2015), where these authors identified different regimes with characteristics similar to those found in the present study, that is, validation periods interspersed with periods of non-validation of the Phillips curve.

The main contribution of this work is the identification of different states of intensity of interaction between wages and unemployment, which may contribute to policy makers by stimulating the debate about the asymmetries in the response of employment policies to the dynamics of inflation in the Brazilian context.

As a suggestion for future research, it is interesting to note that asymmetries and different regimes in the wage-unemployment relationship deserve a more detailed investigation in a regional context, since it is plausible that there are also asymmetries at the local level, given the heterogeneity in the income dynamics and employment among the states of Brazil, focusing on the characteristic of the productive dynamism of each region. In addition, asymmetries related to the economic cycle, as identified in the present research, may compromise (or boost) local employment policies if carried out at inappropriate times.

BIBLIOGRAPHY

Aragon, E. K. D. S. B., G. B. De Medeiros, and M. S. Portugal (2016). *Instabilidades Na Curva De Phillips Novo-Keynesiana: Um Estudo Empírico Para O Brasil*. Technical report, ANPEC- Associação Nacional dos Centros de Pósgraduação em Economia [Brazilian Association of Graduate Programs in Economics].

Bacha, c. J. C. and R. A. S. Lima (2004). *a Curva De Phillis E a Economia Brasileira: Período De 1991 a 2002*. *Pesquisa e Debate* 15(25), 131–162.

Bonelli, R. and F. A. Veloso (2014). *Panorama do mercado de trabalho no Brasil*. Editora FGV. de Campos,

- M. J. C., R. C. Lima, and L. H. R. de Campos (2010). Investigação sobre o relacionamento do Desemprego, dos salários e da inflação no Brasil pós- real. *Economia e Desenvolvimento* 9(1), 109–148.
- de Mendonça, M. J. C., A. Sachsida, and L. A. T. Medrano (2012, sep). Inflação versus desemprego: novas evidências para o Brasil. *Economia Aplicada* 16(3), 475–500.
- Dickey, D. A. and W. A. Fuller (1979). Distribution of the estimators for Autoregressive time series with a unit root.
- Donayre, L. and I. Panovska (2016). Nonlinearities in the U.S. wage Phillips curve. *Journal of Macroeconomics* 48, 19–43.
- Enders, W. (2009). *Applied Econometric Time Series* (3rd edition ed.). John Wiley & Sons, Inc.
- Friedman, M. (1977, jun). Nobel Lecture: Inflation and Unemployment. *Journal of Political Economy* 85(3), 451–472.
- Galí, J. (2011). The Return of the Wage Phillips Curve. *Journal of the European Economic Association* 9(3), 436–461.
- Garton, P. and Others (2008). The resources boom and the two-speed economy. Technical Report 3, Commonwealth of Australia. Department of the Treasury.
- Hamilton, J. D. (1989). A New Approach to the Economic Analysis of Nonstationary Time Series and the Business Cycle. *Econometrica* 57(2), 357–384.
- Junior, R. L. B. and E. C. R. Lima (2016). ESTIMATIVAS DA CURVA DE PHILLIPS NOVO

KEYNESIANA PARA O BRASIL: UMA ABORDAGEM VIA AUTORREGRESSÃO NÃO CAUSAL. Anais do xlv encontro nacional de economia [proceedings of the 44st brazilian economics meeting], ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia [Brazilian Association of Graduate Programs in Economics].

Kwiatkowski, D., P. C. B. Phillips, P. Schmidt, and Y. Shin (1992). Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of econometrics* 54(1-3), 159–178.

Lee, J. and M. C. Strazicich (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics* 85(4), 1082–1089.

Lee, J. and M. C. Strazicich (2013). Minimum LM Unit Root Test With One Structural Break. *Economics Bulletin* 33, 2483–2492.

Mendonça, H. F. D. and M. A. L. D. Santos (2006). Credibilidade da Política Monetária e a Previsão do Trade-off entre Inflação e Desemprego - Uma Aplicação para o Brasil. *Revista Economia* 7(2), 293–306.

Nobrega, W. C. L., S. F. Maia, and C. d. N. Besarria (2016). *Interação entre a política fiscal e monetária: Uma análise sobre o regime de dominância vigente na Economia brasileira*. Dissertação de mestrado, Universidade Federal da Paraíba.

Oliveira, L. D. and F. T. Feijó (2015). Curva de Phillips com mudança de regime markoviano: Uma análise da economia brasileira para o período de 1995-2014.

Oliveira, L. D., M. S. Portugal, and M. B. Abrita (2016, aug). Taxa de Desemprego Não

Aceleradora da Inflação: Uma estimação da NAIRU para a economia brasileira no período de 2000 até 2013. *Nova Economia* 26(2), 491–513.

Pastore, A., M. Gazzano, and M. Pinotti (2014). *Inflação e Crises: O Papel da Moeda*. (1 ed.). Elsevier Brasil.

Perron, P. (1990). Testing With a a Root Mean in a Time Series Changing. *Journal of Business & Economic Statistics* 8(2), 153–162.

Phillips, A. W. (1958, nov). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861?1957. *Economica* 25(100), 283–299.

Phillips, P. C. B. and P. Perron (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biométrica* 75(2), 335–346.

Portugal, M. S. and R. C. Madalozzo (2000). Um modelo de NAIRU para o Brasil. *Revista de economia política (São Paulo)* 20(4), 26–47.

Sachsida, A., M. Ribeiro, and C. H. dos Santos (2009). A curva de Phillips e a experiência brasileira.

Santos, F. S. D. (2014). Ascensão e Queda do Desemprego no Brasil: 1998-2012. Anais do xli encontro nacional de economia [proceedings of the 41st brazilian economics meeting], ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia [Brazilian Association of Graduate Programs in Economics].

Schwartzman, F. F. (2006). Estimativa de curva de Phillips para o Brasil com preços desagregados. *Economia Aplicada* 10(1), 137–155.

Triches, D. and F. T. Feijó (2017, apr). An estimation of the hybrid Phillips curve for Brazil in the inflation targeting regime. *Economia Aplicada* 21(1), 29.

Zivot, E. and D. W. K. Andrews (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics* 10(3), 251–270.

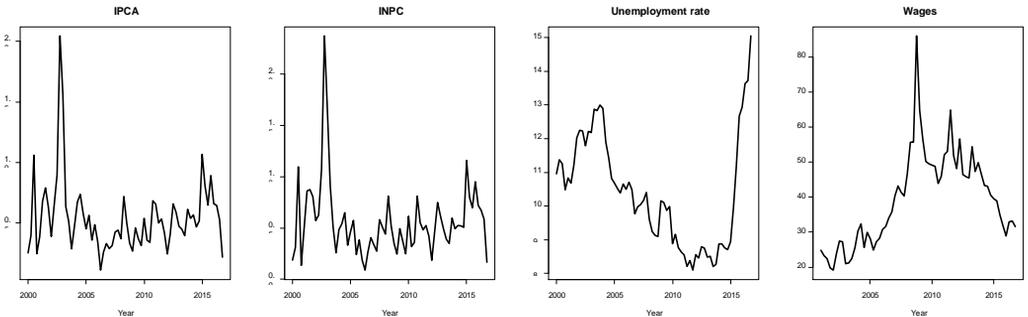
APPENDIX A – Time series

Table 7: Description of the variables

Serie	Variable	Source	Code (SGS)
National Price Index to the Broad Consumer(IPCA)	Inflation	IBGE	433
National Price Index to the Consumer (INPC)	Inflation	IBGE	188
Unemployment Rate in the Metropolitan Region of Sao Paulo	Unemployment	Seade/PED	-
Remuneration of Employees (Revenue)	Wages	BCB-Depec	22804

Source: Elaborated by the authors.

Figure 6: Temporal trajectory of the variables



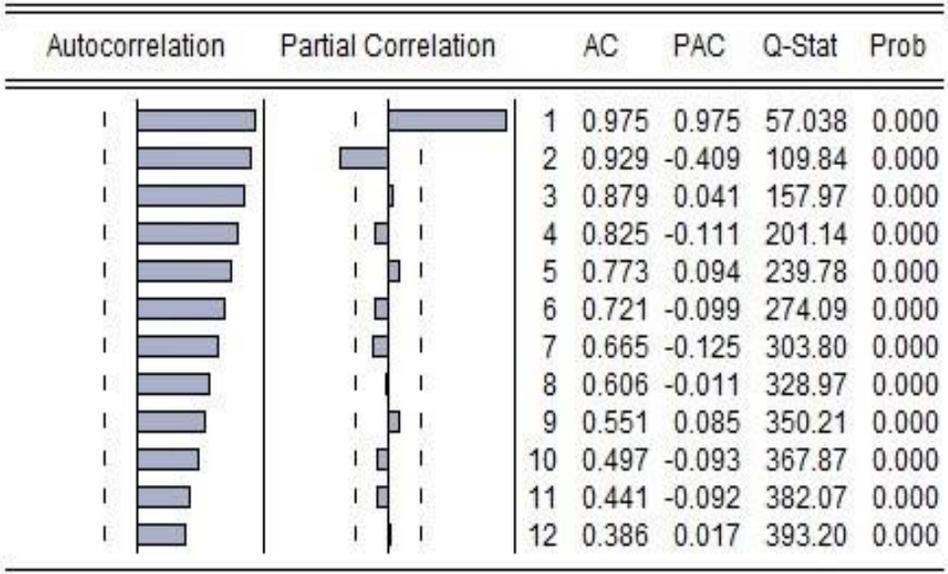
Source: Elaborated by the authors.

[1] Note: Elaborated in the *software R-Studio*.

APPENDIX B – Econometric tests

Figure 7: Unemployment correlogram

Sample: 2001Q3 2016Q4
Included observations: 57



Source: Elaborated by the authors.

[1] Note: Elaborated in the *software R-Eviews*.

Table 8 : Conventional unit root tests

	Est.ADF	VC.ADF	Est.PP	VC.PP	Est.KPSS	VC.KPSS	Result
IPCA	-4.737	-3.45	-4.453	-3.477	0.112	0.146	Stationary
Δ IPCA	-8.273	-3.45	-10.899	-3.478	0.09	0.146	Stationary
INPC	-4.382	-3.45	-4.462	-3.477	0.104	0.146	Stationary
Δ INPC	-8.15	-3.45	-11.117	-3.478	0.085	0.146	Stationary
U	1.066	-3.45	0.899	-3.477	0.139	0.146	Unit Root
Δ U	-3.734	-3.45	-6.61	-3.478	0.157	0.146	Stationary

W	-1.442	-3.45	-1.862	-3.481	0.163	0.146	Unit Root
ΔW	-6.381	-3.45	-9.854	-3.484	0.121	0.146	Stationary

Source: Elaborated by the authors.

[1] Note: Elaborated in the *software R-Studio*.

Table 9: Structural break unit root tests

Variable	Zivot-Andrews		Lee-Strazicich (2013)		Lee-Strazicich (2003)	
	ZA	Break	LM (1 break)	Break	LM (2 breaks)	Breaks
INPC	-4.59722	2003Q2	-5.2882	2003Q3	-6.8753	D_{1r} :2003Q1 D_{2r} :2015Q1
IPCA	-4.50609	2003Q3	-5.1368	2003Q3	-6.0489	D_{1r} :2003Q2 D_{2r} :2014Q3
U	-1.72625	2014Q3	-2.2802	2013Q3	-4.3904	D_{1r} :2004Q1 D_{2r} :2014Q2
W	-2.80673	2006Q4	-5.1146	2008Q1	-5.6853	D_{1r} :2007Q3 D_{2r} :2009Q1

Source: Elaborated by the authors.

[1] Zivot and Andrews (1992) test: Model with intercept and trend - critical t (1%=-5.57, 5%=-5.08, 10%=-4.82).

[2] Lee and Strazicich (2003) and Lee and Strazicich (2013) unit root tests were performed in the *software RATS*.

[3] Lee and Strazicich (2003) and Lee and Strazicich (2013) tests: Model C: with intercept and trend - critical t (1%=-5.05/5.11, 5%=-4.45/-4.51, 10%=-4.17/-4.21).

Inovações tecnológicas e o ganho em economia de escopo na empresa ceramista Barro Vermelho - Itajá/RN

PESSOA, Francisca Adelian⁴⁵
COSTA, Fagner Moura da⁴⁶

1. INTRODUÇÃO

A noção de inovação foi reconhecida na década de 30 por Schumpeter (1982), que destacou cinco tipos de inovação: novos produtos ou mudanças substanciais em produtos existentes; novos processos ou métodos de produção; novos mercados; novas fontes de recursos; e novas organizações.

O autor destaca que as inovações é um fator importante para as empresas, um incremento para novos produtos ou agregar valor aos produtos já existe, e passam a ser um grande suporte à medida que estão cada vez mais está sendo utilizadas como ferramentas de apoio para o crescimento da empresa.

As inovações tecnológicas é um conjunto de novas funções evolutivas que alteram os métodos de produção, criando formas de organização do trabalho das empresas para fabricação de novos produtos (SCHUMPETER,1982). Em resumo, as empresas que inovam ficam em vantagem

⁴⁵ Bacharela em Ciências Econômicas pela UERN | Assú. E-mail: adelian2011@gmail.com.

⁴⁶ Bacharel em Ciências Econômicas pela UFRJ e Mestre em Desenvolvimento Econômico e Sociedade pela UFRRJ. Professor Adjunto II e Chefe do Departamento de Economia da UERN | Assú. E-mail: fageco@gmail.com

com relação as demais, pois tem mais capacidade de produzir uma maior quantidade de produtos com custos mais baixos em relação as que não possuem máquinas na produção dos seus bens. Portanto, “as inovações nas empresas referem-se a mudanças planejadas nas suas atividades com o intuito de melhorar seu desempenho” (Oslo, 2005, p.101).

A economia de escopo se refere aos ganhos com a produção de itens diferentes na mesma empresa. Isso acontece, quando as alternativas de expansão do mercado, como a diferenciação e a segmentação de mercado, mostrarem-se insuficientes para o potencial do crescimento da empresa, sua opção pode recair sobre a diversificação (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

As empresas buscam melhorias na sua produtividade e optam por adquirir maquinários capazes de produzir vários produtos utilizando os mesmos insumos. Essas inovações podem gerar crescimento e eficiência técnica, aumento da produtividade, redução dos custos, e aumento da qualidade dos produtos, essas mudanças na estrutura da empresa possibilitam a ampliação do processo de produção, utilizado a economia de escopo como fator de destaque, para que a empresa aumente a produção

As economias de escopo reduzem os custos, quando a empresa trabalha com múltiplos produtos ou serviços, na qual compartilha as linhas de produção similares.

Nos últimos anos, as empresas de cerâmicas têm passado por diversas mudanças para sobreviver no mercado cada vez mais exigente e competitivo. O surgimento de exigências relacionadas à qualidade dos produtos e a diversificação levou as empresas a implantarem sistemas tecnológicos favorecendo a produção.

De modo geral, as economias de escopo introduzidas nas empresas serão utilizadas para diversificar a produção, produzir em maiores quantidades utilizando os

fatores comuns de produção como os insumos, a mão de obra e os maquinários, para sintetizar os custos de produção.

Existem vários fatores que determinaram o surgimento e desenvolvimento da indústria de cerâmica no Brasil, deste modo pode-se destacar o crescimento do mercado consumidor; a disponibilidade da matéria-prima básica, a argila; capacidade técnica da mão-de-obra (SINDICER, 2010).

Segundo Silva (2007), o estado do Rio Grande do Norte conta com mais de 200 cerâmicas vermelhas produzindo telas, tijolos e lajotas entre outros produtos. Essas cerâmicas encontram-se distribuídas no polo do vale do Açú, na grande Natal e no Seridó.

A pesquisa será focada na empresa ceramista Barro Vermelho localizada no vale do Açú/RN, para se ter noção de como é fabricado as telhas, as lajotas e os tijolos, se a empresa utiliza algum tipo de tecnologia que permita um maior aproveitamento da mão de obra, e dos insumos utilizando na fabricação. Visto que a alta competitividade entre as empresas deste setor, torna-se necessário discutir sobre este assunto, e identificar os benefícios gerados pela implantação de um sistema de produção como a economia de escopo. Diante disso, compreender como as inovações tecnológicas podem contribuir como estratégia para o aumento da produção e para diversificar dos produtos das empresas ceramistas.

A hipótese do estudo é verificar a utilização e o uso de economia de escopo como fatores influenciadores dos custos no âmbito do processo estratégico da terminação de preços, diversificação dos produtos e um aumento na produtividade.

Os processos metodológicos utilizados nesse trabalho envolveram leituras, pesquisa de campo, realização de entrevista com o empresário. Essa pesquisa

pode ser classificada como descritiva, quali-quantitativo.

2. A HISTÓRIA DA CERÂMICA VERMELHA NO BRASIL

Conforme o Serviço Social da Indústria - SESI (2011), a indústria de ceramista é atividade muito antiga e foram utilizados pela humanidade desde os tempos antigos, começou a se desenvolver de forma mais intensa no Brasil por volta de 1575. Devido ao fácil acesso aos recursos naturais e a existência de matéria prima em abundância.

O setor de cerâmica vermelha no Brasil é responsável pela produção de tijolos, telhas e blocos de diversos e tamanhos entre outros produtos, a maioria das fábricas são constituídas em sua maioria, por empresas de pequeno e médio porte e são compostas por familiares.

Em conjunto, esses fatores têm favorecido o crescimento da produção mundial de revestimentos, que se deve também a significativos avanços tecnológicos. Estes têm permitido às empresas aumentar a produtividade dos seus recursos e melhorar a qualidade dos produtos, atendendo às demandas do mercado. O segmento da cerâmica possui aspectos bastante positivos no que tange à matéria-prima abundante (AMBIOPAR,2012, p.4).

Nos últimos anos as empresas de cerâmicas têm passado por diversas mudanças para sobreviver em um mercado mais exigente e competitivo. O surgimento de exigências relacionadas à qualidade dos produtos e a uma diversificação levou as empresas a implantarem sistemas tecnológicos favorecendo a produção.

No Brasil, a maior parte da cerâmica vermelha é produzida por empresas de pequeno e médio portes. Atendendo a construção civil em geral, as empresas encontram-se distribuídas por todo o país e estão localizadas nas regiões onde há maior disponibilidade de matéria-prima e proximidade dos mercados consumidores (SESI, 2011, p.8).

A cerâmica vermelha engloba diversos materiais que são frequentemente utilizados na construção civil, como blocos, telhas e tijolos maciços. A indústria cerâmica brasileira tem grande importância para o país, tanto na geração de divisas como na geração de empregos (SILVA et al., 2017).

Os produtos de cerâmica surgiram no século XIX, e seu uso foi rapidamente incorporados as construções, devido à facilidade e a execução nas alvenarias e ao custo benéfico trazidos pela incorporação desses produtos as construções. Sua evolução e diversificação, dimensões, número e formato dos furos, também acompanham as exigências das obras e das técnicas construtivas. Atualmente, há no mercado forte demanda por produtos de cerâmica vermelha, com alto valor agregado e destinados a acabamento e revestimento: pisos, soleiras, tijolos, blocos, placas cerâmicas etc. (SINDICER, 2010).

O Rio Grande do Norte é um dos maiores produtores de cerâmica vermelha do Nordeste. O polo ceramista localizado no estado é composto por várias indústrias de cerâmicas em atividades, distribuídos nos municípios do estado. O Vale do Açu é um dos polos ceramistas do estado, o processo produtivo dessa indústria voltadas para a áreas da construção civil, concentrando muitas cerâmicas privadas de pequeno e grande porte, compostas por

empreendimento artesanias e familiares (CARVALHO, 2003).

3. INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS E EMPRESAS

Na visão Schumpeter (1982), a inovação é vista como um conjunto de novas funções evolutivas que alteram os métodos de produção, criando formas de organização do trabalho e, ao produzir novas mercadorias, possibilitam a abertura de novos mercados mediante a criação de novos usos para produtos. As inovações tecnológicas aumentam a produtividade; melhora a qualidade dos bens, diminui os custos, aumenta a capacidade produtiva e aprimora o processo de produtivo, proporcionando um aumento na lucratividade das organizações. As empresas são as responsáveis por implantar essas novas combinações, tendo como principal objetivo os aspectos econômicos provenientes das inovações.

Toda inovação envolve mudanças. A inovação tecnológica é caracterizada pela presença de mudanças tecnológicas em produtos (bens ou serviços) oferecidos à sociedade, ou na forma pela qual produtos são criados e oferecidos (que é usualmente denominada de inovação no processo), (ALMEIDA, 1996, p. 32).

As inovações tecnológicas introduzidas nas empresas são vistas como esforços para criar mudanças focadas no potencial econômico ou social de um empreendimento, assim as inovações tecnológicas são essenciais para o processo produtivo, e para o

desenvolvimento das empresas no mercado.

Tigre (2006) relata que as principais transformações tecnológicas surgiram a partir do século XVIII até do século XX, marcaram a ocorrência da Primeira Revolução Industrial. A inovação refere-se à criação de um processo, técnica ou produto inédito, novos equipamentos e processos produtivos aliados a melhor uma combinação dos insumos resultando em melhorias incrementais nas empresas.

As inovações tecnológicas compreendem a introdução de produtos ou processos tecnologicamente novos e melhorias significativas que tenham sido implementadas nas empresas para fabricação de produtos ou aprimoramento dos processos existentes. Considera-se uma “inovação tecnológica de produto ou processo aquela que tenha sido implementada e introduzida no mercado – inovação de produto – ou utilizada no processo de produção – inovação de processo” – (MANUAL OSLO, 2005, p. 35).

No mundo moderno, a inovação é a chave para o sucesso das empresas, a tecnologia é definida como um conjunto de condições que capacitam as empresas a gerenciarem maior produção, com a mesma quantidade de insumos obtendo um maior nível de produção (TIGRE, 2005).

Schumpeter (1978) afirma que as inovações tecnológicas se caracterizam pela introdução de novas combinações produtivas e classifica como:

1. introdução de um novo bem, ou algo que ainda não esteja no mercado;
2. introdução de um novo método de produção, ainda não verificado naquele ramo produtivo;
3. abertura de um novo mercado;
4. conquista de uma nova fonte de oferta de matérias primas ou de produtos semimanufaturados;

5. estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, criação ou fragmentação de uma posição de monopólio.

As inovações nas empresas referem-se as mudanças planejadas nas suas atividades com o intuito de melhorar seu desempenho. Com a implantação de novas tecnologias as empresas buscam o fortalecimento do ambiente, promovendo uma aceleração no processo de implantação das inovações e seu aperfeiçoando seu desempenho para obter ganhos e vantagens, por meio da mudança na composição de seus produtos (OSLO, 2005).

O desenvolvimento tecnológico modificou o processo de acumulação de capital das empresas, modificou também o processo de produção, e revelou uma nova forma de competição, uma estratégia de aproveitamento da capacidade das empresas de desenvolver novos produtos. “A competição entre empresas exigia a constante renovação dos métodos produtivos, de forma a reduzir custos de produção e introduzir novos produtos” (TIGRE, 2006, p.23).

Ainda segundo o autor as empresas que adotam o processo de inovações tecnológicas apresentam vantagem diante dos concorrentes, quando se percebe uma nova oportunidade de mercado, começam a incorporar inovações em seu processo de produção para produzir algo diferente “novo” ou aprimorar os produtos existentes.

Tigre (2006) as empresas inovam por vários motivos, entre eles está, o aumento do desempenho, a redução de custos, e a agregação de valor, para que tentam vantagens, obtendo ganhos sobre as outras empresas concorrentes, permanecendo sempre atuante.

A tecnologia permitiu a criação de novos produtos por meio de processos que economizavam recursos escassos, permitiu que as empresas desenvolvessem novas fontes de materiais e energia, além disso buscar maneiras

de quebrar velhos paradigmas, inovar, construir novas práticas e combinações para o “novo” dentro das organizações (PICCINI et al; 2016).

As empresas buscam melhorarias na sua produtividade e optam por adquirir maquinários capazes de produzir vários produtos utilizando os mesmos insumos.

4. ECONOMIA DE ESCOPO E CUSTOS

As economias de escala e escopo andam meio interligadas, quando se fala em uma normalmente se faz menção a outra, a economia de escala consiste na forma como as empresas conseguem fazer economias em termos de custo unitário à medida que sua produção aumenta. Já as economias de escopo incidem em empresas que conseguem fazer economia à medida que aumentam a diversificação dos produtos ou serviços prestados.

As firmas que outrora produziam bens estandardizados por meio de equipamentos rígidos e dedicados, auferindo economias de escala, hoje procuram produzir bens com variedade crescente por meio de equipamentos flexíveis, explorando economias de escopo, transição este possibilitado pelo advento das novas tecnologias de base microeletrônica. (SZWARCFITER; DALCOL, 1997, p.118).

Assim, as economias de escala e escopo estão relacionadas à variedade de produtos ou serviços oferecidos por uma empresa, que decidem aumentar a produção adquirindo novos equipamentos que possibilitem melhoria no processo produtivo, diversificando seus produtos utilizando a economia de escopo como estratégia de mercado.

As novas tecnologias possibilitam uma maior produtividade utilizando os mesmos insumos e equipamentos como a principal base da produção.

A economia de escopo, é a utilização de um mesmo insumo para a produção de mais de um bem, decorre da possibilidade de uso de equipamentos para bens diferentes, desta maneira as “economias de escopo estão presentes quando a produção conjunta de uma única firma é maior do que a produção que poderia ser obtida por duas empresas diferentes cada uma produzindo um único produto” (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 222).

Ainda segundo dos autores mencionados a cima a economia de escopo decorre do fato de a empresa produzir mais de uma mercadoria com as mesmas máquinas reduzindo os custos da produção, assim existem economia de escopo em um processo produtivo, quando o custo total de uma empresa em produzir produtos em conjunto, é menor do que o custo de duas ou mais de empresas produzirem separadamente estes mesmos produtos.

A expressão "Economia de escopo" designa a produção de muitos modelos de um mesmo produto numa produção flexível e econômica. De acordo com Kupfer e Hasenclever (2002), ocorre a economia de escopo quando é mais barato produzir dois produtos juntos (produção conjunta) do que os produzir separadamente.

Desta forma a economia de escopo pode ser explicada na presença de matérias-primas comuns na fabricação de dois ou mais produtos, e nas complementaridades da produção.

Portanto, as mudanças tecnológicas tornam a produção mais flexível e capaz de gerar múltiplos resultados. Assim é possível mensurar, as oportunidades que serão aproveitadas pelas empresas que dominam tecnologia multiprodutos com mais de uma escala ótima de produção.

A primeira fonte de economia de escopo é verificada quando, para a produção de um bem é necessário a aquisição de um fator comum, isto é, que se adquira uma única vez. Uma vez que tal fator tenha sido comprado, sua posterior utilização na produção de outro bem é praticamente gratuita (KUPFER; HASENCLEVER, 2002, p. 54).

Os referidos autores acima descrevem que as empresas conseguem reduzir seus custos com a economias de escopo, diversificando os produtos oferecidos pelas empresas. O gerenciamento da economia de escopo envolve processos necessários que garantam que os vários produtos da empresa estejam sendo apropriadamente coordenados, para um melhor aproveitamentos dos recursos que a empresa dispõe para redução dos custos.

As empresas adotam uma classificação em relação aos custos consideram o volume deles, diferenciando custos fixos e variáveis, desta forma todo o custo que varia em função da quantidade de produtos fabricada é considerado como um custo variável e todo o custo que permanece constante, independentemente da quantidade de produtos fabricadas é tido como fixo, os custos auxiliam o empresário, a saber qual será o ponto de equilíbrio entre a produção e as vendas (VARIAN, 1999).

As empresas procuram identificar os objetivos a serem alcançados pelos sistemas de custos: a) avaliação dos estoques para elaboração de relatórios financeiros e fiscais, alocando os custos de produção entre produtos vendidos e em estoque; b) controle operacional, fornecendo informações para os gerentes de produção sobre os recursos consumidos durante o período) apuração individual dos custos dos produtos (KHOURY; ANCELEVICZ, 2000).

As mudanças ocorridas na conjuntura econômica e as necessidades crescente de informações, a intensidade competitiva, têm levado ao surgimento de diferentes modelos e redes organizacionais, são fatores necessários para as empresas buscarem novas formas de incrementar a contabilidade dos custos, que passou a ser sinônimo de vantagens competitiva nas empresas, sendo assim incorporada no processo de formação de suas estratégias.

Em um mercado competitivo as empresas investem cada vez mais, evitando perder sua posição no mercado, pois a competitividade, hoje, está baseada em oferecer ao consumidor produtos com qualidade, preço baixo e diversificação. “Os sistemas de gerenciamento de custos objetivam determinar um custo para a otimização do lucro da empresa e, conseqüentemente, garantir a rentabilidade da entidade” (LINHARES, 2003, p. 70).

Segundo o autor, as empresas passaram a se preocupar cada vez com os custos e com gerenciamento dos custos, assim como é, de igual forma importante, o entendimento dos sistemas de informações que os produzem.

Os custos podem ser classificados de diversas maneiras, de acordo com sua finalidade, quanto ao volume de produção e quanto ao preço dos produtos, os custos são classificados em fixos e variáveis ou custos diretos ou indiretos.

Normalmente os custos estão relacionados ao curto prazo, no qual é considerado um período, no curto prazo os custos fixos são aqueles que não variam se houver variação nas vendas.

Os custos fixos estão relacionados ao espaço em a empresa está localizada, isso envolve o aluguel e salários dos funcionários, aluguéis de equipamentos, imposto predial da fábrica, equipamentos, manutenção a empresa e instalações entre outro, devem ser pagos mensalmente e

são gerenciados para serem o possível de acordo com a necessidade da operação (VARIAN, 1999).

O aumento da produção não interfere nos custos fixos, pois eles não variam independentemente da produção, isso vale para qualquer atividade desempenhada por uma empresa isso significa que independentemente do aumento ou diminuição da produção os custos fixos permanecem inalterados (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

Os custos variáveis conforme a própria nomenclatura diz, compreende aqueles que variam de acordo com a produção apresentada, na medida em que há mudanças em termos de produção há mudanças proporcionalmente quanto aos custos indiretos, sendo determinantes na divulgação do estágio em que se encontra o processo produtivo, se a cerâmica decide aumentar sua produção, há uma elevação nos custos variáveis (PINDYCK; RUBINFELD, 2006).

Para Varian (1999) os custos variáveis variam numa totalidade conforme o estágio proporcional em que se encontra o processo produtivo em um determinado período, destacando dessa maneira o caráter variável da proporcionalidade dos custos variáveis, que variam à medida que a produção varia.

Para atuar no mercado competitivo, a empresa deverá fixar um preço adequado para cobrir os custos de produção e realizar lucros que possibilitem a manutenção das atividades produtivas por meio de investimentos em máquinas, equipamentos, treinamentos, infraestrutura e novas tecnologias (PINDYCK; RUBINFELD, 2006).

Assim, fica cada vez mais nítido a necessidade de mudanças fundamentais na organização da produção, sendo percebido que o principal foco das empresas independentemente do ramo que ela atue é a lucratividade.

Portanto, qualquer empresa deve se preocupar com

o planejamento e controle dos custos e assim, buscar a adoção de um sistema de custeio adequado as suas necessidades.

Para a análise da pesquisa foi feita uma tipologia baseada na literatura de Kupfer e Hasenclever (2002), os autores analisam a economia de escopo em função de três questões especifica. Que está descrito no enquadramento abaixo.

Quadro 1: FORMAS DE UTILIZAÇÃO DE ECONOMIA DE ESCOPO

Fatores comuns de produção na empresa.	A existência de reserva de capacidade.	Complementariedade tecnológicas e comerciais
A existência de fatores comuns de produção em uma empresa, quando a produção de um bem é necessária para aquisição de um fator comum, quando se adquire uma única vez.	A existência de reserva de capacidade é uma forma de economia de escopo que ocorre quando os insumos e equipamentos podem ser compartilhados para produzir vários produtos	A economia de e escopo surge de complementariedade tecnológicas e comerciais na produção de alguns bens.

Fonte: Kupfer; Hasenclever (2002)

Desta forma, a análise da cerâmica Barro Vermelho foi feita com base na literatura de Kupfer e Hasenclever (2002) para saber o grau da economia de escopo que acontece nas suas dependências, e verificar se mesma produz vários produtos com as mesmas matérias-primas e os mesmos maquinários. Utilizando a economia de escopo

com um dos fatores principais para obter lucros e ganhar vantagens sobre seus concorrentes e se manter em um mercado competitivo, como o mercado da construção civil.

5. A ECONOMIA DE ESCOPO NA CERÂMICA BARRO VERMELHO

5.1 FATORES COMUNS EM TORNO DA ECONOMIA DE ESCOPO

Conforme foi visto nos capítulos anteriores sobre as decisões empresarial e as interações tecnologias, as empresas vem investindo em tecnologia ao longo do tempo, na cerâmica Barro Vermelho acompanha esse cenário.

Desta forma, a cerâmica Barro Vermelho decidiu investir em inovações tecnológicas como uma forma de controlar a qualidade dos produtos, aumentar a produção, reduzir custos, e ser mais competitivo no mercado com maior eficiência obtendo vantagens sobre seus concorrentes.

Conforme Varian (1999) afirma que as inovações tecnológicas serão utilizadas em combinação com os fatores existentes na empresas para obter resultados desejados.

O foco principal da cerâmica foi a inovação como estratégia para ser mais eficiente e competitiva no mercado, desta forma, as decisões são tomadas como estratégia para produzir e diversificar a produção através das inovações, e sendo utiliza a economia de escopo como uma dessas estratégia.

As preocupações da cerâmica estão voltadas apenas na produção, competir no mercado e conseqüentemente reduzir os custos com a produção. A cerâmica Barro Vermelho é bem estrutura tem sede própria e atua no

mercado desde 1999, funciona de segunda a sexta em horário comercial e nos sábados meio expediente.

Os produtos produzidos pela cerâmica são tijolos, lajotas e telhas. As instalações da empresa são adaptadas para acomodar as máquinas e os funcionários como também toda a produção. Os estoques de insumos de argila para a fabricação dos produtos ficam a céu aberto, e o proprietário da empresa trabalha nesse ramo há mais de 20 anos.

A cerâmica possui um galpão de produção e para a secagem dos produtos. Este acomoda praticamente todas as máquinas da produção, e parte dos insumos, a argila nas condições de fabricação dos tijolos, lajotas e telha.

Quadro 2: Inovações tecnológicas implantadas na empresa cerâmica Barro Vermelho

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	
Esteira Automática	Exaustor
Misturador	Maromba a vácuo
Laminador	Desintegrador
Caixão de Alimentação	Retroescavadeira

Fonte: Elaboração Própria

A cerâmica Barro Vermelho modernizou os processos produtivos tornando o processo de fabricação de ceramistas vermelhas mais eficiente, inicialmente a cerâmica produzia apenas telhas, com a introdução das inovações tecnológicas, possibilitou a

cerâmica há fabricar novos produtos como tijolos e lajotas utilizando os mesmos insumos das telhas.

Desta forma, o comportamento inovativo da empresa possibilitou a melhoria e o desempenho na produção e na qualidade dos produtos existentes, e tornou a empresa mais competitiva com a diversificação dos produtos, e ganhando mais espaço no mercado. De acordo com Shumperter (1978) descreve que as atividades inovativas são os fatores responsáveis por um melhor desempenho na produção.

As novas tecnologias compreendem as máquinas, os equipamentos, e os diversos instrumentos relacionados a produção, provocaram mudanças nas atividades praticadas pela empresa ajudando a aumentar a produção.

Com a inovações tecnológicas introduzidas na cerâmica o proprietário relatou que, aumentou sua produção 10% em até 15%, sendo capaz de produzir mais produtos com as mesmas máquinas e os mesmos insumos, essas invasões na cerâmica também refletiu nos lucros com uma alta de 20% e reduzindo os custos em 30%. E, portanto, utilizando a economia de escopo para obter ganhos.

5.2 A EXISTÊNCIA DE RESERVA DE CAPACIDADE

A cerâmica possui reserva de capacidade. A capacidade total da cerâmica passa de 1 milhão unidades, ela tem capacidade de produzir 20% a mais do que produz atualmente, a produção diária da cerâmica é de 27 milheiros de telha, 7 milheiros de tijolos e 5 milheiros de lajotas.

A cerâmica tem capacidade de produzir uma

quantidade maior de produtos, e não está atuando em sua capacidade máxima, pois a mesma reduziu a produção devido a problemas exógenos, como a demanda do mercado e a problemas climáticos.

Diante disso a cerâmica tem capacidade de alocar de maneira mais eficaz os demais fatores para atingir uma eficiência produtiva, com o fator trabalho e inovação tecnológica garantem um nível de produção mais elevados, o uso do conhecimento, e a capacitação dos empregados da cerâmica apresentam um papel central na sua competitividade.

As relações dos fatores tecnológicos e os insumos combinados permitem uma melhor combinação econômica para a produção dos produtos. Portanto, pode-se concluir, que a cerâmica Barro Vermelho com relação aos aspectos de investimentos realizados em máquinas e equipamentos apontados na literatura vista no referencial teórico destaca por (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

Conforme Tigre (2006) descreve no referencial teórico que a introdução das inovações tecnológicas é estratégia de sobrevivência em um mercado concorrido. A pesquisa apontou que uma das maiores dificuldades enfrentadas é o período de chuvas, a cerâmica toma a decisão de aumentar ou diminuir a produção, no período de chuvas caem as vendas e a produção, pois o processo de secagem da cerâmica é natural com o produto exposto ao sol para secagem, pois, a empresa opta por diminuir a produção.

A estratégia adotada pela cerâmica nos momentos que há queda da demanda pelos seus produtos, a pesquisa apontou as seguintes, férias coletivas aos funcionários e reajustes nos custos de produção.

Quadro 3: Custos Variáveis e Custos Fixos sua Posição nos Gastos da Empresa

CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTOS FIXOS
1-Matéria prima	1-Mão de obra
2- Impostos	2- Conta de água e energia
3- Transporte	3 - Encargos Sociais
4- Armazenarão e Conservação dos produtos	4 - Manutenção de equipamentos
5- Segurança e Vigilância	5 - Depreciação das Máquinas
6-Outros	6- Outros

Fonte: Elaboração Própria

Para a cerâmica o de todo o conjunto dos custos fixos apresentados, ela destacou que a maior despesa da empresa com custos fixos é a folha de pagamento dos empregados.

A mão de obra corresponde à presença direta de trabalhadores no processo produtivo, é um fator que se destaca na produção dos produtos, e os custos fixos que são independentes da produção da cerâmica mesmo decida aumentar a produção os custos fixos, mantêm-se fixos independentemente do volume de produzido (KUPFER; HASENCLEVER, 2002).

No entanto, a cerâmica destacou que mesmo tendo introduzido inovações tecnológicas continua tendo um alto custo com os funcionários, e para obter uma melhoria no processo produtivo capacita seus funcionários para não ter que demitir nenhum empregado.

Em relação aos custos variáveis da cerâmica que mais impacta, foi a matéria-prima, visto que é um dos principais componentes para a fabricação das telhas, dos tijolos e da lajota. O custo com a matéria-prima é dos condicionantes que elevou os custos variáveis.

Os custos variáveis variam quando o nível da produção varia e são totalmente incorporados ao produto no curto prazo, como a argila a matéria prima principal das telhas, dos tijolos e das lajotas, desta forma se a produção aumentar os custos com a matéria prima também sofrerá alterações (PINDYCK; RUBINFELD, 2006). Dentro da análise dos custos variáveis observou-se que ao longo do tempo a cerâmica Barro Vermelho vem se modernizando e os custos da empresa diminuiu com as inovações tecnológicas, mas que ainda apresenta um alto custo com matéria-prima.

A capacidade tecnológica que a cerâmica possui é a ligação entre fatores produtivos, que capacita a cerâmica a produzir um conjunto de produtos, isso ocorre principalmente pelo fato de que essas inovações tecnológicas permitem uma elevação da produtividade.

A cerâmica distingue os custos de cada um dos seus produtos, para formar os preços dos produtos, a cerâmica leva em consideração os custos da produção para formar sua margem de lucros. Deste modo, a diversificação e a qualidade dos produtos está relacionada a tecnologia, assim a empresa poderá ampliar as vantagens sobre os concorrentes e obter mais lucros como dito anteriormente no referencial (BESSANT et al.; 2008).

Para atuar no mercado competitivo, a empresa deverá fixar um preço adequado para cobrir os custos

de produção e realizar lucros que possibilitem a manutenção das atividades produtivas por meio de investimentos em máquinas, equipamentos, treinamentos, infraestrutura e novas tecnologias (PINDYCK; RUBINFELD, 2006).

5.4 COMPLEMENTARIEDADE TECNOLÓGICAS E COMERCIAIS

As novas tecnologias compreendem as máquinas, os equipamentos, os diversos instrumentos, que provocaram mudanças nas atividades praticadas pela empresa ajudam a aumentar a produção, com essas inovações implantadas na empresa.

Kupfer e Hasenclever (2002) destacam que o uso de matérias-primas comuns para fabricação de um conjunto de produtos com os mesmos insumos, a observância de complementaridades (tecnológicas e comerciais) e a conseqüente diminuição relativa dos custos entre os produtos são os três principais motivos que se destacam nas empresas.

Quando a empresa decide fazer uma propaganda ou comercializar determinado produto os custos do primeiro produto cobrem os custos de outros produtos existentes na empresa, caso a empresa venha fazer a propaganda e comercializar os outros produtos existentes, os custos dos os outros produtos serão menos.

A cerâmica possui uma complementariedade da utilização dos insumos comuns para a fabricação de outros produtos que são destaques de economia de escopo, à medida que a cerâmica realiza custos com produção de um determinado produto, a cerâmica se destaca por ter produtos de qualidade deste modo poderá incorrer em menores custos com produção de outros produtos.

A cerâmica possui base tecnológica na fabricação de seus produtos e foi criado devido às necessidades de produção, comercialização e da concorrência do mercado. A inovação é um fator importante para a criação e diversificação de produtos.

A cerâmica relatou que devido a implantação dessas tecnologias a empresa aumentou sua produção 10% em até 15%, sendo capacidade de produzir uma quantidade maior de produtos dependendo da oferta do mercado a cerâmica produz de acordo com a demanda do mercado, pois analisa qual produto está sendo mais procurados pelos consumidores para investir na produção desse produto.

Outro aspecto que pode ter ocasionado o aumento da produção é parceria da cerâmica com instituições como SEBRAE e SENAI tem promovido a capacitação dos funcionários. E discussões no sentido de viabilizar ações que permitiu que as empresa ceramistas inovar-se cada vez.

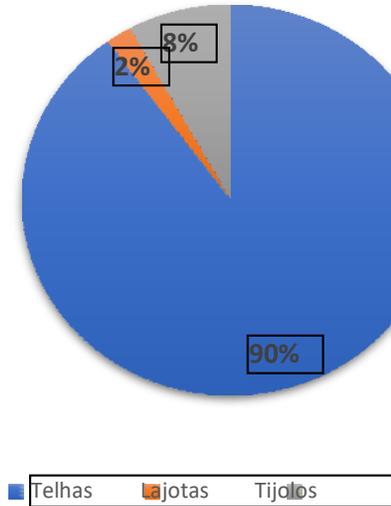
A cerâmica tem capacidade de produzir uma quantidade maior dos produtos que são mais procurados pelos consumidores. O aumento da produção foi causado pela melhoria em máquinas e melhoria do processo produtivo.

Para a cerâmica os diversos aspectos tecnológicos que foram apresentados a mesma, identificou que o aumento da produção e o aprimoramento dos produtos existentes foi uma forma de aproveitar os equipamentos. Assim a implantação da tecnologia na cerâmica dá flexibilidade e independência para a empresa.

A cerâmicas tem procurado inovar para com a perspectiva de melhorar o custo benefício de seus produtos.

Gráfico 1: Produto mais vendido pela cerâmica Barro Vermelho

Fonte: Elaboração Própria



A fabricação de telhas de cerâmica tem crescido nos últimos anos, desta forma a cerâmica investe mais na produção desse produto, e diversifica a produção com outros produtos sendo em quantidade reduzidas para aproveitar os insumos e as máquinas.

A cerâmica investe na produção de telhas, que é o produto mais procurado pelos consumidores no mercado atualmente, ela aproveita as oportunidades oferecidas pelo mercado para produzir mais e obter lucros.

Diante do exposto pode-se perceber que mesmo os produtos sendo fabricados com os mesmos fatores de produção, com as mesmas máquinas os insumos e mão de obra cada um tem seu custeio diferenciado e comercialização também é diferenciada, pois o produto mais comercializado é a telha e a cerâmica investe na produção de telhas aproveitando a demanda do mercado que está procurando esse produto.

A tomada de decisão econômica da cerâmica Barro Vermelho se dá através do estímulo que vem da demanda do mercado, a empresa ajusta a produção de acordo com sazonalidade do mercado, e investe na produção de telhas, sendo mais viável para a cerâmica, pois a telha é o produto que tem sido mais vendido pela cerâmica.

Para o transporte dos produtos o a cerâmica informou que transporta a carga em caminhões, que o mesmo veículo é utilizado para transportar os produtos em carga mista, e que os produtos são comercializados da mesma forma não havendo distinção entre eles.

O proprietário da cerâmica investe em novas tecnologias para a fabricação das cerâmicas, tendo uma visão inovadora das novas tecnologias existentes no mercado, e ao mesmo tempo mantendo traços de uma empresa tradicional com um quadro de funcionários bastante amplo.

Tabela 1: Produção Mensal da Cerâmica Barro Vermelho no Ano de 2018

Produção Mensal por Milheiros		
Produtos	Quantidade	Preço por Milheiros
Telhas	800.0000	320 R\$
Lajotas	1.500	470 R\$
Tijolos	200.0000	290 R\$

Fonte: Elaboração Própria

Segundo a cerâmica a produção variou nos últimos 5 anos, esse fato aconteceu devido a fatores externos, mesmo tendo instrumentos e capacitado os funcionários para auxiliar na produção, houve uma variação produção e

nas vendas, um desses fatores que ocasionado a variação na produção se deve a competitividade entre as cerâmicas, já que o setor onde está localizada a cerâmica Barro Vermelho é um polo ceramista acomoda outras empresas desse ramo.

Diante disso, pode-se dizer que a cerâmica utilizou de diferentes proporções de fatores de produção endógenos (capital, recursos naturais e trabalho qualificado) e os exógenos (inovações tecnológicas e capacitação dos profissionais). A produção da cerâmica variou nos últimos anos devido a mudanças provocadas por fatores como o clima e os fatores relacionados a demanda do mercado. E estratégia adotada pela cerâmica nos momentos que há queda da demanda pelos seus produtos, a pesquisa apontou as seguintes, férias coletivas aos funcionários e reajustes nos custos de produção.

Assim a cerâmica evita maiores prejuízos, dando férias coletivas aos funcionários. Assim reduzem parte dos custos de operação e se empenham em vender os produtos que estão estocados no galpão da empresa.

As férias coletivas é uma estratégia bastante usada na cerâmica como informado na pesquisa, que nos últimos cinco anos a mesma parou sua produção por aproximadamente um ano para poder vender os estoques de cerâmicas.

6. CONCLUSÕES

Considerando todas as inovações tecnológicas existentes na cerâmica, a mão de obra ainda é um fator fundamental, uma das bases essenciais em um sistema de produção. A cerâmica inovou em alguns aspectos, mas continua sendo uma empresa tradicional tendo altas despesas com os funcionários.

Durante a entrevista o proprietário relatou que utiliza um forno câmara que consome uma quantidade menor de lenha em relação aos fornos antigos. Isso pode justificar a redução nos custos com a lenha em torno de 40%. Mesmo tendo uma redução nos custos com a lenha que é um dos componentes para a fabricação da cerâmica vermelha, o custo com a matéria prima ainda é alto considerando que os produtos fabricados pela cerâmica têm em sua composição os mesmos insumos.

Pode-se, assim, dizer que quando a cerâmica aumenta a produção maior será o consumo de matéria prima maior e os custos com os insumos, como a lenha. A economia de escopo é uma forma que a empresa utiliza para reduzir os gastos e aproveitar os fatores comuns para obter vantagens na produção e na comercialização dos de seus produtos.

A economia de escopo é importante e está ligada ao processo de melhoria do desempenho da empresa para reduzir os custos e diversificar a produção. A economia de escopo traz ganhos para empresa mesmo tendo problemas com a sazonalidade do mercado a empresa se adequa e consegue se manter sempre atuante no mercado.

Os dados da pesquisa indicam que a cerâmica obteve ganhos com a economia de escopo, e com a introdução das inovações tecnológicas no processo produtivo. A cerâmica aumentou a produção em até 15%, reduziu os custos em 30% e teve um aumento nos lucros em 20%.

A tomada de decisão para diversificar os produtos foi uma estratégia, visto que no início a cerâmica produzia apenas telhas, com as inovações tecnológicas e o uso da economia de escopo a cerâmica conseguiu produzir outros produtos como tijolos e as lajotas.

Na pesquisa verificou-se que mesmo tendo outros produtos, a telha continua sendo o mais vendido, isso

porque a cerâmica acompanha a sazonalidade do mercado. As inovações tecnológicas e a geração da economia de escopo fazem com que a empresa tenha um nível de atividade que é coerente em termo de ajustes econômico com mercado.

Assim, conclui-se o presente trabalho com sugestões para pesquisas, trabalhos futuros e para que as empresas ceramistas invistam cada vez mais em inovações como uma nova forma de estratégia inovadora para se manter firme perante a concorrência do mercado e a perante instabilidade econômica.

Diante disso, fica cada vez mais nítido a necessidade de mudanças fundamentais na organização da produção, sendo percebido que o principal foco das empresas independentemente do ramo que ela atue é a lucratividade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Paulo Henrique de. A Economia do Comércio Eletrônico: Dejá vu ou revolução? Bahia Análises & Dados. - Salvador, v.9, n.2, set. 1999

CARVALHO, Otacílio Oziel de. O Polo cerâmico do Seridó, no Rio Grande do Norte- Características e Peculiaridade, FIERN/SENAI, Natal, RN-2001.

KUPFER David. HASENCLEVER, Lia. Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticos no Brasil. - Rio de Janeiro: Campus 2002.

KHOURY, Carlos Yorghy. ANCELEVICZ, Jacob. Controvérsias Acerca do Sistema. 2000. Revista em Administração de Empresas, v. 40 n. 1, São Paulo, 2000.

LINHARES, Robson de Souza. A Utilização do Custo-Alvo nas Empresas Como Esperança de Obter Vantagem Competitiva. Revista Brasileira de Contabilidade. - São Paulo, 2003 n° 141 Manual de Oslo: Diretrizes para Coleta e Interpretação de dados sobre Inovação. 2005.

PINDYCK, Robert S. RUBINFELD, Daniel L. Microeconômicos. 6ª ed. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2006.

PICCINI, Ruberlan Alex Bilha et al.; Inovação nas Empresas de Tecnologia de Informação (TI) do Estado de Santa Catarina. Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. - Passo Fundo/RS, 2016.

SCHUMPETER, Joseph Alois. Teoria do Desenvolvimento Econômico: Editora Nova Cultural Ltda, 1988.

SILVA, V. P., Impactos ambientais da expansão da cerâmica vermelha em Carnaúba dos Dantas-RN, HOUROS, ano 23, Vol. 3, 2007.

SINDICER. História da cerâmica. Disponível em:<<http://www.sindicermf.com.br/historiada-ceramica.html>>. Acesso em: 05 out. 2010.

SILVA, Adriano Lima da. et al.; Caracterização tecnológica de novos depósitos de argilas da região sul do Amapá visando aplicações na indústria Cerâmica. Campina Grande – PB. Revista Matéria, v.22, n.1, 2017.

SERVIÇO SOCIAL DA INDÚSTRIA -SESI. Manual de Segurança e Saúde no Trabalho: Indústria de Cerâmica Estrutural e Revestimento. - São Paulo: SESI, 2011.

SZWARCFITER Cláudio. DALCOL Paulo Roberto T.

Economias de Escala e de Escopo: Desmistificando alguns Aspectos da Transição. - Belo Horizonte, Vo17, N° 2, p.117-129, nov. 1997.

TIGRE, Paulo Bastos. Gestão da Inovação: A economia da tecnologia no Brasil.- São Paulo: Elsevier, 2006.

VARIAN, Hal, R. Microeconomia: Princípios básicos. Tradução da 4 ed. Americana Ricardo Inojosa. - Rio de Janeiro: Campos, 1999.

Exportação da cera de carnaúba no Nordeste: uma análise econométrica de variáveis econômicas

LIMA, Andriélio Fonsêca de⁴⁷
RIBEIRO, Herica Gabriela Rodrigues de Araújo⁴⁸
SOUZA, José Antônio Nunes de⁴⁹
FERREIRA, Francisco Danilo da Silva⁵⁰

1. INTRODUÇÃO

Segundo a Conab (2017), a “copernicia prunifera” conhecida popularmente por carnaubeira, é uma espécie da

⁴⁷ Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN).Email: andrieliolima@gmail.com

⁴⁸ Mestre em Economia pela Universidade Federal do Pernambuco (UFPE-CAA). Professora do Departamento de Economia da Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Membro do grupo de pesquisa de Altos Estudos Econômicos da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Email: heicaaraujo@uern.br

⁴⁹ Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Professor do Departamento de Economia da Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Membro do grupo de pesquisa de Altos Estudos Econômicos da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Email: joseantonio@uern.br

⁵⁰ Doutorando em Ciências Econômicas pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN). Professor do Departamento de Economia da Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Membro do grupo de pesquisa de Altos Estudos Econômicos da pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN). Email: franciscodanilo@uern.br

palmeira do tipo xerófito, originária da região Nordeste do Brasil. Estima-se, que possui uma vida produtiva de uns 200 anos, é resistente por se adaptar a grandes estiagens e também fortes enxurradas. Essas palmeiras surgem em rios da região da caatinga, decorre principalmente no rio Parnaíba e seus afluentes, do Jaguaribe, do Acaraú, do Apodi e do médio São Francisco.

A Carnaubeira é nativa dos estados do Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte, podendo ser encontrada, também, em partes do Maranhão, Goiás, Pará, Tocantins, Amazonas e Bahia, com produção restrita apenas aos estados do Piauí, Ceará, Maranhão e Rio Grande do Norte.

No mundo o Brasil é o único país a produzir a cera de carnaúba. Os destinos da Cera de Carnaúba no Nordeste são diversificados, pois existem 27 países que adquirem esse produto, um resultado positivo. Os Estados Unidos lidera essa lista, obtendo US\$ 6,3 milhões em 2018, 16,7% mais elevada do que no ano de 2017, em seguida, tem-se Japão, Alemanha e China, esses no ano de 2018 reduziram suas compras, em um total de 1,8% de milhões (FIEC, 2018).

O extrativismo da carnaúba insere-se na história econômica do Nordeste, oferecendo oportunidades de emprego há vários trabalhadores rurais mais favorecidos, isso ocorre principalmente nos estados do Ceará e Piauí. A extração da carnaúba se inicia em julho e vai até dezembro, devido a algumas variações nos Estados e municípios, de acordo com o fluxo das chuvas. Esse período reforça a importância do extrativismo da carnaúba, pois corresponde a entressafra das atividades agrícolas (CARVALHO, 2008).

A carnaúba ainda tem um significativo valor ambiental, e participa da manutenção dos ciclos ambientais, como o ciclo da água e dos nutrientes. Vale ressaltar que a carnaúba tem um valor cultural, pois para

os indígenas ela é considerada uma árvore sagrada. Além do que fazem parte de belas paisagens naturais por partes do Nordeste brasileiro (CARVALHO, 2008).

Como a cera de carnaúba é adquirida por mais de 27 países como exposto anteriormente, ela apresenta um nível de exportação bastante positivo, o que faz com que este produto seja valorizado no comércio internacional, pelo fato do Brasil ser o único produtor da cera de carnaúba.

Em relação ao comércio internacional, há mecanismos econômicos fundamentais para o seu funcionamento, pode-se citar, por exemplo, a política cambial e comercial imprescindíveis ao mercado. Em relação à política cambial, tem-se a taxa de câmbio como um instrumento de regulação do mercado, essa segundo Paulani e Braga (2007), é o preço relativo da moeda doméstica, que no caso do Brasil é o Real, em relação à moeda estrangeira (por exemplo, o dólar), a importância se dá diretamente no preço, caso aconteça uma desvalorização ou valorização da moeda doméstica.

Quando acontece uma desvalorização cambial, ou seja, uma redução no valor da moeda doméstica em relação à moeda estrangeira, ocasiona um desestímulo nas importações, pois os produtos importados se tornariam mais caros, o que faz com que tenha-se um estímulo para exportar, pois os produtores de bens passariam a ganhar mais com a mesma quantidade exportada, isso não aconteceria só em commodities (produtos primários ou agrícolas), mas também em indústrias, devido a moeda estrangeira está mais valorizada (PAULANI E BRAGA, 2007).

Já uma valorização cambial acontece o contrário da desvalorização cambial, ou seja, a moeda doméstica passaria a ter mais valor de compra, o que acarretaria em um desestímulo nas exportações, pois os residentes

passariam a importar mais produtos do exterior, por estarem mais baratas que os produtos internos, devido a moeda estrangeira está desvalorizada em relação à moeda doméstica (PAULANI E BRAGA, 2007).

Logo, entende-se que a taxa de câmbio tem forte influência nas exportações líquidas de um país, como também influência diretamente nos preços internos e externos.

No Balanço de Pagamentos a taxa de câmbio afeta principalmente na Balança Comercial, onde são registradas as exportações e importações, porque na conta pode determinar se o Balanço Comercial será superavitário ou deficitário (LOPES e VASCONCELLOS,2000).

Como tratado anteriormente o comércio internacional é de suma importância para os países, e os mecanismos que interferem no seu desempenho são o propósito da pesquisa para a carnaúba na região nordeste.

Partindo desse questionamento, a presente pesquisa tem como objetivo geral estimar uma função de oferta de exportação de Carnaúba por meio de um Modelo Vetorial de Correção de Erros (VEC) para a região Nordeste, no período de 2000 a 2018.

A hipótese nula a ser verificada é se as variáveis: preço de exportação da cera de carnaúba, a taxa de câmbio, a renda e o preço interno são determinantes na oferta nordestina de cera de carnaúba para exportação.

São muitos os determinantes que impactam no desempenho das exportações brasileiras, e esse tema tem sido objeto de estudo para alguns pesquisadores, porém tem recebido especial atenção em decorrência do grau de abertura comercial e dos potenciais efeitos das exportações para a estabilidade macroeconômica num contexto de economia aberta.

Além desta introdução, tem-se a segunda seção com um arcabouço teórico de economia internacional, a

seguir a terceira seção tratando da metodologia VAR para o desenvolvimento do estudo, na sequência, na quarta seção será exposto os resultados encontrados sobre os determinantes de exportação da cera de carnaúba, e por fim, na quinta seção será apresentado as considerações finais da pesquisa

2. ECONOMIA INTERNACIONAL

O balanço de pagamentos é definido como sendo o registro sistemático das transações entre residentes e não-residentes de um país para um determinado período de tempo. Existem três qualificações que devem acompanhar esta definição. Primeiro, a impropriedade do nome “balanço de pagamentos”, que poderia ser substituído pelo termos de “balanço de transações”. Segundo, nem todos os lançamentos contábeis são efetuados quando de sua preparação envolvem necessariamente transações ente os residentes e não-residentes, como é o caso da monetização de ouro adquirido internamente, reavaliação de reservas, etc. E por fim e mais importante ponto a ser esclarecido é o que se define por residentes e não-residentes (SISMONSEN E CYSNE, 1995).

O modelo desenvolvido por Fleming (1962) e Mundell (1963) é uma expansão da abordagem keynesiana tradicional sobre o balanço de pagamentos que trata sobre o efeito dos fluxos internacionais de capital na determinação das taxas de câmbio (ALÉM, 2010).

No modelo de uma economia aberta, ao exterior, são mantidas as hipóteses adotadas para o modelo de IS/LM em uma economia fechada: os preços internos são conhecidos e toda a demanda será atendida, ou seja, não há limitações do lado da oferta da economia (ALÉM, 2010, p. 207).

No Balanço de Pagamentos, são lançados todas as transações econômicas que um país realiza com os outros países, ou seja, com o resto do mundo, em um determinado período de tempo, o que permite analisar sua situação econômica em relação à economia mundial (PAULANI E BRAGA, 2007).

No Brasil, o Balanço de Pagamentos é elaborado pelo Banco Central, tendo como base os registros das transações efetuadas entre os residentes do país e os não residentes (LOPES E VASCONCELLOS, 2000).

Segundo Além (2010), o equilíbrio externo é dado pelo resultado da balança comercial: exportação menos importação ($X-M$), isso ocorre, pois, considera-se o fluxo de capitais inexistentes em um primeiro momento. Nesse caso, tem-se uma igualdade no resultado da balança comercial e as transações correntes.

Ainda de acordo com o autor mencionado, sob essas questões, a condição de Marshall-Lerner é satisfatória, porque as depreciações (desvalorizações cambiais) tornam a balança comercial melhor, ou seja, obtêm-se melhores resultados.

“A curva J refere-se à ocorrência de um déficit na balança comercial a curto prazo seguido por um saldo superavitário a longo prazo em resposta a uma desvalorização cambial” (ARRUDA E MARTINS, 2016, p.40).

Blanchard (2011), defini a curva J como uma depreciação real que leva inicialmente a uma deterioração, o que consequentemente se tem uma melhora na balança comercial.

Krugman e Obstfeld (2001) justificam o fenômeno da curva J sob o argumento de que, após uma depreciação cambial, os valores das exportações e importações ainda

representam contratos celebrados com base na taxa de câmbio real passada, o que reflete no aumento do valor das importações em termos de bens domésticos e, além do mais, a persistência de hábitos e costumes e a defasagem da tomada de decisão por parte dos agentes econômicos também são apresentados como fatores explicativos desse fenômeno. A condição de Marshall-Lerner preconiza que haverá uma melhora no saldo da balança comercial em resposta a uma depreciação cambial se o volume das exportações e importações for elástico em relação à taxa de câmbio real.

De acordo com Moura (2005), a idéia da curva J surge da constatação empírica de que a balança comercial medida em moeda doméstica pode deteriorar-se após uma desvalorização cambial, seguidamente por uma melhora. No curto prazo, o preço em moeda doméstica das importações tendem a aumentar mais rápido que o preço das exportações, onde os volumes só serão ajustados quando houver uma defasagem. No entanto, a idéia de um padrão para a resposta da balança comercial à desvalorização do câmbio começou a ficar mais complexa, após os economistas analisarem o processo com mais cuidado.

Ainda segundo o autor referido, a moeda quando se trata dos contratos fechados, as defasagens no processo de *pass-through*⁵¹ os preços e quantidades, as indecisões associadas à desvalorização cambial, dentre outros fatores, são essenciais na determinação do perfil temporal do

⁵¹ O período do “pass-through” é onde se define como o período após a depreciação no qual os preços começam a sofrer variações por consequência da variação cambial, mas as quantidades permanecem fixas devido a várias restrições atingindo o lado da oferta e o da demanda de importações e exportações.

ajustamento da balança comercial após uma desvalorização.

Em uma estrutura que usa a abordagem das elasticidades, sendo deixados os efeitos renda, e adotando a hipótese de que tanto a demanda quanto a oferta de exportações e importações são dependentes apenas dos preços relativos. Moura (2005) *apud* Magaee (1973) identificou três períodos distintos após uma desvalorização cambial. Esses são definidos conforme os diferentes fatores que afetam a balança comercial: o período de contrato de moedas, o período de *pass-through* e o período de ajuste nas quantidades.

A condição de Marshall-Lerner diz que uma elevação das exportações líquidas é causada pelas depreciações da moeda doméstica.

Sonaglio, Scalco e Campos (2010), porque há uma rigidez no ajuste dos preços e quantidades, em decorrência dos contratos de câmbio⁵² e também do hiato da capacidade produtiva, que é a defasagem na tomada de decisão dos agentes quando ocorre alteração da política cambial.

Os efeitos de uma depreciação não são o instantâneo aumento nas exportações e declínios nas importações. Leva tempo para os consumidores notarem os novos preços relativos, para as empresas trocarem os seus fornecedores etc. Com isso, pode haver uma deterioração na balança comercial. Se a condição for satisfeita, o resultado nas exportações e importações, com o passar do tempo, será mais forte que o choque negativo

⁵² Tipos de contrato de câmbio: Segundo o BACEN (2012) os contratos de câmbio, em suma, são: compra e venda, sendo o primeiro destinado às operações de compra de moeda estrangeira realizadas por instituições autorizadas a operar no mercado de câmbio; enquanto o segundo destinado às operações de venda de moeda estrangeira realizadas por instituições autorizadas a operar.

de preços, o que levará a uma melhora na balança comercial (ALÉM, 2010).

A depreciação real afeta de forma direta a balança comercial por meio de três canais isolados o que será observado logo mais, a exportação, a importação e o preço relativo dos bens estrangeiros em termos de bens doméstico.

Conforme Blanchard (2011), quando ocorre uma depreciação o setor das exportações tendem a aumentar. A depreciação real torna os bens de um determinado país relativamente menos caro no exterior. Isso faz com que a demanda por produtos estrangeiros se eleve nesse país, o que faz com que as exportações desse país aumente. No setor de importações ela tende a diminuir. Pois a depreciação real torna os bens estrangeiros relativamente mais caros, em um determinado país. O que gera um deslocamento da demanda doméstica no sentido dos bens domésticos, fazendo com que haja uma diminuição no nível de importações desse país. No preço relativo dos bens estrangeiros em termos de bens domésticos, se eleva com a depreciação real, o que acarreta em um aumento na conta de importações, agora a mesma quantidade de importações está mais caro para comprar (em relação aos bens domésticos).

Segundo Além (2010), quando se trata de analisar uma economia aberta, deve-se adicionar ainda mais algumas variáveis ao modelo de determinação da renda. Até que ponto o nível do produto ainda continua sendo determinado pela demanda agregada, mas na economia aberta não se deve levar em consideração apenas os gastos internos como os produtos gerados no país. Deve-se incluir as exportações, ou seja, a procura externa por bens internos, onde que o nível da produção ainda deverá ser determinado pelas despesas realizadas com a produção interna, sendo que uma parte desses custos são feitas por

residentes no país (demanda interna), e a outra parte por não-residentes, ou seja, a demanda externa.

Para que se tenha um melhoramento na balança comercial após uma depreciação, as exportações devem aumentar o necessário e as importações devem diminuir o suficiente para que possa compensar o aumento do preço das importações (BLANCHARD, 2011).

Blanchard (2011) resume dizendo que a depreciação leva a um deslocamento da demanda, tanto estrangeiro como doméstico, no sentido dos bens domésticos. O deslocamento da demanda fará com que se tenha um aumento do produto doméstico, como também, apresenta um resultado mais favorável da balança comercial.

Conclui-se que os gastos domésticos (Produto interno), são dados a partir do total dos gastos obtidos pelos residentes do país, menos os seus custos com produtos importados do exterior, mais as despesas dos não residentes, a demanda externa se dá pelas exportações.

3. MODELO ECONOMÉTRICO

Pode-se definir o modelo de Vetores Auto-regressivos (VAR) como “um modelo no qual K variáveis são especificadas como funções lineares de p de seus próprios *lags*, p *lags* das outras $K_t - 1$ variáveis e possivelmente de outras variáveis exógenas” (NEDER, 2014, p.1). De acordo com Gujarati (2000), a abordagem do VAR para determinação de previsão considera várias séries temporais ao mesmo tempo.

Conforme Almeida *et al* (2007), na modelagem VAR, todas as variáveis são endógenas e são dependentes de suas próprias defasagens como também das defasagens de todas as outras variáveis do sistema, a escolha da ordem

de defasagens do VAR é arbitrário. Por um lado, é necessário incluir o maior número possível de defasagens, de forma a evitar a imposição de restrições falsas sobre a dinâmica do modelo. De outra forma, quanto maior for a ordem de defasagens, maior será o número de parâmetros a serem estimados conseqüentemente, e reduz-se grau de liberdade para a estimação.

Para se alcançar o objetivo proposto à metodologia econométrica de séries temporais, no caso, um Vetor Auto Regressivo (VAR), que segundo a literatura ora mencionada, além de permitir que as variáveis incluídas sejam tratadas como endógenas, admitem também análises dos efeitos dinâmicos das alterações das variáveis inseridas no modelo.

3.1 TESTE ECONOMÉTRICO: RAIZ UNITÁRIA E CO-INTEGRAÇÃO

A literatura econômica, mais especificadamente a econometria, recomenda que sejam realizados alguns testes, para verificar a estacionaridade da series temporais. O primeiro passo antes de se trabalhar com as séries é verificar se as mesmas são estacionárias ou não. Quando a serie temporal não é estacionária, não se pode estimá-la trivialmente. É impossível estima todos os momentos (BUENO, 2008). Dentre os testes de raiz unitária, os mais difundidos na literatura são: Phillipis – Perron (PP), Kwiatkowski – Phillips – Schmidt – Shin (KPSS), Dickey – Fuller Aumentado(ADF) e o de Dickey – Fuller (DF).

O Dickey–Fuller (DF)estima uma regressão do tipo $Y_t = \rho Y_t - 1 + ut$. O coeficiente ρ estimado é dividido por seu erro-padrão para calcular a estatística Dickey – Fuller. O valor alcançado é comparado com o valor tabela para comprovar se a hipótese nula $\rho = 1$ é rejeitada, isto é, se a série é estacionária (ALMEIDA et al, 2007).

Já os testes, PP e ADF, tem como hipótese nula a presença de raiz unitária, diferindo na forma de como é controlada a correlação serial ao testar a presença de raiz unitária. O teste de Phillips–Perron (PP) utiliza um método não linear, enquanto que o Dickey–Fuller Aumentado (ADF) apresenta uma forma linear, devido a erros da própria variável de teste. Já o teste de Kwiatkowski–Phillips–Schmidt–Shin (KPSS), tem como hipótese nula a estacionariedade das séries, ou a falta de raiz unitária (FREITAS, 2010).

Realizados o testes ora mencionados, o passo seguinte é verificar a co-integração. Albuquerque (2005) que se fundamentou em Hamilton (1994), um vetor y_t , de dimensão $n \times 1$, esse é um vetor co-integrado se cada uma das séries que compõem o vetor são $I(1)$ – isto é, não-estacionárias com uma raiz unitária – enquanto uma combinação linear $a'y_t$ das mesmas é estacionária ($I(0)$) para algum vetor a de dimensão $n \times 1$ diferente de zero (cap. 19, p. 571). A existência de co-integração implica que, embora possam existir alterações permanentes em cada uma das séries, há uma relação de equilíbrio de longo prazo entre elas, representada por $a'y_t$, onde a é o vetor de co-integração. Em um vetor de dimensão $n \times 1$, podem existir até $n-1$ vetores de cointegração. Ao número de vetores de co-integração existentes, denominamos o rank da co-integração.

Os testes de co-integração são necessários, porque se as séries forem co-integradas, omitir esta informação no modelo a ser testado implica desconsiderar informações sobre características de longo prazo da relação. Portanto, o modelo é mal especificado e o vetor de correção de erros deve ser inserido. Por outro lado, se as séries apresentarem raízes unitárias e não forem co-integradas, a estimação das mesmas sem a devida diferenciação gera uma regressão espúria.

Formalmente, pode-se definir um vetor de cointegração a partir das equações a seguir (ALBUQUERQUE, 2005 apud ENDERS, 1995, cap. 6).

$$y_t = \mu y_t + \varepsilon_{yt} \quad (1)$$

$$z_t = \mu z_t + \varepsilon_{zt} \quad (2)$$

Onde μ it terá um passeio aleatório que representa a tendência na variável i no período t e ε_{it} representa o componente irregular, estacionário, da variável i em t .

Se y_t e z_t nas equações (1) e (2) são integradas de ordem (1,1), então existe β_1 e β_2 , ambos diferentes de zero de modo que a combinação linear $\beta_1 y_t + \beta_2 z_t$ é estacionária. Ou seja, para tal combinação linear, representada na equação (3), ser estacionária, deve valer a condição expressa na equação (4), já que ε_{it} são estacionários.

$$\beta_1 y_t + \beta_2 z_t = \beta_1 \mu y_t + \beta_2 \mu z_t + \beta_1 \varepsilon_{yt} + \beta_2 \varepsilon_{zt} \quad (3)$$

$$\beta_1 \mu y_t + \beta_2 \mu z_t = 0 \quad (4)$$

Como β_1 e β_2 são diferentes de zero, a combinação é estacionária se, e somente se, $\mu y_t = (\beta_2 / \beta_1) \mu z_t$. Em outras palavras, para os processos serem integrados de ordem (1,1), as tendências estocásticas têm que ser iguais a um escalar (no caso, β_2 / β_1). Se as séries são co-integradas, isto significa dizer que suas dinâmicas de curto prazo são afetadas por desvios da relação de longo prazo (expressa no vetor de co-integração). Para incorporar tal relação no modelo são construídos os modelos de vetores correção de erros (VEC), que assumem, para o caso bivariado, a forma expressa nas equações (5) e (6):

$$\Delta y_t = \alpha_y (z_{t-1} - \beta y_{t-1}) + \varepsilon_{yt} \quad (5)$$

$$\Delta z_t = -\alpha_z (z_{t-1} - \beta y_{t-1}) + \varepsilon_{zt} \quad (6)$$

ε_{it} são ruídos brancos que podem ser correlacionados e $\beta > 0$. Como as séries co-integram, o vetor $(z_{t-1} - \beta y_{t-1})$ é estacionário, assim como ε_{it} Δy_t e Δz_t .

O que as equações acima mostram é que as séries y e z respondem a choques estocásticos (ε_{it}) e também a desvios do equilíbrio de longo prazo ocorridos no período anterior. α_i é chamado de velocidade de ajuste, uma vez que expressa o grau de resposta da dinâmica de curto prazo a variações no equilíbrio de longo prazo. Logo, se $\alpha_i = 0$, a variável não responde ao desvio do equilíbrio do período passado.

O teste que será aplicado nesta monografia é o teste de Johansen. Considerando o caso multivariado descrito na equação (5) abaixo:

$$x_t = A_1 x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Onde x_t é um vetor $n \times 1$ de variáveis endógenas, ε_t é um vetor $n \times 1$ de componentes irregulares estacionários e A_1 é uma matriz $n \times n$ de parâmetros.

Pode-se reescrever (5) como:

$$\Delta x_t = \pi x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (8)$$

Onde $\pi = -(I - A_1)$, de dimensão $n \times n$ e π_{ij} são os elementos de π .

O rank da matriz π corresponde ao número de co-integrações no modelo: se $\pi = 0$, então, não há vetores de co-integração entre as variáveis e o modelo acima corresponde a um VAR em primeira diferença entre as n variáveis.

O teste de co-integração de Engle-Granger determina se os resíduos da relação de co-integração são estacionários. Já o teste de Johansen, aplicado neste trabalho, determina o rank de π . Existem duas abordagens para este teste: o teste Traço, expresso na equação (8) e o teste de máximo Eigenvalue, na equação (9).

Teste Traço:

$$\lambda(r)\text{trace} = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1-\lambda_i) \quad (9)$$

Onde λ_i são as raízes características de π (λ_i). Neste caso, a hipótese nula é de que existem, no máximo, r vetores de co-integração, enquanto a hipótese alternativa é que existem mais de r vetores de co-integração.

Teste Máximo Eigenvalue:

$$\lambda(r, r+1)_{\max} = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1-\lambda_i) \quad (10)$$

Neste caso, H_0 assume r vetores de co-integração, enquanto H_1 assume $r + 1$ vetores. Qualquer que seja a abordagem, no entanto, é necessário certificar-se de que os resíduos são do tipo ruído branco, de que o número de defasagens adotado é adequado⁵³ e, finalmente, de que a relação encontrada tenha sentido econômico.

Se as séries são co-integração, usa-se o modelo de correção de erros. Os resíduos obtidos com base na estimação do modelo de co-integração podem ser interpretados como medida do afastamento da variável

⁵³ Para calcular o número de defasagens adequado, o procedimento mais usual é estimar um VAR com as variáveis não diferenciadas e fazer os testes tradicionais de escolha do número de lags. (ALBUQUERQUE, 2005 *apud* ENDERS, 1995, cap.6)

dependente de sua trajetória teórica de equilíbrio de longo prazo, conforme preconiza a teoria econômica. Assim, para não se perder informações relevantes e, ao mesmo tempo, eliminar-se o problema da não estacionariedade, tem sido usado na literatura especializada o procedimento de incorporar ao modelo de diferenças, como termo de correção de erros, os valores defasados dos resíduos, μ_{t-1} . A explicação para tal inclusão reside no fato de que os valores de μ_{t-1} não dependem do nível das variáveis explicativas, mas da extensão pela qual a variável considerada dependente se afasta de sua trajetória de longo prazo, além de tal afastamento provocar variações nesta variável ao longo do tempo (MATOS, 2000).

3.2 MODELO EMPÍRICO E DESCRIÇÃO DOS DADOS

O modelo empírico a ser testado é:

$$\text{LnExpt} = f(\text{LnR}_t, \text{LnPe}_t, \text{LnTx}_t, \text{LnPd}_t) \quad (11)$$

Onde:

Expt é o volume de exportações da Cera de Carnaúba;

Rt é a Renda Relativa;

Pet é o Preço de Exportação;

Txt é a Taxa de Câmbio Real;

Pdt é o Preço Doméstico

A pesquisa se dará por dados secundários, afim de analisar quais são as variáveis determinantes para a oferta de exportação da cera de carnaúba. As exportações de Carnaúba são referentes à quantidade mensal exportada obtidas na base de dados da plataforma ComexStat a partir do levantamento realizado pela SECEX (2018). A taxa de câmbio real utilizada será a disponibilizada pelo Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (IPEA, 2018). A renda relativa é calculada dividindo o valor das importações

mundiais em dólares, referentes aos dados do Banco Mundial (WORLD BANK, 2018), pelo PIB dos Estados da Região Nordeste em dólares. Os preços de exportação da Carnaúba são obtidos a partir da divisão do valor mensal exportado em dólares pela quantidade mensal exportada pelos estados e convertidos em reais a partir de dados da taxa de câmbio nominal divulgados pelo Banco Central do Brasil disponíveis na base de dados do IPEA. Os preços internos da Carnaúba são divulgados pela Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB, 2018). O período de análise da pesquisa será de janeiro de 2000 a dezembro de 2018 e os testes estatísticos e as estimativas serão apresentados utilizando o software livre R.

4. RESULTADOS ECONOMETRICOS PARA OS DETERMINANTES DE EXPORTAÇÃO DA CERA DE CARNAÚBA

Nesta secção serão apresentados os resultados, mas a priori será necessário ressaltar quatro pontos. Primeiro, a série foi dessazonalizada pelo método X11 de Ajuste Sazonal. Segundo, todos os testes foram gerados pelo programa econométrico software livre R. Terceiro, o nível de significância padrão é o de 5%.

A análise dos gráficos do volume de exportações em relação às variáveis independentes: renda relativa, preço de exportação, taxa de câmbio real, e o preço doméstico, mostram uma relação não linear entre elas, o que é demonstrado pelo teste da forma funcional (Reset), que apontou um F calculado de 4210.587 (Prob F-statistic 0.000000) para um grau de liberdade no numerador e (0,022112) para o denominador, o que significa dizer que a um nível de significância de 1% não se pode rejeitar a equação (12).

$$\ln p_{ext} = -1,0632 + 0,9817 \ln R_t + 0,0059 \ln P_{et} + 0,0815 \ln T_{xt} + 0,5991 \ln P_{dt}$$

$$\varepsilon_p \quad (0,1188) \quad (0,0078) \quad (0,0057) \quad (0,0052) \quad (0,0075)$$

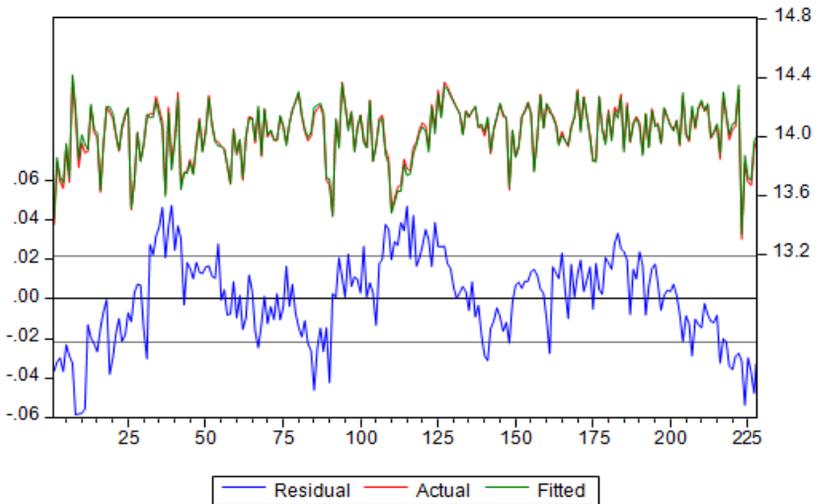
$$te \quad -8,9444 \quad 125,0089 \quad 1,0224 \quad 15,3920 \quad 79,2485$$

(12)

$$F = 4210.587 [0,00]$$

Os valores estimados e reais para o logaritmo da variável volume de exportações, aparecem na figura 1 e não demonstram consonância perfeita, mas apresentam os mesmos padrões de movimentos ao longo dos 228 meses estudados, pode-se notar também que o *actual* e o *fitted* estão quase idênticos, tendo elevações ou reduções pouco significativas em relação uma com a outra, isso significa dizer que o modelo se ajusta bem aos dados analisados.

Figura 1: Gráfico da Regressão do modelo inicial



Fonte: Software Livre R

4.1 ESTACIONARIEDADE DAS SÉRIES

Todas as variáveis analisadas como determinantes para as exportações de cera de carnaúba serão verificadas o grau de estacionariedade das series. Foi realizada uma análise gráfica para todas as series, com correlograma, histograma e peridiograma e não detectado presença de autocorrelação.

Tabela 1: Testes de raiz unitária para as variáveis determinantes no período de 2000 à 2018

Volume de Exportações (quilograma líquido)		
Testes	Estatística Teste	Valor Crítico
Dickey-Fuller (DF)	-3.01324	-2.927200
Dickey-FullerAumentado(ADF)	-7.406267	- 2.874143
Phillips-Perron (PP)	-11.24365	-2.874086
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)	0.463940	0.463000
Renda Relativa		
Testes	Estatística Teste	Valor Crítico
Dickey-Fuller (DF)	-2.647371	-2.634750
Dickey-FullerAumentado(ADF)	-15.53427	-2.874200
Phillips-Perron (PP)	-5.895519	-2.874086
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)	1.644203	0.463000
Preço Externo		
Testes	Estatística Teste	Valor Crítico
Dickey-Fuller (DF)	-4.849188	-1.942249
Dickey-FullerAumentado(ADF)	-19.52149	-2.874143

ENCONTRO NACIONAL DO VALE DO AÇU

Phillips-Perron (PP)	-15.65783	-2.874143
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)	1.674515	0.463000
Taxa de Câmbio Real		
Testes	Estatística Teste	Valor Crítico
Dickey-Fuller (DF)	-2.646469	-1.942262
Dickey-Fuller Aumentado (ADF)	-11.66286	-2.874317
Phillips-Perron (PP)	-3.606657	-2.874086
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)	1.537069	0.463000
Preço Doméstico		
Testes	Estatística Teste	Valor Crítico
Dickey-Fuller (DF)	-15.688789	-1.942236
Dickey-Fuller Aumentado (ADF)	-15.65783	-2.874143
Phillips-Perron (PP)	-15.65783	-2.874086
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS)	1.652899	0.463000

Fonte: Elaboração do autor

Com base na Tabela 1, pode-se analisar a estatística teste de Dickey-Fuller (DF), Dickey-Fuller Aumentado (ADF), Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) e Phillips-Perron (PP) realizado no volume de exportações (quilograma líquido), renda relativa, preço externo, taxa de câmbio real e preço doméstico rejeita-se a não estacionariedade da série, porque a estatística teste é maior que o valor crítico em módulo, pôde-se observar que existe ausência de autocorrelação da série, pois apresentaram um Durbin-Watson que se aproxima de 2.

4.1.1 Resíduos

Em relação ao teste DF ao aplicar o teste de Dickey-Fuller (DF), no coeficiente com tendência significativa de 5%, o que resultou por recusar a hipótese nula da não estacionariedade, com base no valor da estatística teste calculado para DF (1) de -16.22862, ser maior que o valor crítico de -1.942331 em módulo. O DW do teste DF apresentou a não existência de autocorrelação, pelo fato do Durbin-Watson se aproximar de 2 (2.050383).

Os resíduos apresentaram ADF em nível, com valor crítico -10.05818, superior em módulo, a estatística crítica -2.874804 ao nível de 5% de significância.

Já para o teste de Phillips-Perron (PP) também rejeita a não estacionariedade da série dos resíduos, devido a sua estatística teste calculada ser de -58.1271, sendo maior em módulo que a do valor crítico de -2.8749. Assim, como nos demais testes, o teste PP também registrou ausência da autocorrelação da série, com valor de 2.659346 DW.

Verificado que as variáveis analisadas para a carnaúba: exportações, preço externo, preço doméstico, renda e taxa de câmbio são integradas de mesma ordem, sendo todas $I(1)$, e o resíduo gerado pela equação (12) ser estacionário em nível, torna-se factível a co-integração.

4.2 CO-INTEGRAÇÃO

Utilizando o teste de co-integração de Johansen com intercepto restrito e sem tendência para um VAR de ordem um foi encontrado os seguintes resultados.

Primeiro, pelo critério de Auto-valor máximo, rejeita-se a hipótese nula da inexistência de vetores de integração. A estatística calculada foi superior a crítica,

indicando que há relação de longo prazo entre as variáveis analisadas, como comprovado na Tabela 2.

Tabela 2: Teste de co-integração de Johansen para os vetores com base no critério do Autovalor máximo

Hipótese Nula	Hipótese Alternativa	Estatística do Autovalor Máximo	Valor Crítico a 95%
r = 0	r = 1	87.41710	69.81889
r ≤ 1	r = 2	44.68553	47.85613
r ≤ 2	r = 3	19.54211	29.79707
r ≤ 3	r = 4	7.020560	15.49471
r ≤ 4	r = 5	0.299382	3.841466

Fonte: Elaboração do autor.

Na mesma direção, o teste do Traço assinalou a rejeição da não ocorrência de relações de longo prazo, pois, novamente, a estatística calculada foi maior que a crítica como mostra a Tabela 3.

Tabela 3: Teste de co-integração de Johansen para os vetores com base no critério do Traço

Hipótese Nula	Hipótese Alternativa	Estatística do Traço	Valor Crítica a 95%
r = 0	r ≥ 1	42.73 158	33.87687
r ≤ 1	r ≥ 2	25.14 342	27.58434
r ≤ 2	r ≥ 3	12.52 155	21.13162
r ≤ 3	r ≥ 4	6.721 178	14.26460
r ≤ 4	r ≥ 5	0.299 382	3.841466

Fonte: Elaboração do autor.

Levando-se em consideração os resultados dos testes de Autovalor Máximo e Traço obtidos, mostraram que existe pelo menos um vetor co-integrante. Observa-se ainda, o emprego, para os fins de estimação da equação de longo prazo, de um vetor de co-integração, dado o objetivo da pesquisa, qual seja de verificar a relação entre a variável dependente e as demais variáveis.

Quanto ao número de vetores co-integrantes, o critério de Akaike resultou em dois, enquanto o critério de Schwarz indicou apenas um vetor de co-integração como pode ser visto na Tabela 4.

Tabela 4: Teste de co-integração de Johansen para os vetores com base nos critérios de Akaike e Schwarz

Posto	Critério de Akaike (AIC)	Critério de Schwarz (SIC)
r = 0	-3,7635	-3,6863
r= 1	-14,9795	-14,5168
r=2	-15,1223	-14,2739
r= 3	-15,0101	-13,7760
r= 4	-14,9477	-13,3280
r= 5	-14,8904	-12,8851
r= 6	-14,8390	-12,4480
r= 7	-14,7896	-12,0130
r= 8	-14,6658	-11,5036

Fonte: Elaboração do autor

Levando-se em consideração os resultados dos testes de Autovalor Máximo e Traço obtidos, mostraram que existe pelo menos um vetor co-integrante, optou-se pelo SIC. Observa-se ainda, o emprego, para os fins de estimação da equação de longo prazo, de um vetor de co-integração, dado o objetivo da pesquisa de verificar a relação entre a variável dependente e as demais variáveis.

Tendo como proposição estes resultados, foram gerados as estimativas constantes na Tabela 5 a seguir, onde a variável quilograma (volume de exportações) foi normalizada.

Tabela 5: Resultados da estimação do Modelo Vetorial de Correção de Erro

	$LnExp_t$	LnR_t	$LnPe_t$	$LnTx_t$	$LnPd_t$
Bi	1.000000	-0.48274**	-0.092014*	0.016811**	0.014701**
Ep	–	(0.14414)	(0.08128)	(0.07687)	(0.11808)
Tcalculo do	–	-0.33490	-1.13205	0.21869	0.12453

Fonte: Elaboração do autor

Considerando os resultados da Tabela 5, a relação de equilíbrio no longo prazo é dada pela equação (13), a seguir, que equivale à função de oferta de exportação estimada.

$$LnExpt = 0.48274LnRt + 0.092014LnPet - 0.016811LnTxt - 0.014704LnPdt$$

Todos os demais parâmetros foram significativos aos níveis de significância de 1% e 5% descritos.

Em relação ao coeficiente do logaritmo da renda ($LnRt$) verifica-se que, mantido tudo o mais constante, um acréscimo (decréscimo) de 1% na renda interna deve provocar uma redução (aumento) na quantidade exportada de cera de carnaúba em 0,48%. A renda relativa tem grande efeito para a cera de carnaúba, estes países consomem a cera de carnaúba do Brasil, e mesmo com a diminuição a quantidade demandada manteve-se no mesmo patamar de anos anteriores à crise econômica.

A análise da renda para o volume de exportações demonstra que a cera de carnaúba tem elasticidade renda da demanda com nível de significância mencionado.

A elasticidade-preço direta da oferta de exportação de cera de carnaúba, medida pelo coeficiente do logaritmo do preço externo ($LnPet$) evidencia que, “*ceteris paribus*”, um acréscimo (decrécimo) de 1% no preço externo da cera de carnaúba deve induzir a um aumento (redução) de 0,092% na quantidade exportada. Portanto, verifica-se que a oferta de exportação é Inelástica, porque foi menor que 1. Na teoria macroeconômica, o preço externo tem relação direta com a da taxa de câmbio, pois havendo uma valorização na moeda nacional, o volume de exportações da cera de carnaúba irá diminuir, pois haveria um desestímulo para exportar, e estimularia a importação de produtos internacionais, na desvalorização aconteceria o oposto. Mas com base na equação 13, para o bem estudado, o preço externo aumentando, mas não reduz significativamente o volume de exportações, demonstrando que os consumidores são poucos sensíveis a variações nos preços da cera de carnaúba.

O coeficiente do logaritmo do preço doméstico (LPD) indica que, mantidas as demais variáveis constantes, um acréscimo (decrécimo) de 1% no preço doméstico deve reduzir (aumentar) a quantidade exportada em 0,014%. Analisou-se o preço doméstico e se comportava de forma crescente para a cera de carnaúba, isso acontece acredita-se, por três motivos, o primeiro em função de desajustes entre a oferta e demanda da cera de carnaúba, em segundo poderia se conjectura que o aumento dos preços estaria relacionado a inflação doméstica do país, e terceiro pela política de preço mínimo adota pelo governo para impulsionar o segmento extrativista.

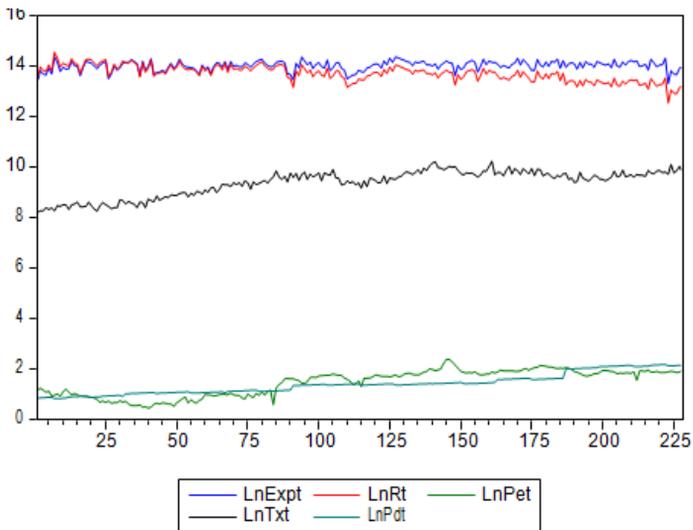
O coeficiente de $LnTxt$ indica que, “*ceteris paribus*”, um aumento na taxa de câmbio de 1% provoca uma queda na quantidade exportada de 0,016%. Como a taxa de câmbio real está sob um regime de câmbio flutuante, ou seja, ela alterasse com um padrão de elevações e quedas, isso influência bastante no volume de exportações, pois com uma valorização na taxa de câmbio, haveria um desestímulo dos produtores nacionais a exportar, pois seria mais atrativo importar produtos de fora, enquanto uma desvalorização tem-se comportamento oposto, pois os produtos internacionais estariam mais caros, estimulando as exportações, elevando o saldo em transações correntes. Nesse caso, a desvalorização da taxa de câmbio real eleva o volume de exportações da cera de carnaúba.

Como visto no arcabouço teórico o volume de exportações está relacionado à taxa de câmbio e a demanda dos países dispostos a pagar pela cera de carnaúba, pois quando se tem uma desvalorização cambial, a demanda pelo produto aumenta, aumentando assim o volume de exportação e vice-versa.

Na classificação das estruturas de mercado existente na microeconomia pode-se enquadrar a cera de carnaúba num mercado monopolista, pois o Brasil é o único produtor, mas o comportamento de lucro percebido não é coerente com tal estrutura, porque o governo engessa a produção, através da política de preço mínimo, tornando-se tomador, o que ocasiona uma perda de eficiência, por serem controlados, ou seja, ganham abaixo da eficiência, essa política deveria ser o melhor para os ofertantes em detrimento dos demandantes, mas não é o que ocorre na prática, resultando impacto pouco significativo em relação ao produto (cera de carnaúba).

Avaliando o gráfico de todas as variáveis fixadas contra o tempo (Figura 13), deduziu-se sobre a possibilidade do preço e da renda estarem co-integradas de forma a tornar o volume de exportações relativamente estáveis ao longo do período analisado, também comprovou a teoria de que quando se tem uma desvalorização no preço do produto, se tem uma maior demanda pela cera de carnaúba, e vice-versa.

Figura 2: Volume de Exportações (LnExpt), Renda Relativa (LnRt), Preço de Exportação (LnPet), Taxa de Câmbio Real (LnTxt), Preço Doméstico (LnPdt)



Fonte: Software Livre R

O gráfico em questão, descrito na figura 2, mostra que os movimentos dos preços e da renda mantém certa simetria, além de que a teoria econômica prediz que diminuições no preço das exportações, como já referido, elevam a quantidade exportada, ao mesmo tempo em que

o decréscimo na renda retraem-nas. Pode-se notar também que o câmbio é usado como intercepto, o volume de exportações até um certo ponto é igual a renda relativa. Assim sendo, se os preços crescem na mesma proporção que a renda relativa em um dado intervalo, seus efeitos combinados podem não afetar o volume das exportações do dado produto. Assim, tanto a variável volume de exportações, quanto à taxa de câmbio foram restringidas a zero, normalizando-se os preço, e deixando a renda livre.

Tabela 6: Resultados da estimação da regressão (1), com restrição à preço e taxa de câmbio

	Ln Exp t	LnR_t	LnP_{et}	LnT_{xt}	LnP_{dt}
<i>Bi</i>	–	2,406786	1,000000	–	–
<i>Ep</i>	–	(0,44678)	–	–	–
<i>T</i> calcula do	–	5,38702	–	–	–
<i>T</i> crítico	–	2,2622	–	–	–

Fonte: Elaboração do autor

As estatísticas descritas na Tabela 6 mostram que o preço e a renda possuem uma relação estável ao longo do tempo, sendo que para cada variação de um ponto percentual na renda, há uma redução de 2,40% no preço. Assim comprovando o que a teoria explica, que o preço tem influência pouco significativa, enquanto a renda é bastante significativa para influenciar no volume de exportações da cera de carnaúba (dado a figura 2) pois, no longo prazo com a elevação da renda, poderá aumentar a demanda. A seguir a decomposição históricas para as variáveis observadas no estudo.

Pela observação da Tabela 7 descrita abaixo, nota-se que, ao longo de 10 períodos, o preço doméstico explica de 0.30% a 0.46% da variância do erro de previsão da quantidade exportada ($LnExp_t$), enquanto a renda (LnR_t) explica 0.72% a 0.78% da variância do erro de previsão de ($LnExp_t$), após o oitavo mês. O preço externo e a taxa de câmbio têm menor poder explicativo sobre o erro de previsão da quantidade exportada do referido produto.

Tabela 7: Decomposição choleski histórica do erro de previsão volume de exportações

Período	Desviopadrão	$LnExp_t$	LnR_t	$LnPet$	$LnTx_t$	$LnPd_t$
1	0.176014	100.000 0	0.0000 00	0.0000 00	0.00000 0	0.0000 00
2	0.181974	98.9272 6	0.7405 54	0.0070 52	0.01950 0	0.3056 30
3	0.186687	98.9187 5	0.7285 38	0.0133 54	0.02983 2	0.3095 24
4	0.187523	98.7942 2	0.7672 97	0.0161 56	0.07091 3	0.3514 14
5	0.187886	98.7375 6	0.7718 65	0.0208 95	0.09595 9	0.3737 21
6	0.188013	98.6771 3	0.7766 73	0.0234 05	0.12672 7	0.3960 61
7	0.188079	98.6289 2	0.7787 26	0.0261 39	0.15056 3	0.4156 49
8	0.188125	98.5849 3	0.7803 20	0.0280 32	0.17264 1	0.4340 81
9	0.188163	98.5460 8	0.7814 84	0.0296 82	0.19117 4	0.4515 78
10	0.188197	98.5107 6	0.7824 80	0.0309 43	0.20748 8	0.4683 30

Fonte: Elaboração do autor

Ao observar a Tabela 8, pode-se notar que dentre a renda relativa, o volume de exportações ocuparam a primeira posição correspondendo a 98,44% da variância

do erro de previsão da renda (LnR_t), ou seja quase 100% da renda obtida do produto estudado, o volume de exportações permaneceram na casa dos 90% nos 10 períodos analisados. O preço externo apresentou menor poder explicativo até o segundo período, e a taxa de câmbio permaneceu com menor poder explicativo a partir do terceiro período até o décimo.

Tabela 8: Decomposição choleski histórica do erro de previsão da Renda Relativa

Período	Desvio padrão	$LnEx_{pt}$	LnR_t	$LnPe_t$	$LnTx_t$	$LnPd_t$
1	0.1800 12	98.44 666	1.553 345	0.000 000	0.000 000	0.00 0000
2	0.1856 18	98.05 632	1.530 643	0.007 538	0.008 770	0.39 6728
3	0.1917 90	97.30 449	2.246 220	0.021 059	0.008 263	0.41 9965
4	0.1935 30	96.60 034	2.846 710	0.032 675	0.013 352	0.50 6927
5	0.1949 23	95.76 196	3.603 695	0.053 905	0.013 183	0.56 7260
6	0.1959 52	94.94 815	4.332 005	0.074 879	0.013 229	0.63 1736
7	0.1969 02	94.12 879	5.058 662	0.101 892	0.016 433	0.69 4221
8	0.1977 91	93.33 296	5.755 695	0.131 103	0.023 247	0.75 6999
9	0.1986 53	92.55 448	6.425 537	0.164 272	0.035 921	0.81 9792
10	0.1994 92	91.79 668	7.066 107	0.200 259	0.054 498	0.88 2457

Fonte: Elaboração do autor

Dentre a decomposição histórica do erro de previsão do preço de exportação (Tabela 9) quem mais explica é a taxa de câmbio ($LnTx_t$), a partir do quarto período em diante, atingindo 15,42% no último período

observado, somente no primeiro período a renda relativa (LnR_t) explicou a decomposição do erro de previsão, a partir do segundo período apresentou as menores taxas, chegando a 0,01% no último período analisados.

Tabela 9: Decomposição choleski histórica do erro de previsão do preço de exportação

Período	Desviopadrão	$LnExp_t$	LnR_t	$LnPet$	$LnTx_t$	$LnPd_t$
1	0.093807	0.2755 10	9.48E- 06	99.724 48	0.0000 00	0.000 000
2	0.113720	1.7209 10	0.0140 24	97.078 21	0.788 306	0.39 8549
3	0.132238	2.1886 22	0.0126 38	95.313 16	2.144 848	0.34 0729
4	0.146445	2.7701 48	0.0186 49	93.139 76	3.761 661	0.30 9781
5	0.158796	3.1753 22	0.0198 28	90.868 13	5.667 434	0.26 9284
6	0.169441	3.4992 68	0.0199 27	88.599 06	7.645 176	0.23 6567
7	0.178900	3.7409 45	0.0184 75	86.359 56	9.665 675	0.21 5346
8	0.187347	3.9172 04	0.0168 48	84.203 61	11.65 362	0.20 8722
9	0.194975	4.0407 93	0.0163 55	82.142 94	13.58 163	0.21 8289
10	0.201901	4.1215 91	0.0183 28	80.190 61	15.42 449	0.24 4984

Fonte: Elaboração do autor

No primeiro momento da Tabela 10, o preço externo ($LnPet$) observou uma taxa de decomposição do erro de previsão para a taxa de câmbio ($LnTx_t$) de 2,31%, a partir do segundo ao terceiro período quem mais explicou a decomposição do erro de previsão da taxa de câmbio foi o volume de exportações ($LnExp_t$), a partir do período quatro até o último período observado quem mais explicou

foi o preço doméstico ($LnPdt$), onde apresentou sua maior taxa no décimo período, o que equivale a 5,61%, enquanto a renda relativa permaneceu sempre abaixo das demais, a qual sua menor taxa apresentada foi no período um, com 0,02% para explicar a decomposição do erro de previsão da taxa de câmbio.

Tabela 10: Decomposição choleski histórica do erro de previsão da taxa de câmbio

Período	Desviopa- drão	$LnExpt$	$LnRt$	$LnPet$	$LnTxt$	$LnPdt$
1	0.134980	2.110504	0.022214	2.312228	95.55505	0.000000
2	0.150751	2.044411	0.418128	1.909663	94.12290	1.504900
3	0.170299	2.166997	0.362601	1.943773	93.79984	1.726793
4	0.181543	1.946677	0.320824	1.768342	93.60032	2.363834
5	0.191399	1.901300	0.293920	1.748734	93.19411	2.861940
6	0.199029	1.813651	0.297448	1.718823	92.74539	3.424683
7	0.205521	1.748929	0.326631	1.724792	92.22845	3.971200
8	0.211034	1.682595	0.379723	1.736600	91.67479	4.526294
9	0.215863	1.622150	0.450991	1.758065	91.09361	5.075183
10	0.220152	1.566040	0.536568	1.783066	90.49556	5.618763

Fonte: Elaboração do autor

Pode-se observar que na Tabela 11, que quem mais explica a decomposição do preço doméstico ($LnPdt$), é a renda relativa ($LnRt$), que mesmo que tenha sido decrescente ao longo dos períodos analisados, sempre esteve acima dos 80%, a qual apresentou sua melhor explicação para a decomposição do erro de previsão para o preço doméstico no primeiro período, com 92,95%,

enquanto as menores taxas registradas foram do preço externo ($LnPet_t$), com a menor taxa de 0,01% no período um, onde se comportou de maneira crescente até o período dez, a qual apresentou uma explicação de 1,08% para a decomposição do erro de previsão do preço doméstico.

Tabela 11: Decomposição choleski histórica do erro de previsão do preço doméstico

Período	Desviopadrão	$LnEx_{pt}$	LnR_t	$LnPet_t$	LnT_{xt}	$LnPd_t$
1	0.032891	0.6289 50	92.953 16	0.012266	0.0125 32	6.3930 91
2	0.045405	0.3421 01	91.725 26	0.015313	0.0837 74	7.8335 55
3	0.055150	0.6607 63	90.851 15	0.071040	0.1789 44	8.2381 02
4	0.063145	0.8351 25	90.043 89	0.150383	0.2805 64	8.6900 43
5	0.070147	1.0030 33	89.298 06	0.261292	0.4040 28	9.0335 89
6	0.076400	1.1081 15	88.622 48	0.393078	0.5372 40	9.3390 88
7	0.082103	1.1723 90	87.994 25	0.545239	0.6841 24	9.6040 02
8	0.087368	1.2043 77	87.404 07	0.712632	0.8412 10	9.8377 10
9	0.092282	1.2139 25	86.841 22	0.892991	1.0084 76	10.043 39

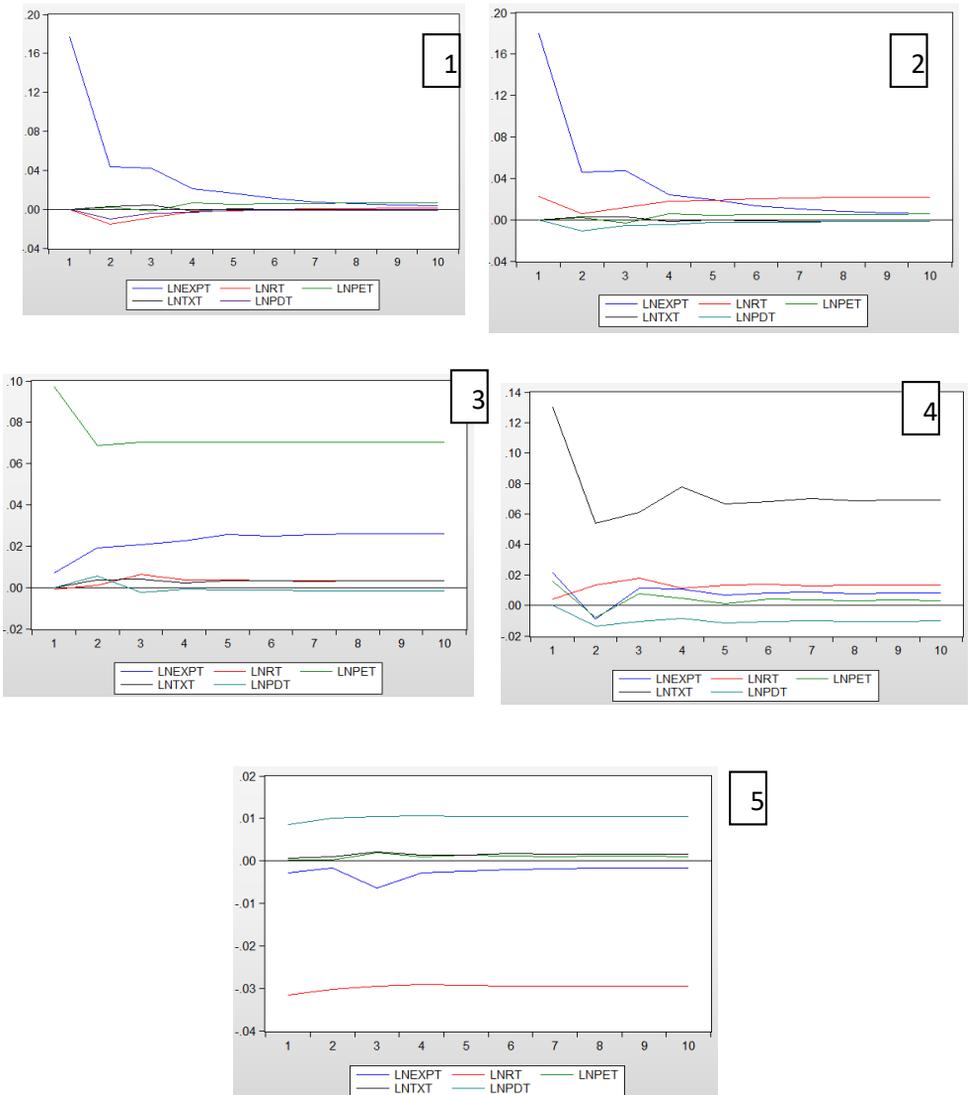
10	0.096902	1.2080 66	86.300 05	1.083242	1.1844 99	10.224 14
----	----------	--------------	--------------	----------	--------------	--------------

Fonte: Elaboração do autor

Os choques para as variáveis analisadas, perduraram em média entre 8 e 9 meses. Assim como exposto a seguir.

Na Figura 3 (nº1) conclui-se que da variação total do erro de previsão da quantidade exportada, 0,17% dos choques são decorrentes da quantidade exportada no primeiro mês e teve variação decrescente, no segundo mês ao terceiro permaneceu constante em 0,04%, (-0.015%) da renda, -0.010% preço doméstico no segundo mês respectivamente, 0% o preço externo e taxa de câmbio para o segundo mês, após o quarto mês todas as variáveis tendem a zero. Como demonstra a Figura 3 (nº2) a variação total do erro da previsão da renda relativa, 0,18% dos choques são resultantes da quantidade exportada no primeiro mês, no segundo mês atingiu cerca de 0,04% onde perdurou até o terceiro mês, após o terceiro mês foidecaindo até o sétimo mês onde manteve-se constate, com 0,01%, a renda obteve 0,02% no primeiro mês, caiu no segundo mês (0,006%), após o segundo mês tornou-se crescente até o nono mês (0,02%), voltando para a marca inicial, depois se manteu constante, o preço exportado e a taxa de câmbio tenderam a 0%, o preço doméstico apresentou -0,01% no segundo mês, após o segundo mês foi tendendo a zero.

Figura 3: Função do impulso e resposta



Nota explicativa: 1- volume de exportação; 2- renda relativa; 3-preço externo; 4-taxa de câmbio; 5-preço doméstico. Fonte: Software Livre R

A Figura 3 (nº3) mostra o comportamento da variação do erro de previsão para o preço externo, a qual 0,09% dos choques são correspondentes ao preço externo no primeiro mês, a qual foi seu maior impacto, seu menor impacto aconteceu no segundo mês (0,07%), depois manteve-se constante, a quantidade exportada teve um crescimento até o quinto mês, passando de 0,007% no primeiro mês para 0,026% a partir do quinto mês, a renda, a taxa de câmbio e o preço doméstico penderam para zero. Pode-se perceber que na Figura 3 (nº 4), a variação do erro de previsão para da taxa de câmbio se dá por 0,13% da taxa de câmbio no primeiro mês, o qual foi o seu maior impacto, no segundo mês caiu para 0,05%, manteve-se crescente até o quarto mês, a qual obteve quase 0,08%, após deve um decréscimo no quinto mês e se manteve constante com aproximadamente 0,07%, o volume de exportações e o preço externo obtiveram resultados quase semelhantes, apenas no segundo mês obtiveram -0,008% registrando o menor impacto, após isso o volume de exportações obteve resultados um pouco mais elevados que o preço externo, a renda teve um crescimento até o terceiro mês, resultando 0,018%, teve um pequeno declínio do terceiro ao quarto mês e permaneceu constante com resultados aproximados de 0,015%, já o preço doméstico permaneceu negativo, permanecendo com -0,1% aproximadamente.

Como observado na Figura 3(nº 5), a função de impulso e resposta frente a variação do erro de previsão do preço doméstico resultou 0,01% do preço doméstico, a qual manteve esse patamar até o último mês analisado, a taxa de juros e o preço externo tiveram impactos tendenciosos a zero, o volume de exportações teve um impacto negativo pouco significativo, com relação a renda que teve um grande choque, que impactou negativamente na variação do erro de previsão do preço doméstico,

permanecendo aproximadamente em -0,03% durante os dez meses observados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A copernicia prunifera, popularmente conhecida como carnaubeira é um tipo palmeira originária da região Nordeste, também conhecida como árvore da providência, pois se dá pra aproveitar tudo da carnaúba. Da raiz são feitos medicamentos, as folhas dão pra fazer telhados para casas, calçados, chapéus, entre outros, o fruto da carnaubeira geralmente é utilizado para alimentar o gado, da polpa se fazem doces e do caroço é extraído o óleo e a cera de carnaúba.

Os maiores produtores da cera de carnaúba são Ceará, Piauí, Maranhão e Rio Grande do Norte, a cera de carnaúba é usada para vários fins, tais como: tintas, papel carbono, pisos, móveis, carros, couros, filmes plásticos; na informática é usada para fabricação de chips, tonners, e código de barras; na indústria é utilizada no ramo farmacêutico, cosmético, alimentício, entre outros, do ponto de vista da demanda, destacam-se três mercados para a cera de carnaúba: a indústria de cosméticos, papel carbono e o polimento.

No mercado internacional os principais compradores da cera de carnaúba são Estados Unidos, Alemanha, China e Japão, esses parceiros comerciais detêm mais da metade do volume de exportações registrados no país, essas transações têm-se intensificado ao longo dos anos, correspondendo a cerca de 23% da totalidade das exportações do país, ficando atrás somente da soja. Dada a importância bilateral no comércio da cera de carnaúba entre os países, justifica-se o comportamento das vendas desta commodity. Para tanto, fez-se necessário

a análise econométrica proposta na problemática para verificar a teoria macroeconômica, preço do produto e a renda dos demandantes da cera de carnaúba, influenciam as exportações, posteriormente a análise dos resultados.

Primeiramente, partindo da análise dos testes aplicados nos dados, as variáveis possuem a mesma ordem de integração, e o resíduo é estacionário em nível, atendendo assim aos pressupostos da co-integração. Observada a presença de vetores co-integrantes, verificou-se a possibilidade do volume de exportações ser uma fusão das demais variáveis, o que não foi comprovado.

Ao observar esses resultados, conclui-se que os preços domésticos tem pouca influência na quantidade exportada, chegando a ser insignificante, demonstrando assim que as exportações da cera de carnaúba do país para Alemanha, Japão, China e Estados Unidos, entre Janeiro de 2000 à dezembro de 2018, são afetadas pela renda dos países demandantes da cera de carnaúba (equação 13), pois a renda tem relação direta com a quantidade exportada, sendo assim, fazem deste bem, um bem de consumo saciado, haja vista a renda dos países demandantes de cera de carnaúba serem altas. Deu-se ênfase aos resultados obtidos com a equação 13, pois nesta encontra-se a velocidade de ajustamento do impacto de curto prazo ao equilíbrio de longo prazo, por meio dos cálculos dos coeficientes de curto prazo (β), a partir da própria análise de co-integração(VEC). Uma vez que esses coeficientes estimados permitem uma análise superior as da obtida pela decomposição da variância e da função impulso resposta, em que seus resultados (abaixo de 1% de impacto) foram insignificantes sobre as exportações.

Para trabalhos futuros sugere-se aprofundar os estudos para a cera de carnaúba verificando a competitividade através de índices e também uma

avaliação das políticas públicas extrativistas para a carnaúba.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, C.R. Taxa de câmbio e inflação no Brasil: um estudo econométrico. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

ALÉM, Ana Cláudia. Macroeconomia: Teoria e Prática no Brasil. São Paulo, Elsevier, 2010.

ALMEIDA, Alexandre Nascimento de, et al. Análise do Poder de Previsão do Modelo de Vetores Auto Regressivos (VAR) Para a Quantidade de Madeira Serrada Exportada pelo Estado do Pará. Belém, Universidade Federal do Pará (UFPA), 2007.

ARRUDA, Elano Ferreira; MARTINS, Gabriel. Curva J e a Condição de Marshall-Lerner: Evidências Para as Exportações Líquidas Cearenses. Revista Economia e Desenvolvimento, v. 15, n.1, p. 40-59, 2016.

BLANCHARD, Olivier. Macroeconomia. Tradução Luciana do Amaral Teixeira. 5. ed. – São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2011.

BUENO, R. de L. S. Econometria de Séries Temporais. 1 ed, São Paulo, 2008.

CARVALHO, Francisco Prancacio Araújo de; GOMES,

Jaíra Maria Alcobaça. Eco- eficiência na Produção de Cera de Carnaúba no Município de Campo Maior, Piauí, 2004. RER, Piracicaba, SP, vol. 46, nº 02, p. 421-453, abr/jun 2008.

CARVALHO, José Natanael Fontenele de. Pobreza e tecnologias sociais no extrativismo da carnaúba. Teresina: 2008.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. Conjuntura Mensal: Carnaúba. Brasil, 2017.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. Boletim da Sociobiodiversidade. Brasília, Conab, 2018

FIEC, Federação das Indústrias do Estado do Ceará. Especial Setorial Cera de Carnaúba. CIN, Fortaleza, CE, 2018.

FREITAS, Victor Almeida Santos de. Reações da Política Fiscal e Sustentabilidade da Dívida Federal no Brasil, 1994-2008. PUC-Rio de Janeiro, Cap. 4, 2010.

GUJARATI, Damodar N. Econometria Básica. 3.ed. – São Paulo, Pearson Education do Brasil, 2000.

KRUGMAN, Paul Robin; OBSTFELD, Maurice. Economia Internacional: Teoria e Política. São Paulo, Makro Books, 2001.

LOPES, Luiz Martins; VASCONCELLOS, Marcos Antonio Sandoval de. Manual de Macroeconomia: Nível Básico e Nível Intermediário. 2.ed. – São Paulo, Atlas, 2000.

MOURA, Guilherme Valle. Condição de Marshall-Lerner e Quebra Estrutural na Economia Brasileira. Porto Alegre, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2005.

PAULANI, Leda Maria; BRAGA, Márcio Bobik. A Nova Contabilidade Social: Uma Introdução à Economia. 3. Ed. rev. at. – São Paulo, Saraiva, 2007.

SISMONSEN, Mario Henrique; CYSNE, Rubens Penha. Macroeconomia. 2. ed. – São Paulo, Atlas, 1995.

SONAGLIO, Cláudia Maria; SCALCO, Paulo Roberto; CAMPOS, Antonio Carvalho. Taxa de Câmbio e a Balança Comercial Brasileira de Manufaturados: Evidências da J-Curve. Revista EconomiA, Brasília (DF), v.11, n.3, p. 711-734, set/dez 2010.

APENDICE

Figura 04: Correlograma do volume de exportações

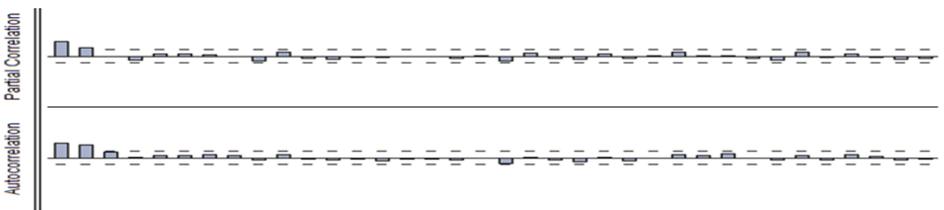


Figura 05: Correlograma taxa de câmbio

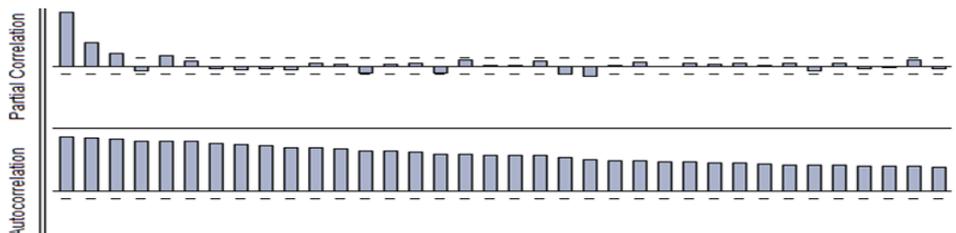


Figura 06: Correlograma do preço doméstico

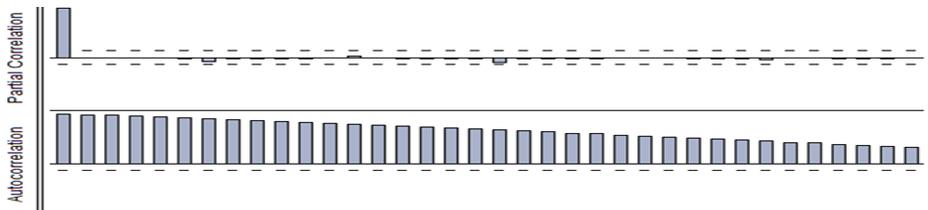


Figura 07: Correlograma, Histograma do resíduos da série temporal

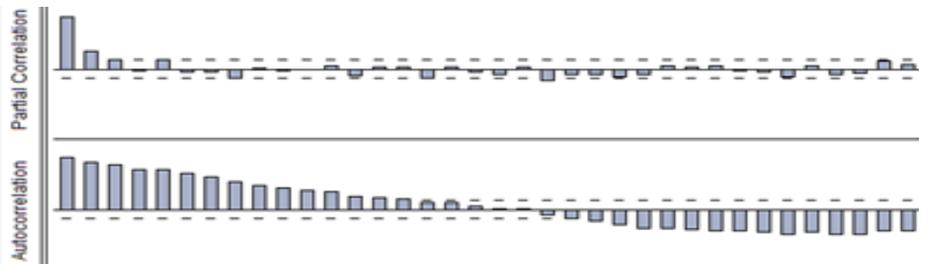
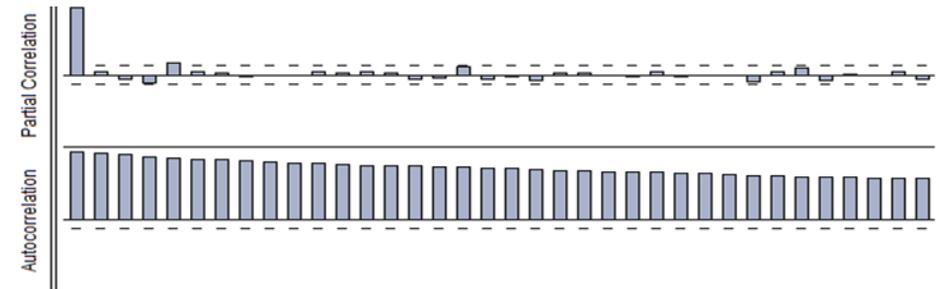
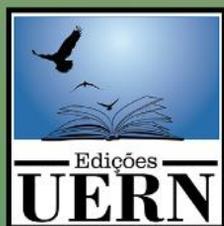


Figura 08: Correlograma do preço externo





ECONAÇU

Encontro Nacional de
Economia do Vale do Açu

