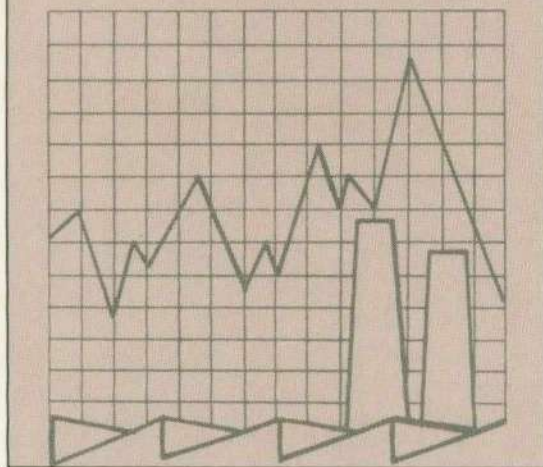


Revista de Economia

Número 17/ Ano 19/ 1993



Setor de Ciências Sociais Aplicadas

Editora
UFPR

Revista de Economía

Revista de Economia

Número 17 / Ano 19/1993



Editora
UFPR

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ
Pró-Reitoria de Extensão e Cultura

Editora da Universidade Federal do Paraná
Trav. Alfredo Bufrem, 140 - 3º andar
Fone: (041)362-3038 - ramal 119
(041) 224-6623 - ramal 25
80020-240 - Curitiba, Paraná, Brasil

Diretor da Editora da UFPR
Roberto Gomes

Revista de Economia nº 17
Publicação anual do Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Conselho Editorial Nilson Maciel de Paula (coordenador), Alceu Souza,
Renato Zancan Marchetti, Francisco Paulo Cipolla, Glênio Bento,
Ramón Vicente García Fernandez.

Editoração de texto: Marildes Rocio Artigas Santos
Revisores: Edison Saldanha e Jurema Zaccaron
Editoração Eletrônica: Reinaldo Cesar Lima
Layout da capa: Editora da UFPR

A Revista de Economia poderá ser obtida, em permuta, junto à
Biblioteca Central da UFPR/Seção de Intercâmbio
Caixa Postal 441 - 80060-150 - Curitiba, Paraná, Brasil.

ISSN 0556-5782
Ref. 129

PRINTED IN BRAZIL
Curitiba, 1993.

PEDE-SE PERMUTA
WE ASK FOR EXCHANGE

SUMÁRIO

- 7** *Crise econômica e sistema Urbano: análise cíclica utilizando estatística não-paramétrica.*
Cassio Frederico Camargo Rolim
- 25** *Diretrizes de política econômica após 1940 e seus reflexos sobre o setor agrícola*
Tarciso Nadolny
- 39** *O Mercado Internacional e os desafios para a agricultura brasileira*
Nilson de Paula
- 49** *Mudanças estruturais e rentabilidade das exportações brasileiras de certos manufaturados: 1970-85*
Lauro Lobo Burle
- 65** *A Gerência Financeira nos anos 90*
Donald Lessard
- 83** *Custos Mercadológicos no varejo: análise da produtividade mercadológica*
Paulo Henrique Muller Prado
- 97** *A Teoria de Marx sobre o dinheiro e o dinheiro de crédito*
Claus M. Germer
- 123** *Considerações sobre modificações no processo de trabalho*
Vanderléia Centenaro

CRISE ECONÔMICA E SISTEMA URBANO: ANÁLISE CÍCLICA UTILIZANDO ESTATÍSTICA NÃO-PARAMÉTRICA

Cassio Frederico Camargo Rolim*

INTRODUÇÃO

Este artigo procura analisar as repercussões da crise econômica do início dos anos oitenta em algumas cidades brasileiras. Ele faz parte de uma série de outros trabalhos,¹ inclusive de uma tese de doutoramento defendida na Universidade de São Paulo. O que está sendo apresentado aqui é uma parcela do tratamento quantitativo desenvolvido, especificamente utilizando técnicas estatísticas não-paramétricas. O conjunto de cidades aqui analisado é heterogêneo no sentido de contemplar cidades com características, funções, estruturas produtivas e de emprego diferentes desde, por exemplo, a Região Metropolitana de São Paulo até Chapecó (SC). As cidades consideradas situam-se nos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina.

A pertinência deste artigo decorre da constatação de que poucos estudos têm considerado a maneira com que determinados eventos econômicos manifestam-se no sistema urbano. Não se conhece os efeitos da política monetária, da política cambial, da política agrícola e outras sobre a rede de cidades, ou ainda, qual tipo de cidade é mais ou menos afetado pela execução dessas políticas. Até hoje, à exceção de algumas reportagens jornalísticas, foram feitos poucos estudos analisando os efeitos da crise do

* Prof. Titular do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná.

1 Rolim, C.F.C. O Sistema Urbano Brasileiro e a Crise do Início dos Anos Oitenta. *Anais do XVI Encontro Nacional de Economia*. ANPEC, Belo Horizonte, 1988.

Id. Crise Econômica e Sistema Urbano: a trajetória espacial da crise brasileira do início dos anos oitenta. São Paulo: FEA-USP, 1990. (Tese de Doutorado).

início dos anos oitenta sobre as cidades brasileiras. Aparentemente elas não foram afetadas de maneira homogênea e nem simultaneamente. Como já foi dito, este trabalho é a continuação de esforços para a compreensão desse fenômeno.

A análise da crise econômica em um conjunto de cidades requer um esforço de interligação do conceito de sistema urbano, que é mais utilizado por geógrafos, com o de ciclos econômicos regionais, que por sua vez deriva da teoria dos ciclos econômicos. Considera-se, então, que as cidades não são centros autônomos e que o espaço econômico nacional é configurado pela interdependência entre elas. Esse espaço está em constante transformação, reflexo que é das mutações da sociedade e, assim sendo, uma vez que as cidades são o seu instrumento de configuração, as diferentes formas urbanas e as suas articulações serão características dos processos sociais vigentes.² Por conseguinte, a crise econômica dessa sociedade ocorre segundo essas articulações.

A segunda seção deste trabalho fará a colocação do problema utilizando o conceito de sistema urbano, na terceira serão apresentados os resultados empíricos decorrentes do uso de testes não-paramétricos e na quarta seção serão feitas algumas considerações adicionais.

COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

Durante as últimas décadas assistimos no Brasil à formação e consolidação de uma economia urbano-industrial (no sentido de que a maior parte das atividades econômicas ocorre em centros urbanos e tem como fator de dinamização a indústria), que implicou na remodelação do sistema urbano nacional para formas mais coerentes com essa nova realidade. Nesse processo algumas cidades assumiram papel proeminente, as regiões metropolitanas, enquanto que outras foram perdendo gradativamente importância, o caso das pequenas cidades em determinadas áreas agrícolas. Como a maior parte dessa economia urbano-industrial assenta-se nas áreas metropolitanas e é nelas que surgem os impulsos para o resto do sistema, a expansão dessa economia implica na expansão dessas cidades, assim como a sua crise implica em crise para essas cidades. A expansão, ou crise, das demais cidades

2 BERRY, B. "Tamanho das Cidades e Desenvolvimento Econômico". IN: FAISSOL, S. (ed.). *Urbanização e Regionalização: relações com o desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: IBGE.

CORAGGIO, J.L. *On Social Spaceness and the Concept of Region (towards a materialist approach to regional analysis)*. First World Regional Science Congress, Cambridge, Massachusetts, 1980.

vai depender da maneira como elas estão inseridas na economia urbano-industrial.

Para se estudar um fenômeno tão complexo como a urbanização, que embora único assume formas e ritmos variados, emprega-se o conceito de Escalas de Urbanização. Segundo Davidovich, as...

Escalas de urbanização podem ser assumidas como expressão espacial diferente das diferentes dimensões do processo de urbanização do país. A premissa aí contida de que tais dimensões se referem a uma divisão territorial do trabalho, implicitamente baseada na organização da produção... Assume-se que, no sistema urbano, coexistem centros com diferentes papéis, papéis esses que estão ligados à estrutura da produção, experiência histórica, posição face aos meios de circulação, ao impacto das economias metropolitanas.³

Na sua opinião as quatro principais Escalas da Urbanização brasileira são: Escala de Metropolização, Escala de Tangenciamento à Metropolização, Escala das Funções Regionais, Escala da Fronteira de Recursos.

Na Escala de Metropolização estão as áreas mais diretamente afetadas pela economia urbano-industrial. Envolve praticamente todas as áreas metropolitanas e os trechos que lhes são contíguos. Temos aí quase 60% da população urbana e a maior parte do Valor da Transformação Industrial (VTI) do país.

Na Escala de Tangenciamento à Metropolização encontram-se aqueles centros numa posição intermediária no que se refere a seus contatos com a economia industrial e o poder político a ele associado e à manutenção de funções regionais tradicionais. Pertencem a ela cidades como Ribeirão Preto, Araraquara, Caxias do Sul, Joinville, Ponta Grossa, Paranaguá.

Na Escala das Funções Regionais estão aqueles centros que desempenham uma função mais comercial e de prestação de serviços regionais. De uma maneira geral, possuem tamanho razoável e estão isolados, isto é, há um certo espaçamento entre centros de tamanhos semelhantes. Dadas suas características primordialmente mercantis, eles apresentam interações qualitativamente diferentes daqueles centros mais diretamente envolvidos com a economia industrial. Encontram-se nessa categoria cidades como Bagé, Uruguaijana, Londrina, Maringá, Marília, Araçatuba, Montes Claros, Governador Valadares, Jequié, Mossoró, Sobral, Campo Grande, Cuiabá, etc.

3 DAVIDOVICH, F.R. Escalas de Urbanização: uma perspectiva geográfica do sistema urbano brasileiro. *Revista Brasileira de Geografia*. Rio de Janeiro: IBGE, n.40, v.1, p.51-82, jan./mar. 1978.

Na Escala da Fronteira de Recursos, geralmente distante das áreas metropolitanas, estão aqueles centros ainda em vias de consolidação, seja em virtude de fundação recente ou de serem centros antigos que adquiriram novas funções. Decorrem da necessidade de expansão da economia urbano-industrial na busca de matérias-primas, fontes de energia e terras férteis para a produção de alimentos e produtos agrícolas de exportação. A maior parte das cidades brasileiras está nessa escala. Elas podem vir a consolidar-se, como é o caso de Londrina, antiga Fronteira de Recursos que hoje encontra-se na Escala de Funções Regionais, no entanto, caso essa consolidação seja frustrada, desaparecem ou tornam-se "cidades-fantasma".

Essa economia urbano-industrial, produtora de tal sistema urbano, entrou em profunda crise no início dos anos oitenta. A chamada fase do "milagre brasileiro" (a grosso modo 1967/73) foi um longo período de crescimento a taxas médias de 10% baseado fundamentalmente na expansão industrial comandada pela indústria de bens de consumo durável. A partir de 1973/74, esse crescimento foi mais moderado, não apenas devido à elevação dos preços do petróleo, mas também ao encerramento do ciclo de investimento precedente. Tentou-se a ativação da demanda agregada com um novo ciclo de investimentos, direcionados pelo Governo, cujas linhas mestras estavam no II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), mais uma vez financiados por empréstimos externos, aproveitando-se agora a disponibilidade de recursos baratos devido à chamada "reciclagem" dos petrodólares. Isso deu um alento momentâneo para a economia, porém, o agravamento da crise internacional, a elevação das taxas de juros a níveis inusitados e o segundo choque do petróleo aceleraram a caminhada do país para uma situação de insolvência externa. Novos empréstimos tiveram que ser feitos, gradativamente mais elevados e em condições cada vez mais duras e o país inicia a década de oitenta em meio a uma profunda e longa recessão, agravada por uma política econômica ortodoxa consubstanciada no acordo com o Fundo Monetário Internacional e por sucessivas tragédias climáticas (seca no Nordeste e enchentes no Sul).

A crise da economia brasileira, no início dos anos oitenta, foi basicamente uma crise urbana. Seria mais preciso ainda se fosse dito que ela foi uma crise da economia urbano-industrial, uma vez que a queda do volume de produção ocorreu principalmente nas atividades urbanas como a indústria e o comércio. A agricultura continuou produzindo a níveis superiores aos de 1980.

As quedas de nível de produção mais intensas ocorreram na indústria. Inicialmente com mais intensidade na indústria de transformação e, depois de 82, violentamente na indústria da construção civil. O comércio segue praticamente a mesma trajetória dos índices gerais de produção (PIB) e cai com ele a partir de 1980, vindo a esboçar alguma reação durante 1984.

Tabela 1 — PIBs Reais — índices base 80

	Total	Agrop.	Indust.	I. Transf.	C. Civil	Com.	Tr. Com.
1973	62,23	70,59	60,10	62,28	55,82	67,31	43,44
1974	68,27	76,35	65,66	67,24	62,56	73,89	51,05
1975	71,96	80,00	69,50	70,02	78,86	75,88	58,03
1976	78,96	82,29	78,17	79,10	78,52	81,41	66,42
1977	83,49	92,00	81,23	81,43	83,72	85,24	72,71
1978	87,67	89,65	87,12	87,14	89,60	88,79	79,66
1979	93,27	94,12	92,68	92,92	92,74	93,61	90,78
1980	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1981	98,42	106,35	94,52	93,55	93,75	97,21	100,23
1982	99,53	103,71	95,05	93,71	95,91	98,16	105,83
1983	96,21	106,00	88,63	87,84	81,54	94,70	105,89
1984	100,53	110,59	93,87	93,08	83,04	97,54	112,81

FONTE: Contas Nacionais 1984
Conjuntura Econômica, março 1985.

A agropecuária, por sua vez, teve uma pequena queda em 1982, mas recupera-se rapidamente já em 1983. Mesmo assim, sempre atuando a níveis superiores aos de 1980. No que se refere às taxas de variação ela, que tradicionalmente apresentava taxas de crescimento menor que a indústria e o PIB, tem taxas superiores exatamente durante a crise, em especial 1981 e 1983. Isso não significa dizer que ela manteve o seu crescimento, mas sim, apenas que os problemas enfrentados não foram tão críticos como os do resto da economia. As tabelas 1 e 2 ilustram o que foi dito.

Tabela 2 — PIBs Reais — variação ano a ano

	Total	Agrop.	Indust.	Comerc.	Tr. Comun.
1973					
1974	9,7	8,2	9,2	9,7	17,5
1975	5,4	4,8	5,9	2,7	13,7
1976	9,7	2,9	12,4	7,3	14,5
1977	5,7	11,8	3,9	4,7	9,4
1978	5,0	-2,6	7,2	4,2	9,6
1979	6,4	5,0	6,4	5,4	13,9
1980	7,2	6,3	7,9	6,8	10,1
1981	-1,6	6,4	-5,5	-2,8	0,2
1982	0,9	-2,5	0,6	0,9	5,6
1983	-3,2	2,2	-6,8	-3,5	0,1
1984	4,5	3,2	6,0	2,4	6,6

FONTE: Contas Nacionais 1984
Conjuntura Econômica, agosto 1985

Outro ponto a se destacar é que, teoricamente, há um certo consenso de que as crises nas economias capitalistas iniciam-se no setor industrial, espalhando-se posteriormente para os demais. Se ela atinge o setor terciário e depois o primário, ou se a seqüência é inversa, ou ainda, se ela atinge simultaneamente esses setores, ainda é uma questão em aberto.

Consideremos como hipótese de trabalho que ela inicia-se no setor industrial, passa para o setor terciário e então para o primário. Aceitando-se essa hipótese, a sua manifestação no sistema urbano seria bastante simples: inicialmente as cidades predominantemente industriais, depois as exclusivamente terciárias ou com um terciário mais sofisticado e, finalmente, as

fortemente vinculadas às atividades agrícolas. De acordo com as Escalas de Urbanização que estamos considerando, a seqüência seria: a Escala de Metropolização e a de Tangenciamento à Metropolização, a Escala das Funções Regionais e, finalmente, a Escala de Fronteira de Recursos.

Por outro lado, segundo a teoria da base econômica, quanto mais diversificadas forem as atividades econômicas de um centro urbano ou de uma região, menos sujeito ele estaria às oscilações decorrentes de variações na base econômica. Dessa forma, seria mais difícil as cidades em Escalas Superiores (Metropolização e Tangenciamento à Metropolização) serem atingidas por crises econômicas, enquanto que as pertencentes às Escalas inferiores, especialmente as intimamente ligadas à base agrícola teriam maior instabilidade em suas atividades econômicas. No entanto, algumas cidades da Escala de Metropolização ou na de Tangenciamento, particularmente aquelas extremamente especializadas, estariam sujeitas a bruscas oscilações. Seria o caso, por exemplo, de Franca (especializada em calçados), Blumenau (especializada em têxteis) ou ainda Paranaíba (dependente do embarque de soja e café).

Em vista disso, a hipótese de trabalho inicial tem que ser qualificada: a crise econômica, uma vez iniciada no setor industrial, transmite-se às atividades terciárias até finalmente atingir as atividades primárias; o sistema urbano seria inicialmente afetado nas Escalas de Metropolização e Tangenciamento à Metropolização, passando para a Escala das Funções Regionais e atingindo a Escala da Fronteira de Recursos; a velocidade e o impacto da crise seriam condicionados pelo grau de diversificação econômica de cada cidade, esperando-se que quanto mais diversificadas menores os efeitos da crise.

Objetivamente as questões que se pretende responder podem ser sintetizadas da seguinte forma:

Que Escalas de Urbanização foram mais atingidas pela crise econômica do início dos anos oitenta?

Qual a trajetória espacial da expansão dessa crise?

Qual o *lag* de tempo para a manifestação dessa crise nas diferentes Escalas de Urbanização?

Quais os tipos de estruturas mais sensíveis: as mais especializadas ou as mais diversificadas?

ANÁLISE EMPÍRICA

Introdução

As respostas às questões formuladas acima baseiam-se, em primeiro lugar, na suposição da existência de um sistema urbano, o que por definição implica em interdependência entre as cidades, e em segundo lugar na

possibilidade de se avaliar o nível de atividade econômica dentro desse sistema em cada um dos seus elementos, ou seja, em cada cidade. Além disso, há a necessidade de se comparar as alterações nesses níveis com o nível da economia como um todo e também entre grupos selecionados de cidades.

Enquanto problema teórico essas questões são facilmente respondíveis; no entanto, frente à situação concreta que se apresenta — analisar o comportamento cíclico de cidades de um país pobre em estatísticas a nível municipal — o seu enfrentamento exige bastante criatividade. Assim sendo, os procedimentos seguidos, embora cada um deles tenha procurado enfatizar um problema metodológico específico, tiveram um caráter complementar e devem ser vistos enquanto um conjunto. Foi feita uma análise econométrica onde a interdependência das cidades consideradas foi posta à prova, bem como a sua reação aos estímulos cíclicos. Em seguida, uma análise gráfica fez o acompanhamento da trajetória cíclica, cidade a cidade, comparando-as com a trajetória da economia nacional. Essa comparação entre as trajetórias cíclicas, individualmente e em grupos, também foi feita por intermédio de um conjunto de testes não-paramétricos. Finalmente foram considerados alguns indicadores da estrutura econômica das cidades.

O aspecto que este artigo enfatizada, dentro desse conjunto metodológico, é justamente a comparação das trajetórias cíclicas de grupos de cidades, formados segundo critérios alternativos ao das Escalas de Urbanização, utilizando testes da estatística não-paramétrica.

Há que se justificar os indicadores de atividade econômica utilizados. O indicador ideal para o trabalho realizado deveria ter periodicidade no mínimo anual, ter uma única metodologia de obtenção e estar disponível para todos os centros urbanos, o que possibilitaria a obtenção de agregados de diferentes níveis. Esse indicador infelizmente não existe no Brasil. Para a economia como um todo, o indicador mais adequado é o Produto Interno Bruto (PIB) e as suas subdivisões setoriais. A questão mais delicada diz respeito ao indicador da atividade econômica nos centros urbanos. A única informação disponível que aproxima-se das condições desenhadas para o indicador ideal é o Valor Adicionado nos Municípios (VAD).

O Valor Adicionado é a base para o cálculo da cota-parte dos municípios no Fundo de Participação dos Municípios. Embora os seus valores muitas vezes sejam confundidos com o montante de arrecadação do antigo Imposto de Circulação de Mercadorias (ICM), pois a obtenção primária é praticamente a mesma, eles não são idênticos, uma vez que o ICM está, ou estava, sujeito a uma série de isenções, locais de lançamento diferentes etc. Por outro lado, as metodologias de obtenção desses valores pelas Secretarias de Finanças dos Estados, embora não sejam absolutamente idênticas, guar-

dam muita semelhança entre si, especialmente nos Estados considerados, São Paulo, Paraná e Santa Catarina.

Uma questão adicional seria a representatividade desses indicadores diferentes, PIB e VAD, para um mesmo fenômeno — o nível da atividade econômica. Isso foi visto através de testes de correlação linear entre as séries do PIB e as séries do ICM arrecadado, que como já foi salientado não é idêntico, mas semelhante ao VAD, para o Brasil como um todo e, individualmente, para os Estados considerados. Os coeficientes de correlação obtidos foram significantes e muito elevados, acima de 90%, o que possibilita a sua utilização para os fins pretendidos.

As séries de tempo foram construídas a partir de 1973, terminando em 1984. Embora o objeto primordial deste trabalho seja a crise do início dos anos oitenta, ela não pode ser entendida isoladamente mas sim, no mínimo, como uma etapa de um processo cujas origens remontam 1973/1974. Além dessas razões de ordem teórica existiram outras, mais pragmáticas. Havia a possibilidade de alguns centros terem se antecipado no movimento cíclico e além disso também ocorreriam problemas de grau de liberdade para as regressões.

Tabela 3 — Centros Urbanos nas Escalas de Urbanização

Metropolização	Região Metropolitana de São Paulo, Aglomerado Santos, Aglomerado Campinas, Aglomerado Jundiá, Aglomerado Sorocaba, Piracicaba, Limeira, Rio Claro, Região Metropolitana de Curitiba
Tang. Metropol.	Bauru, São Carlos, Franca, Joinville, Blumenau, Ponta Grossa, Paranaguá
Funç. Regionais	Presidente Prudente, Marília, Londrina, Maringá, Itajaí, Lages, Aglomerado Florianópolis
Front. Recursos	(SP) Itapetininga, Itapeva, Itararé, Capão Bonito, Avaré, Ourinhos, Registro, São Miguel Arcanjo, Juquiá. (PR) Wenceslau Bráz, Santo Antônio da Platina, Jacarezinho, Piraí do Sul, Castro, Bandeirantes, Cornélio Procopio, Arapongas, Apucarana, Jandaia do Sul, Paranavaí, Loanda, Umuarama, Cianorte, Assis Chateaubriand, Palotina, Toledo, Francisco Beltrão, Pato Branco, Palmas, União da Vitória, São Mateus do Sul. (SC) Mafra, Canoinhas, Caçador, Curitiba, Joaçaba, Rio do Sul, São Bento do Sul, Chapecó, São Miguel d'Oeste.

Dada a impossibilidade, na época, de se fazer um estudo englobando todo o sistema urbano nacional foi escolhido um segmento que julgou-se representativo das suas principais características. Além disso, uma vez mais as razões pragmáticas influíram: o autor conhecia a área, tendo lá realizado trabalhos anteriores e havia a possibilidade de visitar/revisitar todos os centros urbanos considerados. O segmento escolhido do sistema urbano nacional engloba a maior metrópole da economia urbano-industrial e partes de sua área imediata de expansão, áreas de ocupação antiga com agricultura

decadente, porém com atividades terciária bastante desenvolvidas e diversificadas, áreas de ocupação recente e com a agricultura moderna, áreas em fase de profunda transformação agrícola, áreas com tradição industrial antiga e bastante especializada etc. São cidades pertencentes aos Estados de São Paulo, Paraná e Santa Catarina. A articulação dos centros catarinenses e os do Sul e Sudoeste do Paraná com a metrópole nacional é intermediada por Curitiba; os centros paranaenses mais a Oeste e ao Norte do Estado o fazem através de cidades do Oeste paulista, seguindo a grosso modo o eixo da rodovia Castelo Branco; uma antiga rota de tropeiros e a primeira ligação ferroviária com o Sul do país (Itapetininga-Ponta Grossa) ainda mantém unidas partes importantes do Estado de São Paulo e do Paraná. A relação dos centros urbanos já agrupados, segundo as Escalas de Urbanização, está na Tabela 3.⁴

A amostra considerada utilizou 130 cidades, posteriormente reduzidas⁵ aos 63 centros urbanos da Tabela 3.

Testes não-paramétricos

As análises de série de tempo geralmente utilizam técnicas paramétricas; no entanto, essas técnicas exigem grande volume de observações para terem significância estatística. Para este trabalho a principal restrição ao seu uso é o número reduzido de observações, apenas 12 (doze) anos foram considerados. Além disso, o objetivo aqui é apenas captar a correlação das trajetórias cíclicas e, assim, os valores absolutos dessas variações não apresentam maior interesse. Por esse motivo foi feita a opção de trabalhar-se com técnicas não-paramétricas de análise de correlação. Foram usados os coeficientes de correlação ordinal de Spearman e o coeficiente de variação ordinal conjunta de Kendall.⁶ Os resultados apresentados neste artigo referem-se apenas ao uso do coeficiente de concordância de Kendall.

Os testes com o coeficiente de concordância de Kendall, K, objetivaram avaliar o grau de similaridade entre as séries de Valor Adicionado para os diferentes grupos de cidades. Esse coeficiente serve para medir a correlação ordinal entre K variáveis, para N observações. No nosso caso,

4 Esta e as demais tabelas são de elaboração do autor.

5 A rigor todas essas 130 cidades estão na amostra reduzida. Elas fazem parte das Regiões Metropolitanas e Aglomerações Urbanas.

6 SIGEL, S. *Non-parametric Statistics for the Behavioral Sciences*. N. York: McGraw-Hill Book Company, 1956.
LINDGREN, C.E.S. *Análise de Dados e Planejamento Urbano Regional*. Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, 1973.

para K cidades em N anos. Ao contrário do coeficiente de correlação ordinal de Spearman, que apenas mostra a correlação entre duas séries, o de Kendall mostra a correlação para um grupo de séries.

Inicialmente foram considerados os grupos de cidades de acordo com as Escalas de Urbanização. Em seguida, elas foram agrupadas de acordo com a especialização agrícola ou industrial. Finalmente, foram contrapostos os testes realizados em grupos dentro do critério das Escalas, com grupos de acordo com o critério das Regiões Funcionais Urbanas.

a) Classificação segundo as Escalas de Urbanização

Considerando as cidades da Escala de Metropolização, RMSp, Agl. Campinas, Agl. Sorocaba, Agl. Jundiaí, Agl. Santos, Limeira, Piracicaba e Rio Claro, todas elas pertencentes ao Estado de São Paulo, obteve-se um $K = 0,827023$, com $X2 = 72,778$. Excluindo-se a RMSp, o $K = 0,861841$ e $X2 = 66,3617$. Isso se deve ao fato das peculiaridades da RMSp que, como já foi visto, é a que antecede a crise. Novamente considerando essas cidades, porém, agora, incluindo a Região Metropolitana de Curitiba, o valor de $K = 0,779843$ e $X2 = 77,2044$. Isso se deve ao comportamento diferenciado da RMC, a sua inclusão no grupo das cidades implica em uma grande queda no valor do coeficiente. Vide Tabela 4.

O $X2$ tabelado para n-1 graus de liberdade, no caso 11 (onze) a 0,95 é 19,68; a 0,995 é 26,76.

Para as cidades da Escala de Tangenciamento à Metropolização foram feitas medições em grupos parciais e depois o total. Considerando apenas Bauru (SP), Franca (SP) e São Carlos (SP), os resultados foram $K = 0,8508158$ e $X2 = 28,0762$. Considerando as 4 (quatro) do Sul, Paranaguá (PR), Ponta Grossa (PR), Joinville (SC) e Blumenau (SC), $K = 0,6695804$ e $X2 = 29,46154$. Considerando apenas Paranaguá e Ponta Grossa, $K = 0,653846$ e $X2 = 14,38462$, as 3 (três) (sem Paranaguá) $K = 0,8041958$ e $X2 = 26,53846$. As 7 em conjunto, $K = 0,6346511$ e $X2 = 48,86814$, excluindo-se Paranaguá, $K = 0,7191143$ e $X2 = 47,46154$. Como se vê, o complicador era Paranaguá, vide Tabela 5.

Comparando-se Paranaguá (PR) com o Aglomerado Santos (SP), tem-se $K = 0,7167833$ e $X2 = 15,76923$. Isso sugere que as cidades portuárias têm um comportamento talvez mais semelhante entre si, porém o $X2$ não era significativo. Além disso, os resultados também mostraram uma grande concordância entre as cidades do nível de Metropolização e também uma razoável entre as da Escala de Tangenciamento. Para estas últimas a concordância diminui à medida que aumenta a distância entre elas.

Repetindo o teste para as 7 (sete) cidades na Escala das Funções Regionais, Presidente Prudente (SP), Marília (SP), Londrina (PR), Maringá (PR), Itajaí (SC), Lages (SC), Aglomerado Florianópolis (SC), tem-se $K =$

0,436849 e $X2 = 33,6374$. Considerando agora pequenos grupos de cidades do mesmo Estado tem-se os seguintes resultados: Presidente Prudente e Marília, $K = 0,835664$ e $X2 = 18,3846$; Londrina e Maringá, $K = 0,916084$, $X2 = 20,1538$; Itajaí, Lages e Aglomerado Florianópolis, $K = 0,581974$ e $X2 = 19,2051$. Vide Tabela 6.

Tabela 4 — Coeficiente de Concordância de Kendall para Centros da Escala de Metropolização

R. Metrop. São Paulo	— — —	R. Metrop. São Paulo
Aglom. Santos	Aglom. Santos	Aglom. Santos
Aglom. Campinas	Aglom. Campinas	Aglom. Campinas
Aglom. Jundiaí	Aglom. Jundiaí	Aglom. Jundiaí
Aglom. Sorocaba	Aglom. Sorocaba	Aglom. Sorocaba
Piracicaba	Piracicaba	Piracicaba
Limeira	Limeira	Limeira
Rio Claro	Rio Claro	Rio Claro
		R. Metrop. Curitiba
$K = 0,827$	$K = 0,862$	$K = 0,779$
$X2 = 72,78$	$X2 = 66,36$	$X2 = 77,20$

Tabela 5 — Coeficiente de Concordância de Kendall para Centros da Escala de Tangenciamento à Metropolização

Bauru	Paranaguá	Paranaguá		Bauru	Bauru
Franca	P. Grossa	P. Grossa	P. Grossa	Franca	Franca
S. Carlos	Joinville		Joinville	S. Carlos	S. Carlos
	Blumenau		Blumenau	Paranaguá	
				P. Grossa	P. Grossa
				Joinville	Joinville
				Blumenau	Blumenau
$K = 0,85$	$K = 0,669$	$K = 0,654$	$K = 0,804$	$K = 0,634$	$K = 0,719$
$X2 = 28,07$	$X2 = 29,46$	$X2 = 14,38$	$X2 = 26,53$	$X2 = 48,87$	$X2 = 47,46$

A pequena correlação entre as 7 (sete) cidades é coerente com o fato de elas serem Centros Regionais; isto decorre da fraca integração entre elas. Para essas cidades, as ligações importantes são as existentes com as demais cidades de sua área de influência e com os centros de Escala superior mais próximos. Por outro lado, os resultados para os grupos estaduais mostram que o fato de estarem próximas, em sub-regiões semelhantes, eleva substancialmente a similaridade de comportamento, como o caso das cidades dos Estados de São Paulo e do Paraná. As três cidades de Santa Catarina estão em sub-regiões distintas, em especial Lages.

As cidades da Fronteira de Recursos foram agrupadas de acordo com os Estados a que pertencem. Assim sendo, as 9 (nove) do Estado de São Paulo, Itapetininga, Itapeva, Itararé, Capão Bonito, Avaré, Ourinhos, Registro, São Miguel Arcanjo e Juquiá, apresentam $K = 0,423293$ e $X2 = 41,906$. As 22 (vinte e duas) paranaenses, Wenceslau Bráz, Santo Antônio da Platina, Jacarezinho, Pirai do Sul, Castro, Bandeirantes, Cornélio Procó-

pio, Araçongas, Apucarana, Jandaia do Sul, Paranavaí, Loanda, Umuarama, Cianorte, Assis Chateaubriand, Palotina, Toledo, Francisco Beltrão, Pato Branco, Palmas, União da Vitória, São Mateus do Sul, $K = 0,0216536$ e $X2 = 52,4018$. Para as nove do Estado de Santa Catarina, Mafra, Canoinhas, Caçador, Curitiba, Joaçaba, Rio do Sul, São Bento do Sul, Chapecó, São Miguel do Oeste, $K = 0,750151$ e $X2 = 74,265$.

Tabela 6 — Coeficiente de Concordância de Kendall para Centros da Escala das Funções Regionais

Pres. Prudente Marília	Pres. Prudente Marília	Londrina Maringá	Itajaí Lages
			Agl. Florianópolis
$K = 0,436$	$K = 0,835$	$K = 0,916$	$K = 0,581$
$X2 = 33,63$	$X2 = 18,38$	$X2 = 20,15$	$X2 = 19,20$

Tabela 7 — Coeficiente de Concordância de Kendall para Centros da Escala da Fronteira de Recursos Agrupados segundo o Estado da Federação

SP $K = 0,423$ $X2 = 41,906$	Itapetininga, Itapeva, Itararé, Capão Bonito, Avaré, Ourinhos, Registro, São Miguel Arcanjo, Juquiá.
PR $K = 0,216$ $X2 = 52,401$	Wenceslau Brás, Santo Antônio da Platina, Jacarezinho, Pirai do Sul, Castro, Bandeirantes, Cornélio Procopio, Araçongas, Apucarana, Jandaia do Sul, Paranavaí, Loanda, Umuarama, Cianorte, Assis Chateaubriand, Palotina, Toledo, Francisco Beltrão, Pato Branco, Palmas, União da Vitória, São Mateus do Sul.
SC $K = 0,75$ $X2 = 74,265$	Mafra, Canoinhas, Caçador, Curitiba, Joaçaba, Rio do Sul, São Bento do Sul, Chapecó, São Miguel d'Oeste.

Os valores para esses grupos de cidades são menores, de uma maneira geral, em decorrência da grande variabilidade tanto da estrutura econômica quanto das sub-regiões em que elas se encontram. Para o Estado do Paraná isso se deve ao fato da maior parte das cidades serem muito especializadas em atividades agrícolas e, portanto, com grande instabilidade. Além disso, o Estado passou nesse período por grandes transformações nas suas sub-regiões (crise no Norte, expansão no Sudoeste e no Oeste etc.). Os valores elevados para Santa Catarina decorrem de uma maior semelhança na estrutura econômica das cidades. Vide Tabela 7.

As considerações finais deste exercício salientam o que já vinha sendo dito em decorrência de outros exercícios. Ou seja, quanto mais elevadas as

Escalas de Urbanização maior a semelhança nos ritmos das atividades econômicas que as compõem. Para aquelas dos níveis mais baixos, as particularidades de cada uma delas impedem generalizações.

Vamos agora tentar alguns testes adicionais considerando as cidades pelo seu grau de industrialização e/ou de vinculação à agricultura e considerando a vinculação com os PIBs setoriais da agropecária e da indústria.

b) Classificação segundo a especialização dos centros

Os resultados da seção anterior são confirmados quando se realiza um teste de concordância de Kendall para os centros agrupados de acordo com a especialização setorial.

Para as 16 (dezesesseis) cidades com maior participação setorial na agricultura, $K = 0,203851$ e $X2 = 33,63$, ou seja, a concordância de trajetória cíclica entre elas é praticamente nula, vide Tabela 8.

No caso das 10 (dez) com maior participação industrial, $K = 0,745035$ e $X2 = 81,9539$. Excluindo-se a Região Metropolitana de São Paulo e o Aglomerado Jundiá, os valores respectivamente alteram-se para $K = 0,8061$ e $X2 = 70,94$. Vide Tabela 9.

Essas cidades mais industrializadas têm indústria bastante diversificada e talvez a mais especializada seja Caçador, onde o maior gênero é madeira. No entanto, o fato de salientar não é, propriamente, a especialização, pois São Bento do Sul tem mais da metade da sua indústria no setor moveleiro. A questão parece estar mais ligada ao grau de "sofisticação" da indústria desses centros.

Esses centros, mais industrializados, têm um comportamento mais homogêneo entre si que os agrícolas e as suas trajetórias estão mais próximas da trajetória cíclica nacional, o que, evidentemente, não significa que sejam idênticas.

Tabela 8 — Coeficiente de Concordância de Kendall para os 16 centros com maior % de PEA agrícola

$K = 0,203$	Capão Bonito, Juquiá, S. M. Arcanjo, A. Chateaubriand, Bandeirantes,
$X2 = 33,63$	Cianorte, Jacarezinho, Loanda, Palotina, Pirai do Sul, S. Antônio da Platina, S. Mateus do Sul, Toledo, Umuarama, Wenceslau Bráz, S. Miguel d'Oeste

Tabela 9 — Coeficiente de Concorrência de Kendall para os 10 centros com maior % de PEA industrial

Região Metrop. de São Paulo	
Aglom. Sorocaba	Aglom. Sorocaba
Aglom. Jundiá	
Franca	Franca
Limeira	Limeira
São Carlos	São Carlos
Blumenau	Blumenau
Joinville	Joinville
Caçador	Caçador
São Bento do Sul	São Bento do Sul
K = 0,745	K = 0,806
X2 = 81,95	X2 = 70,94

c) Classificação segundo as Regiões Funcionais Urbanas

Os testes foram realizados, agora, agrupando as cidades de acordo com a respectiva posição hierárquica, segundo as Regiões de Influência das Cidades.⁷ Esse trabalho é uma atualização de estudo semelhante realizado em 1972. O objetivo é determinar a área de influência dos principais centros urbanos do país dentro de uma perspectiva hierárquica. Foram definidos 6 (seis) níveis hierárquicos: metrópole regional, centro submetropolitano, capital regional, centro sub-regional, centro de zona e município subordinado.

Para as 2 (duas) cidades classificadas como centros submetropolitanos, Campinas (SP) e Londrina (PR), obteve-se um coeficiente de Kendall, $K = 0,678322$ e $X2 = 14,9231$, que não é significativo.

As 20 (vinte) cidades, capitais regionais apresentaram $K = 0,4076$ e $X2 = 89,68$. São elas: no Estado de São Paulo, Santos, Sorocaba, Bauru, Marília, Ourinhos, Piracicaba, Presidente Prudente; no Estado do Paraná, Ponta Grossa, Maringá, Apucarana, Jarezinho, Paranavaí, Pato Branco, Umuarama; no Estado de Santa Catarina, Blumenau, Joinville, Joaçaba, Lages, Chapecó, Florianópolis. Vide Tabela 10.

Para as 22 (vinte e duas) classificadas como centros sub-regionais, $K = 0,3876$ e $X2 = 93,80$. São elas: no Estado de São Paulo, Jundiá, Avaré, Franca, Itapetininga, Limeira, Registro, São Carlos; no Estado do Paraná, Araçongas, Bandeirantes, Cianorte, Cornélio Procopio, Francisco Beltrão, Jandaia do Sul, Loanda, Santo Antônio da Platina, Toledo, União da Vitória; no Estado de Santa Catarina, Itajaí, Mafra, Rio do Sul, São Miguel d'Oeste, Curitiba. Vide Tabela 11.

7 IBGE. *Regiões de Influência das Cidades*. Rio de Janeiro, 1987.
Id. *Divisão do Brasil em Regiões Funcionais Urbanas*. Rio de Janeiro, 1972.

Os 13 (treze) centros de zona tiveram $K = 0,45148$ e $X2 = 64,56$. São eles: no Estado de São Paulo, Capão Bonito, Itapeva, Itararé, Rio Claro; no Estado do Paraná, Paranaguá, Castro, Palmas, Palotina, São Mateus do Sul, Wenceslau Bráz; no Estado de Santa Catarina, Caçador, Canoinhas, São Bento do Sul. Vide Tabela 12.

Os 4 (quatro) municípios subordinados, Juruá (SP), São Miguel Arcanjo (SP), Assis Chateaubriand (PR) e Pirai do Sul (PR), tiveram $K = 0,04935$ e $X2 = 2,1741$, não significante. Vide Tabela 12.

Tabela 10 — Coeficiente de Concordância de Kendall para os Centros Capitais Regionais

$K = 0,407$ $X2 = 89,68$	Santos, Sorocaba, Bauru, Marília, Ourinhos, Piracicaba, Presidente Prudente, Ponta Grossa, Maringá, Apucarana, Jacarezinho, Paranavaí, Pato Branco, Umuarama, Blumenau, Joinville, Joaçaba, Lages, Chapecó, Florianópolis
-----------------------------	---

Tabela 11 — Coeficiente de Concordância de Kendall para os Centros Sub-Regionais

$K = 0,387$ $X2 = 93,80$	Jundiaí, Avaré, Franca, Itapetininga, Limeira, Registro, São Carlos, Arapongas, Bandeirantes, Cianorte, Cornélio Procópio, Francisco Beltrão, Jandaia do Sul, Loanda, Santo Antônio da Platina, Toledo, União da Vitória, Itajaí, Mafra, Rio do Sul, São Miguel d'Oeste, Curitibaanos
-----------------------------	---

Tabela 12 — Coeficiente de Concordância de Kendall para os Centros de Zona e Municípios Subordinados

$K = 0,451$ $X2 = 64,56$	Capão Bonito, Itapeva, Itararé, Rio Claro, Paranaguá, Castro, Palmas, Palotina, São Mateus do Sul, Wenceslau Bráz, Caçador, Canoinhas, São Bento do Sul
$K = 0,049$ $X2 = 2,174$	Juruá, São Miguel Arcanjo, Assis Chateaubriand, Pirai do Sul

Em que pese o fato da classificação por hierarquia funcional considerar apenas municípios e não aglomerações, os testes mostram que existe muito pouca semelhança nas suas trajetórias cíclicas, ao contrário do que acontece nos agrupamentos, segundo as Escalas de Urbanização.

A classificação, segundo a hierarquia funcional, foi realizada dentro dos pressupostos da Teoria do Lugar Central, com todos os avanços e especificidades para países subdesenvolvidos que foram incorporadas nas últimas décadas. Dessa forma, na sua elaboração a cidade aparece essencialmente como local de oferta de bens e serviços e hierarquizada, segundo esses mesmos bens e serviços. Em decorrência desses pressupostos e também da metodologia considerada, existem algumas restrições, apontadas no próprio

trabalho,⁸ relativas à intensidade das ligações entre as cidades. Ou seja, importava mais a existência de uma determinada ligação que a sua intensidade e/ou qualidade.

Dessa forma, cidades com a mesma hierarquia funcional não terão ligações de interdependência com a mesma intensidade. Isso se deve a vários fatores, que como os seus próprios autores dizem, apenas estudos específicos podem detectar. Essa diferenciação é grande, tornando-se ainda maior, como constatado no trabalho, entre os centros do nível sub-regional.

Para os objetivos deste trabalho, o mais importante não é a cidade apenas como lugar de oferta de bens e serviços. Aqui ela interessa em grande parte, também, como centro produtor. Assim, as interdependências procuradas tendem muito mais a serem encaradas como interdependências de caráter econômico-funcional, isto é, ao se considerar uma cidade como Bauru (SP), o embasamento teórico utilizado, o das Escalas de Urbanização, tende a considerar o funcionamento da sua economia em moldes semelhantes ao da Teoria da Base de Exportações. Assim, Bauru não é grande em função do que oferece para comercialização à sua área de influência imediata, mas sim, em função do que "exporta" e da magnitude do seu "mercado interno".

Dessa forma, se Bauru mantém relações de interdependência com, por exemplo, 11 (onze) cidades, mas com apenas uma delas essa interação é de 90%, ela será a única ligação de interesse, enquanto que para o trabalho que considera a hierarquia funcional interessam todas as 11 (onze).

O embasamento teórico explícito da Teoria dos Ciclos Regionais tem suas raízes na Teoria da Base de Exportações e, portanto, utilizar uma classificação com pressupostos teórico-metodológicos da Teoria da Centralidade causa esse tipo de problema. Decorre daí o fato da correção ordinal entre as séries de valores para os centros em grupos de hierarquia funcional semelhantes ter sido pouco significativa. Os coeficientes mais elevados encontram-se nos agrupamentos feitos segundo a noção de Escala porque, apesar dos problemas que ela apresenta, incorpora melhor a idéia de interdependência econômica.

CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS

Este artigo salientou a utilização de testes não-paramétricos na discussão do impacto da crise econômica brasileira do início dos anos oitenta sobre parcela do sistema urbano nacional. As questões colocadas na seção

8 IBGE. *Divisão do Brasil em Regiões Funcionais Urbanas*. Rio de Janeiro, 1972.

“Colocação do Problema” deste artigo, como já foi dito, receberam um tratamento metodológico mais amplo e em linhas gerais apontaram para o resultado que se segue.

A crise do início dos anos oitenta começa a manifestar-se por volta de 1976/1977, época do princípio da desativação do II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento). Ela vai atingir o seu auge depressivo nos primeiros anos da década de oitenta. As Escalas onde ela manifestou-se de forma mais violenta foram a de Metropolização e a de Tangenciamento à Metropolização.

A sua trajetória espacial está relacionada com o seu epicentro: a Região Metropolitana de São Paulo, ou melhor, o campo urbano formado a partir dela. À medida que aumenta a distância a esse campo, parece que os efeitos da crise são menos intensos. No entanto, esses efeitos voltam a aumentar de intensidade a uma grande distância da RMSP, como se surgissem subepicentros; é o caso ds cidades industriais catarinenses.

Com relação aos *lags* de tempo, apenas foi possível detectar a antecipação da RMSP em pelo menos um ano em relação ao país como um todo. No entanto, se forem consideradas as diminuições nas taxas de crescimento, isto é, a fase da desaceleração, os centros do campo urbano próximo da RMSP já encontravam-se nesse processo desde 1977/1978, o que coincide com o período da queda dos investimentos estatais. Esse campo abriga a maior parte da indústria nacional e a sua sensibilidade à crise é aguçada, pois nele se encontram praticamente todos os tipos de indústrias do país. Dessa forma, não é de se estranhar essa estreita correlação entre a queda nos investimentos que mantinham a demanda agregada — investimentos estatais — e a desaceleração das atividades econômicas nessas cidades. Para os centros das demais Escalas, a influência de fatores locais e a debilidade de suas economias tornam praticamente impossível a percepção do fenômeno.

As estruturas econômicas mais sensíveis à crise sem dúvida nenhuma foram aquelas mais especializadas. Essa resposta, no entanto, tem que ser melhor qualificada. Se sensibilidade for entendida como instabilidade, então as cidades mais sensíveis são aquelas mais especializadas, especialmente as especializadas em atividades agrícolas. Essas cidades respondem quase que imediatamente aos estímulos cíclicos, assim como a choques de qualquer natureza. Veja-se, por exemplo, as cidades do Norte do Paraná, que respondem imediatamente a acontecimentos como a geada de 1975 ou aos incêndios à agricultura no fim da década. Na realidade essa sensibilidade decorre da fraqueza das suas estruturas econômicas, o que as torna sensíveis a quaisquer eventos, não se tratando, propriamente, de sensibilidade à crise nacional. Sensibilidade vista como aquelas cidades que foram mais profundamente atingidas pela crise, então as cidades mais sensíveis, ainda desta

vez, são as mais especializadas, porém, especializadas em atividades industriais, como é o caso do Aglomerado Jundiaí, ou da própria RMSP.

No que se refere à utilização do coeficiente de concordância de Kendall, há que se destacar a facilidade do seu uso especialmente quando o período considerado é curto e os valores absolutos das variações cíclicas não são objeto de interesse.

Por outro lado, tal procedimento foi muito importante para testar a similaridade das trajetórias cíclicas dos grupos de cidades. Além disso, possibilitou evidenciar a superioridade conceitual da visão do sistema urbano na perspectiva das Escalas de Urbanização quando comparado com a visão das Regiões Funcionais Urbanas.

DIRETRIZES DE POLÍTICA ECONÔMICA APÓS 1940 E SEUS REFLEXOS SOBRE O SETOR AGRÍCOLA

Tarciso Nadolny*

A partir dos anos 40, o Brasil efetivamente adota o “modelo” para o desenvolvimento, tendo como diagnóstico o atraso frente às economias desenvolvidas, creditado à falta de um setor industrial que viria estabelecer a dinâmica do crescimento econômico.

O novo foco de atenção, com prioridade para o setor urbano-industrial, evidencia antagonismos entre interesses estabelecidos (agricultura e serviços) e as novas prioridades (indústria).

Se, por um lado, a ênfase da Política Econômica recai sobre o setor industrial no sentido de autonomizá-lo, por outro, a concepção de que os demais setores acompanham automaticamente a evolução e dinâmica do setor prioritário merece alguma consideração, mormente no sentido de que podem surgir pontos de estrangulamentos no decorrer do processo.

O presente trabalho procurará fazer uma retrospectiva sobre as linhas básicas das diretrizes de Política Econômica a partir dos anos 40; examinaremos também, de que modo a prioridade urbano-industrial influi e condiciona as políticas setoriais, mais particularmente as voltadas para o setor agrícola.

ASPECTOS GERAIS

A sociedade brasileira dos anos 30 difere muito daquela das primeiras décadas do século XX, onde a economia está subordinada integralmente aos interesses rurais através da oligarquia cafeeira.

*O autor (1952-1992) foi Professor do Departamento de Economia da UFPR até o seu falecimento, ocorrido em 16.09.92. Este trabalho inédito, escrito pelo autor em 1986 quando cursava o Curso de Mestrado em Economia Agrícola da Universidade de Viçosa (MG) sofreu alguns ajustes de forma, pois que não se destinava a publicação. Com esta iniciativa, o corpo editorial desta Revista e o Departamento de Economia da UFPR desejam homenagear a memória do querido colaborador e membro, prematuramente desaparecido.

Essa nova sociedade é marcada por uma crescente concentração urbana e, conseqüentemente, compõe um cenário urbano-industrial e de serviços típico de um novo modelo de sociedade.

Foi sobre essa nova base social que se assenta a grande mudança na condução política encetada por Getúlio Vargas, que tem como base de sustentação política o setor urbano.

Dada a constatação de que, através do índice de paridade do poder de compra das exportações, as economias primário-exportadoras vêm ao longo do tempo perdendo competitividade frente às economias industriais, aliada ao fato das interrupções no fluxo regular do comércio internacional — 1ª e 2ª Guerras e depressão dos anos 30 —, cria-se um ambiente favorável e uma intenção deliberada para o desencadeamento de um processo de industrialização que pudesse elevar a economia nacional aos mesmos patamares das economias industrializadas.

Os anos 40 marcam o início do processo de industrialização brasileira, tendo o governo assumido a liderança do processo. Realiza pesados investimentos em infra-estrutura e em atividades estratégicas, marcando o início de sua participação mais efetiva na economia brasileira.

A estratégia adotada é a de “Substituição de Importações”, que consiste na “série de respostas aos sucessivos desafios colocados pelo estrangulamento do setor externo, através dos quais a economia vai-se tornando quantitativamente menos dependente do exterior e mudando qualitativamente a natureza dessas dependências”. (TAVARES, 1977).

Por outro lado, o processo de substituição de importações não significa a eliminação dos itens da pauta no sentido de levar a economia ao estado de autarcia. Visa, isto sim, o aumento do valor agregado dos bens demandados internamente, num esforço para produzi-los dentro das fronteiras nacionais. Portanto, há modificações sucessivas na pauta, sendo que o maior peso dos bens finais cede aos produtos semi-elaborados e matérias-primas.

No limite, a dinâmica da substituição de importações conduz a maior inserção na economia mundial, através de um parque industrial diversificado e competitivo, capaz de gerar recursos necessários para compatibilizar o fluxo de importações necessárias ao atendimento de uma demanda mais sofisticada.

No início do processo, o primeiro desafio a ser superado é a geração de divisas adicionais para os investimentos necessários às substituições — bens de consumo — onde a manutenção das importações e as importações necessárias à instalação do segmento industrial exercem forte pressão sobre o Balanço de Pagamentos.

Novos impasses se dão quando da substituição inicialmente de matérias-primas e a seguir de bens de capital e, finalmente, face à necessidade de manutenção padrão tecnológico competitivo.

Para a superação da crise do estrangulamento externo são previstas estratégias de um esforço adicional sobre as exportações (no princípio, exportações tradicionais), seguida de uma modificação na pauta, com maior inserção na economia mundial através da exportação de bens industriais e do ingresso de divisas sob a forma de capitais de risco e de empréstimo.

Para o que queremos relevar, as conseqüências dessa orientação podem ser assim resumidas: 1^o — O setor agrícola — até então o único a gerar divisas substanciais — é solicitado a responder à demanda adicional de divisas e; 2^o — As prioridades, em termos de estratégias políticas, têm ênfase urbano-industrial em detrimento do setor rural-agrícola, dado que na própria composição do PIB as atividades primárias apresentam importância relativa decrescente.

Outra questão específica é a contradição criada no setor agrícola entre a produção para exportação e a produção para o abastecimento interno.

Essa contradição se acentua na medida em que se verifica certa resistência à expansão agrícola no curto prazo pelos mais diversos fatores, dentre os quais constatamos o espírito menos empreendedor do homem do campo, a lenta absorção de novas técnicas orientadas para o aumento da produtividade e a adoção de políticas econômicas equivocadas que desincentivam investimentos mais substanciais na produção agropecuária. Esses fatores podem conduzir — e de fato conduzem — a uma divisão das especializações dentro do setor agrícola, em culturas de mercado interno e culturas de exportações.

Esse dualismo acentua a formulação de políticas voltadas para as necessidades de manutenção do processo de industrialização, em sua crescente complexidade, visando superar os estrangulamentos externos e desequilíbrios internos (manutenção do custo de vida para a classe dos trabalhadores).

No processo de industrialização brasileira, as contradições acima e o conseqüente dualismo no setor agrícola são marcantes, assim como marcantes são as conseqüências geradas, de forma que se torna um exercício interessante verificar esse comportamento ao longo da maturação do modelo de desenvolvimento brasileiro.

Vista num contexto mais amplo, a política agrícola (*stricto sensu*) não difere, na sua condução, das demais políticas setoriais, porquanto a maior ou menor ênfase a determinado segmento representa a posição relativa dos grupos em conseguir traduzir em realizações de governo suas aspirações.

Esses antagonismos são reflexos, em última instância, da disputa pelos fundos públicos (que não são ilimitados) prevalecendo a distribuição segundo o poder de pressão e objetivos mais ou menos alinhados com os objetivos dos detentores do poder em sua visão de estratégia política na condução da sociedade.

Nesse sentido, o segmento agrícola perde sua hegemonia a partir dos anos 30/40 e entra em conflito aberto de interesses a partir dos anos 60, quando então o encaminhamento das reivindicações agrícolas passa pela subordinação às “prioridades” urbano-industriais e pela manutenção do equilíbrio da sociedade no que concerne à estabilização interna (manutenção dos preços) e externa (equilíbrio do Balanço de Pagamentos).

AS INFLEXÕES DA POLÍTICA AGRÍCOLA

Isto posto, pode-se tentar uma periodização que indique cronologicamente as inflexões mais acentuadas na condução da política agrícola visando o atendimento das “necessidades” da sociedade brasileira. O primeiro período compreende os anos 40 e 50, o segundo período meados dos anos 60 a meados dos anos 70 e um terceiro período, do final dos anos 70 e anos 80.

Nessa periodização, vê-se claramente que as datas limites coincidem com as grandes redefinições do modelo de desenvolvimento brasileiro; portanto, há uma primeira confirmação da subordinação da política agrícola, frente aos objetivos do crescimento e diversificação industrial.

Verificado isso, há de se esperar a inexistência de uma Política Agrícola (*latu sensu*) com objetivos claros e de longo prazo, mas Política Agrícola (*stricto sensu*), concebida *ad hoc* para atendimento emergencial dos estrangulamentos verificados no setor e que conflitam com os interesses gerais na condução do modelo de crescimento adotado.

A questão central a ser discutida não é a de se verificar se o setor agrícola responde ou não às sinalizações de política econômica do governo. Muito menos se ele cumpre o papel tradicional que lhe é conferido segundo os enfoques clássicos. Trata-se antes, de tentar verificar em que medida o menor poder de pressão por parte do setor agrícola na repartição dos fundos públicos vem marcar ou acentuar as contradições existentes no modelo de industrialização brasileira, ou ainda, mesmo no caso de que o setor agrícola tenha amealhado parcela considerável dos recursos públicos, de que forma as políticas específicas para o setor anulam seus efeitos potenciais.

Do Pós-Guerra a 1960

A decisão do Estado de participar ativamente do processo de industrialização da economia brasileira, através dos grandes projetos de infraestrutura, nas décadas de 40 e 50 não se fez à margem de calorosas discussões entre defensores de uma economia mais liberal e defensores de um estado mais participativo.

A definição da base de sustentação política (urbano-industrial) leva à resolução do impasse teórico, dada a necessidade de volumes expressivos

de recursos para investimentos a serem alocados em áreas estratégicas e de longa maturação, onde o capital privado teria pouco interesse e poucos recursos.

Por outro lado, para viabilizar tais investimentos, o Estado teria de contar com fontes adicionais de recursos para financiamento. Solução encontrada na capacidade do setor exportador de gerar adicionais de recursos fiscais e divisas necessárias ao desencadeamento do processo.

Num primeiro momento, há reservas cambiais acumuladas no período da guerra, que no entanto são esgotadas rapidamente pela má administração pública. Todavia é possível contar ainda com as receitas do setor exportador (entenda-se: o café) para manutenção da estratégia industrializante.

Dessa forma, durante a década de 50 são transferidos, via administração da política cambial, substanciais recursos do setor agrícola para o setor urbano-industrial, mantendo-se o câmbio sobrevalorizado para a exportação, e o controle e a seletividade das importações. Procura-se dessa forma: 1º — Viabilizar recursos em divisas para importações de máquinas e equipamentos e, 2º — incentivar a instalação de indústrias de bens de consumo através da proteção do mercado.

A sustentação do mecanismo de política cambial só é possível enquanto o café ainda é capaz de manter o fluxo de receitas, dada a condição de liderança do Brasil no mercado internacional.

A crise no balanço de pagamentos se manifesta no final da década de 50 e se torna insustentável no início da década de 60, motivada pela concorrência internacional sofrida pelo Brasil com o ingresso de novos produtores de café.

Ao mesmo tempo, a primeira fase do processo de substituição de importações dá sinais de esgotamento no segmento dos bens de consumo leves.

Dentro das linhas gerais de política econômica, no que diz respeito especificamente à agricultura, verifica-se a crença de que os demais setores da economia respondem automaticamente aos estímulos induzidos através da dinâmica do setor industrial.

Especificamente, na agricultura, adota-se o “modelo de difusão”, ou seja: o conhecimento de novas tecnologias é elemento suficiente para a adoção de novas práticas no sentido de elevar a produção e a produtividade. Iniciam-se os programas de Extensão Rural com a criação das ACAR's, visando conscientizar o agricultor sobre novas práticas, amparadas por uma política de importações favorecidas de máquinas e insumos industriais e agrícolas.

Na interface do setor agrícola com o setor urbano-industrial deve-se considerar dois aspectos: a geração de exportações e a produção de alimentos e matérias-primas.

Quanto às exportações, a política cambial, altamente gravosa, é claramente desincentivadora para o aumento na produção e da produtividade. O abastecimento interno vê-se prejudicado pela política cambial na medida em que, dada a relação de trabalho e da produção consorciados existente na agricultura, as culturas de abastecimento interno sofrem retração como consequência do menor dinamismo da cultura de exportação. Portanto, caminha-se para o desabastecimento interno em virtude da pressão crescente exercida sobre a oferta de alimentos pelo crescimento urbano.

Outro fator que, se por um lado diminui a pressão sobre a oferta de alimentos, por outro induz à manutenção dos padrões tradicionais da agricultura, é a manutenção de baixos salários no setor urbano, em favor dos lucros empresariais. Soma-se a política de manutenção de preços baixos mantida pelo governo, como um elemento a mais a desincentivar a modernização na agricultura de abastecimento interno.

Por seu turno o "modelo de difusão" não está associado à pesquisa para a resolução de problemas específicos da agricultura brasileira. Ao contrário, tem como base "pacotes prontos" desenvolvidos externamente, salvo raras exceções como o café, o algodão e outros poucos produtos. O curioso é que se persiste ao longo do tempo no modelo de difusão dissociado da pesquisa; somente em 1972 é que se cria o sistema EMBRAPA, destinado a apresentar soluções para a agropecuária brasileira.

A falta de uma diretriz específica para o setor agrícola e o esgotamento do modelo de substituição de importações em sua primeira fase, culminam na crise da economia brasileira do início dos anos 60. De acordo com CASTRO (1985) a manutenção do modelo foi possível porque foi administrado de forma a atender aos interesses gerais, sem colocá-los em conflito.

Até então os interesses específicos do setor agrícola e do setor urbano-industrial mantêm o conflito latente. Não há choque direto e aberto de interesses.

Período 1960 a 1965

Anteriormente à retomada do crescimento, o conflito de interesses se torna explícito com o aprofundamento da crise e instalação da crise político-institucional.

Na solução destas crises, manifestam-se resquícios do poder político do setor agrícola. Se, por um lado, há perda de poder frente aos grupos urbano-industriais, por seu turno o setor agrícola mantém ainda poder indiscutível em seu reduto, poder este capaz de obstar mudanças mais radicais — e no entender dos interesses urbanos — necessárias para a retomada da economia sobre um novo patamar de crescimento.

A primeira metade dos anos 60 se caracteriza pela solução do impasse político-institucional, a reorganização da base legal e a redefinição do modelo de crescimento a ser perseguido.

A opção recai sobre a substituição dos bens de consumo duráveis e a maior abertura das exportações, com ênfase crescente sobre os bens com processamento industrial.

Essa segunda fase tem seu esgotamento no início dos anos 70, com sobrevida até 1974, pelas novas opções abertas pelo II PND (2º Plano Nacional de Desenvolvimento).

Na vanguarda do arsenal de medidas tomadas pelo governo no período 60/65 para criar condições institucionais, estão as reformas fiscal e bancária, que, na sua esteira, criam mecanismos de incentivo à indústria de exportação e ao setor agrícola, como forma de responder às solicitações urbano-industriais.

Antes de listar os mecanismos de atuação da política agrícola, convém observar que no período de estabilização 60/64 o setor estava atrelado à política de combate à inflação. A pressão sobre os salários urbanos repercutiu no setor agrícola através dos tabelamentos, desincentivando-o ainda mais, principalmente o segmento de produtos para o abastecimento interno.

No âmbito das reformas, o setor agrícola se depara com a criação da SUNAB, COBAL, CIBRAZEM,¹ órgãos criados no início dos anos 60 com vistas a disciplinar e organizar o abastecimento interno (uma prioridade urbana). Estes órgãos, no entanto, nem sempre têm vinculação direta com o Ministério da Agricultura, ou com outro ministério específico, o que dificulta uma articulação coerente entre as diversas funções que lhes são atribuídas, particularmente no que concerne à provisão de um abastecimento interno regular.

Incentivos adicionais foram canalizados para o escoamento das safras através da extensão da malha rodoviária, porém o desenvolvimento rodoviário insere-se em um programa de investimentos em infra-estrutura destinado a servir a toda a economia.

O Estatuto do Trabalhador Rural (Lei 4.214 de 02.03.63) e o Estatuto da Terra (Lei 4.503 de 30.11.64) resistem bravamente à sua implementação — sendo a questão da reforma agrária ainda pendente, e o Estatuto do Trabalhador Rural sendo implantado com bastante lentidão e de forma que, aliado ao influxo modernizante do final dos anos 60 e início dos anos 70, acabam acentuando o êxodo rural.

1 SUNAB = Superintendência Nacional de Abastecimento; COBAL = Companhia Brasileira de Alimentos; CIBRAZEM = Companhia Brasileira de Silos e Armazéns.

As sucessivas adequações da política de estoques e funções da CFP através dos D.L.'s. 57.391 de 7.12.65; 57.660 de 24.01.66 e 60.900 de 26.06.67, mudam o enfoque da política de estoques para política de preços através da ênfase dos preços mínimos, decorrência da incapacidade da administração de gerenciar um fluxo regular de estoques.

A institucionalização do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) através da Lei 4.829 de 05.11.65 procura estabelecer um fluxo contínuo de recursos para o setor agrícola de forma a absorver os impactos das novas solicitações com soluções modernizantes.

Anos: 1966 a 1974

De meados dos anos 60 até o início dos anos 80 este é o instrumental básico para a administração da política agrícola: o SNCR e a Política de Preços Mínimos.

No período, as taxas de juros praticadas são taxas negativas e não há restrição ao crédito agrícola.

Antes de aprofundar as questões agrícolas algumas considerações devem ser feitas:

a) Do SNCR participam os Bancos Oficiais, Bancos de Desenvolvimento, Cooperativas de Crédito e Rede Bancária Particular.

b) O crescimento da economia no período 67 a 74 tem como ênfase a substituição de importações de bens duráveis e alguns bens de capital, e após 74 até o início dos anos 80, a substituição de insumos básicos, energia e bens de capital.

c) A economia brasileira é aberta para o exterior com uma franca política de incentivos à exportação de bens com grau de industrialização.

O comportamento do setor agrícola no período 66/74 vem corresponder satisfatoriamente aos estímulos dos créditos concedidos e à administração da política de preços mínimos, porém dois aspectos devem ser ressaltados: 1º — No que diz respeito ao atrelamento da política agrícola à política industrial e; 2º — À dinâmica interna do setor agrícola.

No primeiro caso, os incentivos à exportação de produtos industriais dinamiza o complexo agroindustrial. De um lado, aparecem as indústrias de processamento de produtos agropecuários para exportação — complexo soja principalmente. Por outro, a aquisição de equipamentos viabiliza a implantação da indústria nacional.

No contexto global a remuneração da agricultura fica prejudicada, pois com a administração da política de preços mínimos incentivando a comercialização e estendendo seus benefícios à indústria e intermediários, restringe ainda mais o poder de negociação do produtor com a fonte de comercialização ao nível dos preços mínimos estabelecidos, ao mesmo tempo em que na implantação do parque de máquinas e equipamentos, os

seus produtos têm preços mais elevados que os similares importados. Viabiliza ainda a implantação das indústrias misturadoras de adubos químicos, fertilizantes e defensivos.

Como política compensatória, são concedidos créditos subsidiados — que em última instância são créditos à indústria — e a maior parcela dos ganhos decorrentes dos incentivos à exportação não são repassadas para o setor agrícola, mas são retidos no setor industrial, em virtude da administração da política de preços existentes.

Nesse momento acentua-se o dualismo entre cultura de produtos para abastecimento interno e cultura para exportação. As primeiras são reguladas pelos preços internos — preços mínimos e canais de comercialização. A política de alimento barato persiste através da intervenção do governo, quer seja na fixação do preço mínimo (incentivando culturas em caso de necessidade extrema), quer via tabelamento (exemplo clássico do leite) ou regulação do abastecimento interno via importação (casos típicos da carne, milho e feijão preto).

Para as culturas voltadas para o mercado externo a ingerência do governo é menos sentida, primeiro porque os preços de referência são os preços internacionais (portanto, as possibilidades de repasses de ganhos aos produtores é maior) e, segundo, porque a intervenção do governo sobre a parcela da produção destinada ao mercado interno é apenas parcial. O que não chega a inibir completamente os investimentos.

Segue-se que esta forma de atuação do governo incentiva as culturas de exportação *vis-à-vis* as culturas para abastecimento interno, tornando-as mais capitalizadas e administradas empresarialmente. As culturas voltadas para o mercado externo, através do complexo agroindustrial, obtêm uma expressiva participação na pauta de exportação. As culturas de mercado interno cada vez mais se tornam culturas de subsistência e menos de mercado.

Do acima exposto nota-se a fragilidade da estabilização interna. Qualquer crise na agricultura afeta drasticamente a economia interna devido à falta de um mecanismo regulador — principalmente uma política coerente de estoques e preços. As crises ocorrem e são administradas *ad hoc*, através da política de incentivo via preço mínimo e/ou tentativas de importação.

No que diz respeito ao balanço de pagamentos, o equilíbrio do balanço comercial fica comprometido pela frustração de safra ou queda dos preços agrícolas no mercado internacional. Contudo, nesse período, os preços permanecem favoráveis, bem como há regularidade no fluxo de capitais.

No tocante à dinâmica interna do setor agrícola, consolida-se a hierarquia: a subordinação do setor agrícola ao setor urbano-industrial, e a hegemonia do segmento de produtos para exportação sobre os interesses do

segmento produtor para o mercado interno, na disputa de ambos pelos fundos financeiros e privilégios do Estado.

Embora o setor agrícola disponha de expressivos recursos financeiros a custos subsidiados, o maior volume é alocado às culturas de exportação. Este viés é acentuado pela própria prática bancária de redução de custos operacionais e minimização do risco; enquadram-se nessa categoria grandes volumes de empréstimos e atividades de menor risco. Conjunto este representado pelo segmento de exportação com sua agricultura empresarial.

Além dos vieses acima apontados, soma-se ainda, em detrimento do abastecimento interno a política especial do trigo, favorecendo o segmento de exportação.

A cultura do trigo é feita em rotação com a cultura da soja, otimizando o fator terra (pela sua utilização o ano inteiro) e o fator capital (com a menor ociosidade do equipamento). Os pesados incentivos e subsídios à cultura do trigo e a manutenção do preço baixo da farinha à nível do consumidor induzem à progressiva mudança do hábito alimentar, com aumento do consumo de trigo e derivados em detrimento do feijão, arroz, mandioca etc., agora relativamente mais caros. Isto não se deve somente ao subsídio ao trigo, como também à falta de investimentos em infra-estrutura e pesquisa.

Período 1974 a 1982

Esse período é marcado pelo primeiro e segundo choques do petróleo e pela implementação do II PND. Ambos os fatos redesenham a nova configuração da economia brasileira.

Se o modelo de crescimento sob a dinâmica da substituição dos bens duráveis tem uma sobrevida no início dos anos 70, a crise do petróleo se torna determinante para a redefinição das linhas de investimentos prioritários à economia brasileira. Estas opções são feitas através do II PND, consubstanciadas na intenção de implantar a indústria de insumos básicos, o segmento de bens de capital e a auto-suficiência energética, de forma a dotar a economia de maior autonomia.

Para a agricultura, resulta de um lado o PROÁLCOOL e, de outro, a implantação do parque nacional de insumos agrícolas, através do programa nacional de calcáreo agrícola e rochas fosfáticas. Também a implantação dos pólos petroquímicos viabiliza a produção nacional de insumos para as indústrias de adubo.

A substituição dos insumos agrícolas importados através da criação de uma indústria nacional eficiente, não se processa satisfatoriamente sem a adoção de alguns mecanismos de proteção.

Os preços praticados pela nascente indústria nacional são bem mais elevados do que aqueles praticados externamente. Para corrigir a distorção, novamente o governo intervém com políticas compensatórias, concedendo

subsídios não somente sobre o custo do financiamento, mas agora também sobre o preço do produto (40% sobre o preço de venda).

Nesse momento se consolida o Complexo Agroindustrial (CAI) brasileiro, desde a produção de insumos (adubos, fertilizantes, defensivos e equipamentos), à produção agrícola e ao processamento industrial.

Neste âmbito, a crise do petróleo e o desaquecimento da economia mundial têm duas conseqüências principais: 1ª — A menor estabilidade dos preços agrícolas a nível internacional e a menor dependência das matérias-primas tradicionais e; 2ª — A necessidade de diversificação dos parceiros comerciais para exportações, com maior ênfase sobre os países produtores de petróleo.

Esse movimento conjunto demonstra uma vez mais a fragilidade das bases em que se assenta o equilíbrio externo da economia brasileira. Contudo, tais orientações incentivam a criação de novo ramo no CAI, a criação e frigorificação de pequenos animais, destinados ao abastecimento do mercado do Oriente Médio. Tem-se a expansão, para dentro, do complexo soja e milho para composição de rações balanceadas, a implantação da indústria de abate e frigorificação de pequenos animais, aves, e na sua extensão suínos (para o mercado interno) — acentuando a integração produtiva nas relações de produção agropecuária.

Através do PROÁLCOOL se instala a cadeia completa de produção do Álcool, e a mudança na matriz energética brasileira.

O êxito do programa deve-se ao crédito farto e subsidiado. Destacado como programa especial e prioritário, o PROÁLCOOL atua como um outro elemento na determinação da nova configuração das relações de produção na agricultura; no seu aspecto social, com a consolidação da figura do “bóia-fria”.

Entretanto, para o setor agrícola como um todo, a política de crédito implementada a partir da segunda metade dos anos 60 é criticável.

A primeira crítica diz respeito ao uso abusivo do crédito rural e à sua falta de equidade, uma vez que este é concedido, preferencialmente aos segmentos de menor risco. Segue-se a discussão de que a carga de subsídios concedidos à agricultura foi transferida à indústria, dado o modelo de crescimento adotado para a economia brasileira, que priorizou o setor urbano-industrial e estabeleceu a sua hegemonia. Essa ênfase proporciona a transferência, via política de preços, de ganhos para o setor industrial, ganhos estes superiores àqueles repassados à agricultura. Também, argumenta-se que a política agrícola tem sua condução viesada em favor da agricultura de exportação e dos programas especiais, agudizando assim a problemática do abastecimento interno, como notamos na seção anterior.

Ainda, toma corpo a tese de que “a agricultura recebe subsídios duas vezes: uma no campo e outra no porto”, a qual tem eco no debate sobre as

causas da inflação e a pressão sobre o orçamento. Como desfecho, apregoa-se que a manutenção da política para a atividade agrícola através de mecanismos compensatórios tende a se esgotar.

O modelo, ou melhor, esta nova fase, se esgota efetivamente no início dos anos 80, devido à falta de recursos de financiamento — problema até então ausente — e devido à elevação do custo da dívida, que provocou o estancamento dos novos investimentos.

Anos 80

A crise financeira externa, a persistência da escalada inflacionária e as prioridades estabelecidas para o ajuste do balanço de pagamentos e do equilíbrio das contas do governo, pela primeira vez, subordina as demais políticas no contexto da economia brasileira no pós-guerra.

Da política de contenção da demanda interna e aumento da competitividade externa através da compressão salarial resulta que os desequilíbrios internos não logrem alcançar ressonância ainda maior.

O desempenho irregular da agricultura nos anos 80 torna mais difícil a administração das taxas inflacionárias, período em que ganhos logrados em um ano de bom desempenho agrícola são perdidos logo a seguir pela frustração de safras do ano seguinte.

A questão do financiamento para a agricultura sofre drásticas alterações. Desaparecem os créditos para investimentos e o custeio das lavouras passa a ter financiamento parcial, desaparecendo também o subsídio.

A ênfase da política agrícola recai sobre a política de preços. No entanto, a sinalização dos preços é feita tardiamente e os recursos de financiamento sofrem atrasos, dificultando ainda mais a decisão de plantio do agricultor.

As tentativas de tabelamento e regulação do abastecimento, além de mal conduzidas, desestabilizam ainda mais o setor.

Os anos 80 caracterizam-se pela indefinição política e pela tentativa dos grupos econômicos de não perderem posição dentro da hierarquia do poder.

CONCLUSÃO

Após a Segunda Guerra Mundial, a ênfase das políticas governamentais é colocada no sentido de privilegiar o setor urbano-industrial, subordinando os interesses dos demais segmentos e, em especial, os do setor agrícola.

A administração dos conflitos e o encaminhamento das soluções, traduzidas através da política econômica, resultam na segmentação da

produção agrícola, dividida agora mais nitidamente entre o abastecimento interno e a exportação.

Para o setor de produtos de exportação, os incentivos têm origem na variação dos preços externos, portanto, com maior capacidade de internalização de lucros, os quais sustentam um nível razoável de investimentos e asseguram ganhos de produtividade.

A falta de coerência e visão de longo prazo, no sentido de manter o preço baixo para os alimentos redundam em desestímulos ao setor, principalmente ao segmento da produção para o abastecimento interno, com redução de investimentos, menor produtividade e menor crescimento da produção.

A manutenção do abastecimento interno é garantida através da intervenção do governo na regulamentação dos estoques e, principalmente, pela redução do consumo per capita através da política de concentração de renda e contenção salarial.

A subordinação das políticas agrícolas às diretrizes de políticas urbano-industriais cria a oportunidade para a implantação e consolidação do complexo agroindustrial brasileiro, integrado com o sistema econômico mundial.

As indefinições dos anos 80 levam o setor agrícola a um certo impasse no seu processo de modernização, tendo em vista a continuidade de sua inserção internacional, e o fato de que a retomada do crescimento interno de forma continuada acaba pondo em cheque a auto-suficiência do abastecimento de produtos agrícolas. Embora o setor sempre tenha respondido rapidamente aos incentivos concedidos, que sempre foram de curto prazo, isto não assegura que o modelo será capaz de se reproduzir no futuro, tendo em vista as políticas agrícolas que estão sendo implementadas nos demais países. Prevê-se uma concorrência mais acirrada no comércio internacional de grãos, bem como a tendência para uma integração cada vez maior do setor agrícola com o setor industrial, de acordo com a nova configuração das relações de produção da agricultura.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAUJO, P. F. C. de; MEIER R.L. Política Agrícola no Brasil: Objetivos e Resultados. In: VEIGA, A. *Ensaio sobre a Política Agrícola Brasileira*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1979. p.137-162.
- BARROS, J.R. M. de. Política e Desenvolvimento Agrícola no Brasil. In: VEIGA, A. *Ensaio sobre a Política Agrícola Brasileira*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1979. p.9-36.
- CARNEIRO, D.D.; MODIANO, E. Ajuste Externo e Desequilíbrio Interno: 1980-1984. *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Campus, 1989. p.323-346.
- CASTRO A.B. de; SOUZA, F.E.P. de. *A Economia Brasileira - Marcha Forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985. 217 p.
- MODIANO, E. A ópera dos Três Cruzados: 1985-1989. *A Ordem do Progresso*. Rio de Janeiro: Campus, 1989. p.347-387.

- MUELLER, C. A Racionalidade, o Poder e a Formulação de Políticas Agrícolas no Brasil. *Revista de Economia Rural*. Brasília, n.21, v.2, p.157-172, abr./jun. 1983.
- MÜLLER, G. As Transformações no Complexo Agroindustrial e a Orientação Recente da Política Agrícola — texto para Discussão. I Encontro sobre Política Agrícola. Curitiba: Iparde, mar./1988. 11p.
- NADOLNY, T. *Política Agrícola Brasileira*. Texto para discussão interna. Universidade de Viçosa jun./1986. 20 p.
- PASTORE, A. C. Exportações Agrícolas e Desenvolvimento Econômico. In VEIGA, A. *Ensaio sobre Política Agrícola Brasileira*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1979. p.207-231.
- TAVARES, M.C. Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro. *Ensaio sobre a Economia Brasileira*. 6.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1977. 263 p.

O MERCADO INTERNACIONAL E OS DESAFIOS PARA A AGRICULTURA BRASILEIRA

Nilson de Paula*

INTRODUÇÃO

O objetivo deste texto é sistematizar algumas idéias a respeito da evolução recente do mercado internacional no contexto de uma crise das relações comerciais, assumida aqui como pressuposto.¹ A perspectiva de um novo desenho nas relações internacionais não reflete apenas as estratégias dos diferentes países para garantir uma fatia de competitividade no mercado externo, nem uma resultante do crescente estreitamento dos mercados internos, em especial nos países em desenvolvimento. Mais do que isto, assiste-se no plano internacional uma reversão de tendências como parte do que pode-se chamar Crise da Ordem Econômica Mundial. Ou seja, é preciso adotar como ponto de partida em primeiro lugar que o mercado de alimentos incorpora os desdobramentos da crise por que passa a economia capitalista em geral,² e mais especificamente os ingredientes das políticas nacionais

*Professor do Depto. de Economia da UFPR.

1 Têm sido claras as indefinições presentes na Rodada Uruguaí do GATT e nas tentativas para formação (MERCOSUL, NAFTA) ou consolidação (CEE) de blocos comerciais.

2 São vários os sinais de que países desenvolvidos passam por uma fase de grave recessão, com aumento do desemprego, perda de competitividade industrial, incapacidade do mercado de suprir a população com os mesmos benefícios proporcionados pelo destroçado sistema do Welfare State no quadro da onda neoliberal, etc. Adiciona-se a isto a grande dificuldade que os governos desses países vêm tendo de administrar as políticas econômicas frente a elevados déficits comerciais e do próprio Estado...

voltadas para a agricultura, o que significa dizer, equacionar a acumulação de excessivos estoques de mercadorias com a garantia de renda para a agricultura.

UMA RETROSPECTIVA SOBRE A ORGANIZAÇÃO DO MERCADO INTERNACIONAL

Uma análise que recupere a evolução histórica do mercado internacional deve necessariamente levar em conta primeiramente o desenvolvimento das políticas agrícolas adotadas nos países desenvolvidos, principalmente nos Estados Unidos e Europa. A importância deste aspecto está relacionada ao fato de que estes países tornaram-se ao longo deste século os detentores do maior volume de estoque de mercadorias oriundas da agricultura. Ao longo das três primeiras décadas deste século os Estados Unidos desenvolveram um aparato institucional que resultou num permanente aumento do produto agrícola. Este foi o caso do Agriculture Adjustment Administration e o Commodity Credit Corporation, os quais mantiveram uma garantia de renda e mercado aos agricultores. Igualmente, os países europeus enfrentaram sérios problemas de suprimento durante a Primeira Guerra Mundial, após a qual os governos adotaram políticas para a agricultura de forma a incentivar um aumento incondicional de produção.

Os instrumentos de política agrícola nos EUA foram criados no contexto de uma forte presença política eleitoral dos agricultores ainda no começo dos anos 30. Ambos A.A.A. e C.C.C. resultaram no surgimento de um ambiente altamente artificial para os agricultores, no sentido de que se formou um "buffer" para a agricultura frente às tendências econômicas gerais de depressão. Mesmo considerando que a Segunda Guerra Mundial tenha trazido bons ventos para os agricultores americanos, no sentido de terem sido premiados por uma demanda adicional dos países envolvidos no conflito, o que na verdade prevaleceu foi a garantia de desenvolvimento tecnológico com grande repercussão sobre os níveis de produtividade (FRIEDMANN, 1982; GOODMAN e REDCLIFT, 1989). O acúmulo de estoques gerado pela política agrícola americana resultou na necessidade de desenvolver alternativas para evitar que o nível de renda dos agricultores passasse a ser deteriorado por um excesso de oferta. Isto significa dizer que estava em jogo o próprio desenvolvimento tecnológico em vigência. A transformação capitalista da agricultura, levando a aumentos de produtividade só foi possível na medida em que o Estado, no contexto do New Deal proporcionou preço a uma produção que já se tornava excessiva e os estímulos, através de pesquisa científica e extensão para aumentar ainda mais a produção. Isto significa o surgimento de um artificialismo criado pelo Estado para bancar a permanência (ou a inserção) da agricultura no mercado.

Do ponto de vista do mercado internacional, esta estratégia interna pode ser traduzida como o lançamento das bases protecionistas para a agricultura americana.

Em termos comparativos, os EUA estavam simplesmente seguindo o "mainstream" internacional. As práticas de livre mercado, após 1846, quando as Corn Laws foram revogadas, predominaram na Inglaterra, ao contrário de outros países europeus como França e Alemanha. Entretanto já em 1931 o Livre Mercado é abandonado e praticamente todos os países no contexto da política do *beggar my neighbour* estimula a agricultura através de esquemas protecionistas. Todas as formas de proteção tarifárias e não tarifárias, não foram suficientes para garantir renda aos agricultores num contexto de redução da demanda e de preços. De certa forma ao terminar a II Guerra Mundial há uma reedição do quadro vigente no pós I Guerra, quando premidos pelos impactos do conflito a produção interna de alimentos nos países europeus passou a ser pautada por um forte estímulo. A partir daí os países europeus e os EUA desenvolvem esquemas protecionistas sob as mais diversas roupagens e pressionados por diferentes circunstâncias.³

Ao se analisar a evolução da agricultura no pós-guerra percebe-se a constituição de um sistema internacional presente em todos os países, traduzido na chamada Nova Ordem Internacional Alimentar (FRIEDMANN, 1982). A partir daí é preciso manter a atenção para o novo quadro hegemônico, que tem a economia americana no centro dos eventos definidores da expansão econômica do pós guerra. Ou seja, só é possível entender a constituição da Ordem Alimentar se se levar em conta a posição americana.

O primeiro elemento desse quadro é a elevação do patamar tecnológico, desde os anos '20, que introduziu gradualmente a substituição dos cavalos pelos tratores,⁴ acompanhados de todos os demais equipamentos acessórios, como colheitadeiras, trilhadeiras, cultivadores, plantadeiras

3 Os alemães colocam a agricultura a serviço dos projetos militares nazistas, controlando em todos os detalhes a oferta agrícola. Os franceses criam o "Office du Blé", subsidiando as exportações e controlando o nível da oferta de alimentos. Os Estados Unidos, adotando em 1929 o Federal Farm Board, substituído posteriormente pelo C.C.C. (Commodity Credit Corporation), mas mantendo o objetivo básico: controle da produção e garantia de preço. A Grã-Bretanha igualmente, embora ainda presa aos compromissos do Acordo de Ottawa de 1932, das preferências imperiais, estabelece o sistema que vigorou na I Guerra, chamado Deficiency Payment, de forma a manter suporte aos agricultores combinado ao controle da produção. O Japão igualmente desenvolve esquemas protecionistas de forma a garantir a oferta interna de arroz a partir da produção interna.

4 Em 1930 apenas 13,5% dos agricultores americanos tinham trator, chegando a 23,1% em 1940 (FITTE, 1981, p. 70).

arados, etc., da mesma forma que os insumos ao plantio, como sementes híbridas, novas raças de animais (gado, suíno, aves), e ainda fertilizantes químicos, inseticidas, fungicidas, calcáreo etc (FITE, 1981, p. 72). A agricultura recebia assim, um empurrão histórico para aumentar sua produtividade com redução dos custos de produção. É digno de nota o movimento concentrador da posse da terra que resultou nos anos 30 e 40 numa massiva migração de arrendatários e parceiros. O segundo elemento a dar suporte à crescente hegemonia americana foi a restauração da paridade de preços, acompanhada da formação de um grande estoque das principais *commodities*. Apesar das iniciativas de controle do nível de produção⁵ (para evitar estoques não planejados), a política agrícola acaba ao longo dos anos 40 compatibilizando o acúmulo de estoques pelos agricultores com programas de garantia de preços na forma de empréstimos comerciais para contornar os movimentos de queda de preço. A política agrícola americana, através do C.C.C., criou, portanto, um mecanismo capaz de combinar aumento de oferta com queda de preços. Esta estranha combinação, gestada no New Deal, teria se tornado insustentável não fosse a eclosão da Segunda Guerra, mesmo porque a produção agrícola não apresentava sinais de redução de oferta. Em primeiro lugar a demanda mundial, durante a guerra, por alimentos e fibras, encontrou nos estoques americanos uma fonte bem dotada, aliviando assim a carga dos cofres da política de garantia de preços. Em segundo lugar, a massa de população excedente expulsa da agricultura é, em parte, absorvida no conflito bélico. Em 1941, o secretário da agricultura americano disse que era lamentável que tenha sido necessário uma guerra mundial para que o produto total dos agricultores americanos fosse consumido. Uma dimensão dos bons tempos vividos pela agricultura daquele país foi o aumento da renda líquida dos agricultores de US\$ 2,3 bi para US\$ 9,2 bi (FITE, 1981).

Sendo assim, qualquer questionamento a respeito do ambiente artificial no qual a agricultura americana estava imersa começou a ser postergado. Contrariamente, os estímulos de preços altos que fizeram fortunas durante a guerra impulsionaram ainda mais a agricultura para aumentos de produção. Nesse sentido, um novo *check-point*, agora proporcionado pela recuperação do pós-guerra levava a agricultura a ser socorrida pelo contexto externo. Agora não se tratava mais das facilidades proporcionadas por um mercado

5 Produtores passaram a receber uma compensação por reduzir o nível de produtividade. A partir de 1933 "the goal of New Deal Farm policy was to give agricultural *commodities* the same 'equality of purchasing' power as they had enjoyed in the base period 1909-1914. The means of achieving the equality, or parity price, was to balance 'production and consumption' by enticing farmers voluntarily to produce less" (FITE, 1981, p. 55).

carente, mas sim das oportunidades embutidas no Plano Marshall, o qual foi direcionado tanto para atender às necessidades de consumo, quanto da própria reconstrução da agricultura dos países atingidos pela guerra. Os estoques acumulados pela política agrícola americana encontraram uma demanda criada pela condição hegemônica americana. Entretanto, as estratégias definidas no pós-guerra consistiram não apenas no alívio aos agricultores com a venda de estoques, mas em dois outros aspectos fundamentais:

1. Transferência para outros países do padrão tecnológico desenvolvido nos Estados Unidos. Entre 1948 e 1952, do total da ajuda proporcionada pelo Plano Marshall, 29% se deu na forma de fertilizantes e alimentos.
2. Utilização dos alimentos em instrumentos para a consolidação do chamado mundo livre ocidental, frente à expansão da zona de influência soviética.

Quanto ao primeiro aspecto, o padrão tecnológico americano encontra na Europa um contexto altamente receptivo, em função do estado precário de sua agricultura. Sendo assim, os países europeus retomam políticas incentivadoras do aumento de produção a qualquer custo, reatando os laços de protecionismo que vigoraram no período entre a Primeira Guerra e os anos 30. A reorganização da agricultura européia no pós-Segunda Guerra seguia, portanto, palavras de ordem como proteção, expansão do produto e eficiência técnica (GOODMAN e REDCLIFT, 1991). A recuperação da agricultura, dessa forma, acabou levando aqueles países, a exemplo dos EUA, à formação de um ambiente artificial tendo como mecanismos de suporte garantias de preço, regulação do Estado sobre os mercados, e proteção à competição externa. Adiciona-se a estes elementos o temor da população daqueles países à escassez de alimentos, vivenciada no período da guerra, e também o fortalecimento das organizações dos agricultores, como a National Farm Union inglesa, com um crescente poder de *lobby* junto ao governo.⁶

O segundo aspecto se refere à difusão de um padrão alimentar aos países do Terceiro Mundo transformando sociedades antes auto-suficientes em dependentes de suprimento americano, principalmente de trigo e arroz. O instrumento básico para tal estratégia foi a PL 480, iniciada em 1954,

6 Um exemplo deste poder pode ser constatado na forte reação manifestada por essas organizações contra as tentativas oficiais de substituir estímulos à agricultura como um todo por estímulos mais seletivos.

posteriormente convertido nos programas de ajuda alimentar como parte das estratégias da Guerra Fria.

O longo ciclo de expansão do pós-guerra significou, portanto, para a agricultura a adoção, por parte dos países do ocidente, de um padrão de desenvolvimento que acabou gerando sua própria crise. Ou seja, as condições sob as quais a agricultura foi estimulada e os preços aos produtores mantidos estáveis, foram se reproduzindo em todos os países do mundo capitalista. Conseqüentemente, os Estados sofreram uma drenagem adicional de seus recursos, em função das políticas de manutenção dos preços de garantia. A acumulação de estoques deixou portanto, de ser uma condição exclusiva dos americanos e passou a ocorrer nos países europeus, como resultado das estratégias de política agrícola criadas sob o temor da escassez já vivida durante a Segunda Guerra.

Entretanto, o quadro internacional a partir dos anos 70, quando a estabilidade anterior é rompida e quando o padrão de domínio americano retrocede, pode ser desenhado a partir de uma combinação de quatro tendências específicas. A primeira se refere a um recrudescimento do protecionismo como característica central das relações de comércio internacional. A formação de blocos de países reflete claramente a busca de vias protegidas de mercado, longe dos riscos que a livre concorrência implica. A segunda tendência diz respeito à crescente fragilidade das instituições reguladoras do comércio internacional como o GATT, cujo fôlego para resgatar o livre comércio entre os países, principalmente de produtos agroindustriais tem enfraquecido. A terceira tendência diz respeito ao aceleramento de mudanças tecnológicas, tanto em termos de novos produtos quanto de novos processos produtivos, redefinindo novos padrões de consumo. Associado a isto tem-se como uma quarta tendência, que a ação dos capitais tem sofrido uma mudança significativa, tanto em termos da busca de novos mercados, quanto de deslocamento para atividades com maiores perspectivas no cenário internacional.

O NOVO QUADRO PROTECIONISTA NO MERCADO AGRÍCOLA INTERNACIONAL

O comércio internacional, após a década de 70, tem revelado um ressurgimento das estratégias protecionistas que já haviam predominado no mundo, principalmente após a Primeira Guerra. A atual existência de blocos comerciais torna inevitável certas comparações entre dois momentos históricos de recesso. O primeiro quando as condutas protecionistas na década de 20 e 30 isolaram os países nos chamados blocos de moedas, entrincheirados em relações preferenciais internas. O segundo momento ocorre na seqüência do longo ciclo de expansão do pós-guerra, quando o

padrão de acumulação internacional sob a hegemonia americana entra numa trajetória descendente. São dois momentos de crise internacional com resultados semelhantes no sistema internacional de trocas.

Entretanto, é preciso destacar em primeiro lugar que o atual quadro recessivo dos países ocidentais se dá no contexto de uma ampla internacionalização do capital. Este fenômeno só pode ser analisado à luz do quadro hegemônico do pós-guerra e principalmente pelas condições sob as quais as economias européias e japonesa foram reconstruídas. Em segundo lugar deve-se levar em conta que as estratégias protecionistas ganham força mesmo sob o controle do GATT, instalado no pós-guerra, com a missão de resguardar a prática do livre mercado. Essas são diferenças históricas significativas para a análise do comércio internacional.

No que se refere ao setor agrícola, o padrão de acumulação do pós-guerra se vê diante do surgimento do que FRIEDMANN (1981) denomina de a Nova Ordem Alimentar Internacional, o que reflete o beco em que as políticas agrícolas dos países avançados se encontram, principalmente na administração de estoques excessivos. Sendo assim, as possibilidades de controle por parte do GATT tendem a sofrer uma forte restrição dada a estreita margem de manobra dos países para suas políticas agrícolas. Conseqüentemente, a perspectiva de um mercado internacional mais limitado acaba prevalecendo e reforçando a tendência à sua fragmentação (TUBIANA, 1989) na forma de blocos e de práticas que caracterizam relações bilaterais de comércio. Ao mesmo tempo assiste-se a uma forte resistência por parte das organizações rurais contra a eliminação de subsídios e uma visível incapacidade dos governos, principalmente europeus e americanos, de reduzir um volume de subsídios sustentado pelo consumidor urbano. O custo direto ao pagador de impostos tem sido em torno de US\$ 40 bi, tanto nos EUA quanto no Japão, US\$ 30 bi na CEE, sendo que para o conjunto dos países da OCDE as cifras chegam a US\$ 220 bi ao ano. Este é um custo atribuído pelos defensores do livre comércio, à produção ineficiente dos países com políticas protecionistas (THE ECONOMIST, oct. 8 1988).

Dessa forma, percebe-se que a predominância histórica do artificialismo na execução das políticas agrícolas, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa e Japão, corresponde a um grau crescente de isolacionismo no contexto internacional. Esta é, na verdade, a substância do elevado grau de proteção que os países industrializados mantêm em relação aos produtos da agricultura, que chega a ser "três vezes superior ao do setor industrial" (FONSECA, s/d).

Este grau crescente de protecionismo para os produtos da agricultura, além de demonstrar a fragilidade do papel do GATT como instância reguladora, tende a ser alimentado por outras práticas bilaterais de comércio. "No caso dos EUA, isto envolve, tipicamente, os assim chamados Acordos

de Restrição Voluntária e as represálias pelo uso de ações anti-dumping” (LAWRENCE, ANO VII). Este fato, na verdade vem apenas contribuir para a consolidação de acordos bilaterais, os quais têm levado os países a se voltarem para dentro dos blocos emergentes como o NAFTA, MERCOSUL, etc, como tentativas de garantia de mercado à margem das forças dominantes do comércio internacional. Isto tem resultado no que LAWRENCE (ano VII) denomina de “balcanização do comércio”. Há, entretanto, visões otimistas quanto ao desdobramento da Rodada Uruguaí do GATT, manifestadas por este autor, segundo as quais este organismo sobreviveria como uma instância reguladora de um comércio globalizado, se a formação dos blocos regionais deixassem em aberto perspectivas para um comércio forte com países não membros. Esta seria a única forma de resguardar elementos da globalização do comércio mundial, vigente no período de estabilização até meados da década de 70.

Isto, entretanto, não será atingido por meras intenções diplomáticas nas relações internacionais. Pelo contrário, os impasses vividos pelo GATT, principalmente na área agrícola, até o momento já são suficientes para supor que a fragmentação não será facilmente contornável. Nesses termos, as perspectivas dos países em desenvolvimento estão muito mais condicionadas aos acertos estabelecidos entre os países industrializados, do que propriamente a ajustes internos em termos de legislação sobre reserva de mercado, preservação ambiental, etc., de acordo com as exigências internacionais.

A crescente participação dos países avançados nas exportações mundiais, e a elevação do grau de auto-suficiência dos países da CEE (FONSECA, s/d), são claros indicadores do estreitamento das possibilidades abertas aos países em desenvolvimento e o conseqüente agravamento de suas crises econômicas. Adiciona-se a isto o fato de que as relações entre os países industrializados, principalmente EUA e CEE, têm se tornado mais antagônicas, tendo em vista a reedição de uma política agrícola que torna o agricultor altamente dependente do mercado externo, para o que altas doses de subsídios são aplicadas. De forma similar, a Política Agrícola Comum da CEE não tem revertido o quadro de suporte aos aumentos de produção. A opção tem sido manter os incentivos à redução de área (Set Aside Programme), inclusive por motivos ambientais, combinados com objetivos de aumentar a auto-suficiência de alguns produtos importados.⁷

7 No caso dos EUA, o Food Security Act de 1985 representa uma revisão da lei agrícola com vistas a aumentar a fatia do mercado internacional a ser abastecida pelos agricultores americanos, “La estrategia norteamericana es la de forzar la disminución de los precios en el mercado mundial por medio de las exportaciones subsidiadas para tornar insoportables, tanto

Portanto, as características do mercado internacional não são das mais promissoras para os países em desenvolvimento. Dessa forma, a busca de alternativas através do envolvimento em blocos comerciais, como MERCOSUL, acaba sendo mais um reflexo das dificuldades que o mercado apresenta junto aos principais centros importadores, do que um sinal de avanço desses países na esfera internacional.

O NOVO CENÁRIO INTERNACIONAL E AS ESTRATÉGIAS DO CAPITAL AGROINDUSTRIAL

A abordagem do mercado internacional à luz das tendências vivenciadas pelas empresas apresenta certas dificuldades, basicamente devido à não disponibilidade de informações. Mesmo assim é possível traçar algumas linhas que permitam apontar o fato de que as perspectivas do mercado internacional não estão apenas ligadas às sucessivas negociações entre Estados Unidos e CEE. Por dentro das relações comerciais entre países tem emergido um novo padrão de consumo, acompanhado de uma profunda revolução tecnológica, os quais por sua vez têm redefinido as perspectivas de competitividade dos países em desenvolvimento. Trata-se, na verdade, de uma dinâmica recente que acaba depositando na capacidade das empresas processadoras internas uma importância maior em termos de conquista de mercado, do que as empresas apenas exportadoras, em grande parte voltadas para mercados já saturados e altamente protegidos.

Apesar da crescente participação dos países industrializados, principalmente os Estados Unidos no mercado de produtos processados e semiprocessados, as oportunidades têm emergido mais exatamente na forma de nichos de mercado. É nesses espaços que o capital agroindustrial pode encontrar vantagens competitivas em determinados produtos, desde que as exigências de consumo nos países importadores sejam atendidas.

CONCLUSÕES

A partir dos aspectos delineados acima é importante traçar algumas considerações que apontem, num tratamento conclusivo, para as perspectivas da agricultura brasileira frente a um quadro internacional crescentemente protecionista. Os desafios são cruciais tendo em vista a histórica

los costos de la protección a la agricultura como los del respaldo a las exportaciones, consecuencias de las políticas agrícolas y comerciales de los competidores de los Estados Unidos, sobre todo la CEE". (FONSECA, s/d)

importância das exportações, não apenas para a rentabilidade dos produtores (como parece ser o caso dos Estados Unidos), mas também para a estratégia macroeconômica, do ponto de vista do persistente problema da dívida externa. Adiciona-se a isto o fato de que as exportações constituem preciosa saída para o capital agroindustrial quando o mercado interno se encontra imerso numa profunda recessão. Em função disso acredita-se que as possibilidades advindas do MERCOSUL apenas reforçam a tendência internacional de buscar mercados protegidos, mas neste caso, correndo o risco de esbarrar nos limites impostos pela atual recessão dos países integrantes. A busca de nichos, principalmente no caso dos produtos processados, no interior dos principais países importadores, por outro lado, pode revelar um caminho mais promissor, embora esta não seja uma alternativa excludente. Por outro lado, as exportações de produtos com baixo nível de processamento estão diante de um desafio maior, principalmente levando em conta que os países industrializados ainda são os maiores exportadores. E nesse caso a extensão do *trade-off* é certamente muito maior.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FITE, G.C. *American Farmers: the new minority*. Indiana University Press, 1981, 265 p.
- FONSECA, R.B. *A Inserção do Brasil no Mercado Mundial de Produtos Agrícolas*. Mimeo, s/d, p.13
- FRJEDMANN, H. The Political Economy of Food: the rise and fall of the postwar international food order. In: *American Journal of Sociology*, n. 88, supplement, 1982. p 246-86.
- GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. *Introduction: The International Farm Crisis*. Macmillan, 1989, p 1-22.
- GOODMAN, D.; REDCLIFT, M. *Refashioning Nature: food, ecology and culture*. London: Routledge, 1991. p 279.
- LAWRENCE, R.Z. Cenário para o Sistema de Comércio Mundial e suas Implicações para os Países em Desenvolvimento. In: *RBCE*, n.29, Ano VII. s/d.
- THE ECONOMIST. *Agricultural Desarmament*. October 8, 1988.
- TUBIANA, L. "World Trade in Agricultural Products; from global regulation to market fragmentation". In: Goodman, D. and M. Redclift. *The International Farm Crisis*, Macmillan, 1989, p 23-45.

MUDANÇAS ESTRUTURAIS E RENTABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CERTOS MANUFATURADOS: 1970-85*

Lauro Lobo Burle**

I. INTRODUÇÃO

Um dos fenômenos ocorridos na economia brasileira durante os anos 70 que mais chama a atenção dos analistas é, sem dúvida nenhuma, o estupendo crescimento alcançado pelas exportações de manufaturados. O propósito deste trabalho é apresentar o comportamento das exportações brasileiras de manufaturados entre 1970 e 1985, no que diz respeito às taxas de crescimento, à evolução da estrutura da pauta e à evolução da estrutura de mercados no período. Outro objetivo do artigo é construir indicadores de rentabilidade das vendas externas *vis-à-vis* as vendas para o mercado interno, por produto, visando tirar conclusões específicas sobre a competitividade externa de setores industriais destacados.

Com relação ao conteúdo do trabalho propriamente dito, na seção II apresenta-se os métodos para a escolha dos produtos manufaturados a serem analisados; na seção III avalia-se a mudança de estrutura da pauta de exportações dos manufaturados selecionados; na seção IV descreve-se as mudanças de estrutura de mercados das exportações dos produtos escolhidos; na seção V apresenta-se o comportamento dos preços em dólares dos produtos selecionados; na seção VI descreve-se a metodologia para a estimação da rentabilidade externa das exportações dos produtos selecionados; na seção VII reporta-se a avaliação dos resultados da rentabilidade

*Este artigo foi extraído basicamente dos Capítulos 2 e 5 da tese de Mestrado do autor, "Fatores de Risco na Competitividade das Exportações Brasileiras de Manufaturados".

**Professor da Faculdade de Economia do Centro de Ensino Unificado de Brasília (CEUB).

das exportações dos produtos selecionados e, finalmente, na seção VIII são apresentadas as considerações finais.

II.

MÉTODO DE SELEÇÃO DA AMOSTRA DE PRODUTOS

Foram selecionados os produtos a 3 dígitos da SITC (Standard International Trade Classification) que apresentaram maior valor exportado em 1970 e 1980, dentro da definição de manufaturado da ONU (Organização das Nações Unidas), que considera produtos químicos, manufaturados baseados na matéria-prima, máquinas e equipamentos de transporte e manufaturados diversos. Essa classificação¹ é um pouco restrita na medida em que desconsidera produtos manufaturados de origem alimentícia, que ainda têm grande importância na pauta brasileira.² A razão de se utilizar a metodologia da ONU está em que permite a comparação com outros países, gerando, a partir disso, um universo amplo de informações.

Selecionamos os maiores produtos em valor exportados em 1970 e 1980, tendo em vista inserir tanto os produtos que apresentaram ganhos de participação na estrutura quanto os que perderam participação. Acreditamos que as transformações da estrutura entre 1970 e 1980 sejam representativas do período.

Com base no critério descrito acima, os produtos selecionados foram (entre parênteses encontra-se a digitação da SITC): produtos químicos orgânicos (512), materiais plásticos e resinas artificiais (581), produtos químicos diversos (599), couro (611), artigos de borracha não especificados (629), laminados, placas e compensados de madeira (631), papel e papelão (641), fios e fibras têxteis (651), tecidos de algodão (652), outros artefatos de tecidos (656), ferro-gusa, ferro-esponja e outros ferro-ligas (671), chapas de ferro ou de aço (673), ferro ou aço em lingotes (674), tubos de ferro ou de aço (678), máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos (711), máquinas agrícolas (712), máquinas para terraplenagem, indústrias de papel, gráfica e alimentícia (718), máquinas e instrumentos mecânicos não especificados (719), motores e geradores elétricos (722), equipamentos de telecomunicação (724), equipamentos elétricos não especificados (729), autoveículos

1 A compatibilização utilizada entre a SITC e a NBM, encontra-se em BURLE (1988, p. 171).

2 Dentre os produtos desconsiderados destacam-se 013 (preparações de carne), 053 (preparações de frutas), 071 (café solúvel) e 072.3 (manteiga de cacau). O total das receitas com esses produtos em 1983 foi de US\$ 1.500 milhões, representando 6,8% das receitas totais. Fonte: Unions Nations, *Commodity Trade Statistics*, Série D, Brazil, 1983.

e autopeças (732), aviões (734), vestuário (exclusive de couro) (841) e calçados (851). Os totais exportados por essa amostra atingiram US\$ 226,8 milhões e US\$ 5.485,1 milhões de dólares, respectivamente em 1970 e 1980, conforme consta na Tabela 1.

III.

MUDANÇAS ESTRUTURAIS DE PRODUTOS

Verifica-se pela Tabela 1 que as exportações totais dos manufaturados passaram de US\$ 226,8 milhões em 1970 para US\$ 8.484,8 milhões em 1985, registrando uma taxa média geométrica de crescimento anual de 27,3%. Fazendo a análise por subperíodos, verifica-se que estas exportações cresceram 42,6% ao ano entre 1970 e 1975, 32,7% ao ano entre 1975 e 1980, e apenas 9,1% ao ano entre 1980 e 1985.

Por outro lado, verifica-se pela Tabela 1 que enquanto em 1970 os maiores produtos em valor exportado eram: ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja (US\$ 23,8 milhões), aço ou ferro em lingotes (US\$ 23,7 milhões), madeira placada e laminada (US\$ 23,5 milhões), chapas de ferro ou de aço (US\$ 20,1 milhões) e couro (US\$ 14,8 milhões), em 1985 os principais produtos passam a ser: autoveículos e acessórios (US\$ 1.351,9 milhões), calçados (US\$ 907,6 milhões), produtos químicos orgânicos (US\$ 725,6 milhões), máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos (US\$ 685,7 milhões), e chapas de ferro ou de aço (US\$ 549,0 milhões). Ilustra-se, por esses dados, algumas transformações estruturais das exportações brasileiras de manufaturados, de produtos tradicionais e com pouco grau de elaboração, para produtos tecnologicamente mais sofisticados.

Através da taxa geométrica de crescimento anual pode-se verificar, de outra forma, as transformações estruturais das exportações. Consta-se que as exportações que mais cresceram no período 1970/85 foram as de papel e papelão (+52,9% ao ano), matérias plásticas e resinas artificiais (+52,7% ao ano), aviões (+52,3% ao ano), máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos (+48,6% ao ano), e autoveículos e acessórios (+39,2% ao ano). Por outro lado, as exportações que menos cresceram foram as de madeira placada e laminada (+10,3% ao ano), couro (+16,0% ao ano), máquinas para tertraplenagem e indústrias de papel, gráfica e alimentícia (+17,7% ao ano), tecidos de algodão (+20,0% ao ano), e aço ou ferro em lingotes (+20,5% ao ano). De certa forma, os resultados desta subseção reforçam a conclusão da modernização das exportações brasileiras de manufaturados no período 1970/85.

Tabela 1 — Valor das Exportações Brasileiras dos Manufaturados Seleccionados — 1965/85

Produtos	US\$ milhões				
	1965	1970	1975	1980	1985
Produtos químicos orgânicos	5,2	13,1	67,2	292,7	725,6
Materiais plásticos e resinas artificiais	0,7	0,6	14,0	85,3	343,2
Produtos químicos diversos	0,9	5,5	37,1	123,7	156,5
Couro	4,9	14,8	60,4	100,8	137,4
Artefatos de borracha não especificados	3,5	3,9	14,9	109,9	224,9
Madeira placada e laminada	5,0	23,5	35,8	127,7	102,9
Papel e papelão	—	0,4	33,5	130,9	233,0
Fios têxteis	3,7	13,3	117,3	267,2	274,3
Tecidos de algodão	4,9	9,0	52,5	113,8	139,2
Outros artigos de tecidos	0,6	2,3	49,1	101,7	109,4
Ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja	6,1	23,8	119,0	300,7	506,8
Aço ou ferro em lingotes	1,4	23,7	30,1	100,9	469,9
Chapas de ferro ou de aço	18,8	20,1	23,2	240,9	549,0
Tubos de ferro ou de aço	1,4	2,8	13,3	146,9	167,9
Máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos	0,6	1,8	76,8	364,5	685,7
Máquinas agrícolas	0,4	1,5	22,3	201,5	126,2
Máquinas para terraplenagem, indústria alimentícia, papel e gráfica	2,5	10,8	38,3	176,6	124,5
Máquinas não especificadas	5,1	12,4	74,4	416,2	324,2
Motores e geradores elétricos	0,6	3,0	31,8	109,0	84,9
Equipamentos de telecomunicação	0,2	5,1	90,0	149,1	265,9
Máquinas elétricas não especificadas	3,2	7,3	59,3	195,4	136,9
Autoveículos e acessórios	3,3	9,5	136,9	1039,9	1351,9
Avião	—	0,3	2,7	84,6	164,8
Vestuário (exclusive de couro)	0,1	3,0	62,9	117,4	172,2
Calçados	0,3	8,3	72,3	387,9	907,6
TOTAL Amostra (A)	73,4	226,8	1335,1	5485,1	8484,8
Total. Manuf. (ONU) (B)	nd ²	362,5	nd ²	7491,9	nd ²
A/B (%)		62,6		73,2	

NOTAS: 1 — Definido como 5 (produtos químicos), 6-68 (manufaturados baseados em matéria-prima, menos metais não-ferrosos, 7 (máquinas e equipamentos de transporte) e 8 (manufaturados diversos).

2 — nd: não disponível.

FONTE: UNIONS NATIONS, *Commodity Trade Statistics*, Brazil, diversos números.

Tabela 2 — Estrutura de Mercados das Exportações Brasileiras de Manufaturados Seleccionados — 1970/83

Produtos	1970			1980			1983		
	PD	PED	PEC	PD	PED	PEC	PD	PED	PEC
Produtos químicos orgânicos	62,6	37,4	—	78,3	20,8	0,9	70,3	28,8	0,9
Materiais plásticos e resinas artificiais	10,1	89,9	—	17,3	82,7	—	11,9	66,3	21,8
Produtos quím. diversos	73,2	26,8	—	42,5	57,2	0,3	52,5	46,8	0,7
Couro	96,7	1,8	1,5	89,7	4,5	5,8	87,7	10,5	1,8
Artefatos de borracha não especificados	56,3	38,1	5,6	24,2	75,2	0,6	44,3	54,4	1,3
Madeira laminada e compensada	93,6	6,2	0,2	71,8	28,2	—	77,6	22,4	—
Papel e papelão	—	100,0	—	9,8	90,1	0,1	36,1	63,9	—
Fios e fibras têxteis	73,5	4,1	22,4	62,4	22,8	14,8	63,5	21,5	15,0
Tecidos de algodão	80,5	19,5	—	55,9	21,2	22,9	61,2	10,8	28,0
Outros artigos de tecidos	70,1	29,9	—	65,2	34,8	—	82,6	16,3	1,1
Ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja	83,4	11,7	4,9	74,0	14,8	11,2	65,4	21,8	12,8
Aço ou ferro em lingotes	31,3	68,7	—	40,2	59,8	—	28,2	59,1	12,7
Chapas de ferro ou de aço	17,9	82,1	—	64,9	35,1	—	50,4	39,3	10,3
Tubos de ferro ou de aço	28,2	71,8	—	36,2	39,8	24,0	72,4	26,2	1,4
Máquinas e caldeiras	77,9	22,1	—	78,7	21,0	0,3	90,8	9,0	0,2
Máquinas agrícolas	17,9	72,1	—	18,8	81,2	—	25,4	74,6	—
Máquinas p/ indústria alimentícia, papel e gráfica	1,4	98,6	—	5,6	94,4	—	35,6	64,4	—
Máquinas não especificadas	13,2	86,8	—	19,2	80,8	—	41,8	57,8	0,4
Motores e geradores elétricos	30,3	69,7	—	20,4	79,6	—	56,6	43,4	—
Equipamentos de telecomunicação	17,4	82,6	—	46,9	53,1	—	79,2	20,8	—
Máquinas elétricas não especificadas	19,4	80,6	—	51,2	48,8	—	69,0	30,2	0,8
Autoveículos e autopeças	46,5	53,5	—	23,0	77,0	—	39,8	60,2	—
Avião	90,3	9,7	—	63,6	36,4	—	61,2	38,8	—
Vestuário	53,9	46,1	—	60,4	33,9	5,7	71,5	19,8	8,7
Calçados	98,6	1,4	—	92,7	5,0	2,3	97,6	2,2	0,2

NOTAS: 1 — PD: Estados Unidos, CEE (Alemanha Ocidental, França, Reino Unido, Países Baixos, Bélgica, Luxemburgo, Itália, Irlanda, Dinamarca e Grécia), Japão, AELC (Suíça, Suécia, Noruega, Finlândia, Áustria e Islândia), Canadá, Austrália e África do Sul.

2 — PEC: Alemanha Oriental, Bulgária, Hungria, Polónia, România, Tchecoslováquia, URSS, Albânia, China, Coreia do Norte e Cuba.

3 — PED: África (exclusive África do Sul), América Latina (exclusive Cuba), Ásia (exclusive Coreia do Norte e Japão), Oceânia (exclusive Austrália e Nova Zelândia), Oriente Médio, Espanha, Iugoslávia e Portugal.

FONTE: UNIONS NATIONS, *Commodity Trade Statistics*, Brazil, 1970, 1980 e 1983.

IV.

MUDANÇAS ESTRUTURAIS DE MERCADOS

A Tabela 2 contém a estrutura de mercados das exportações dos manufaturados seleccionados. Verifica-se que, entre 1970 e 1980, as exportações de produtos químicos diversos, couro, artefatos de borracha não especificados, madeira compensada e laminada, têxteis, ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja, motores e geradores elétricos, autoveículos e

acessórios, aviões e, calçados se diversificaram, isto é, se deslocaram relativamente dos países desenvolvidos (PD) para os países em desenvolvimento (PED) e/ou para os países de economia centralmente planejada (PEC).

Por outro lado, para os demais produtos — isto é, demais químicos, papel e papelão; demais siderúrgicos, mecânicos; demais elétricos, e vestuário —, verificou-se comportamento oposto (ver Tabela 2), ou seja, as exportações se dirigiram, relativamente, para os PD, entre 1970 e 1980.

Entre 1980 e 1983, houve uma tendência mais explícita nas mudanças de estruturas de mercados, que foi o aumento da participação dos PD e a queda de participação dos PED, refletindo o agravamento do desequilíbrio externo registrado por estes últimos.³ As únicas exceções a essa tendência foram os produtos químicos orgânicos, materiais plásticos e resinas artificiais, couro, ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja, aço ou ferro em lingotes, chapas de ferro ou de aço, e aviões (ver Tabela 2), que tiveram suas vendas diversificadas mesmo nesse subperíodo.

Em 1983, os produtos com maior concentração das vendas nos PD eram: calçados (97,6%), máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos (90,8%), couro (87,7%), outros artigos de tecidos (82,6%), equipamentos de telecomunicação (79,2%), madeira laminada e compensada (77,6%), tubos de ferro ou de aço (72,4%), vestuário (exclusivo de couro) (71,5%), produtos químicos orgânicos (70,3%) e máquinas elétricas não especificadas (69,0%).

V.

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS EM DÓLARES DO BRASIL

O comportamento dos preços em dólares do Brasil (ver Tabela 3), se viu bastante influenciado pelos dois choques do petróleo ocorridos no período, isto é, em 1974 e 1979. Os aumentos dos preços do petróleo constatados nesses anos ocasionaram o aumento da inflação mundial, atingindo praticamente todos os países e produtos.

Os preços em dólares do Brasil para a maioria dos produtos considerados parecem apresentar um aumento acentuado até 1973/75 (ver Tabela 3). Posteriormente, isto é, de 1973/75 a 1979, os aumentos dos preços em dólares continuaram, só que de forma menos abrupta (ver Tabela 3). Ao mesmo tempo, neste subperíodo, já se verificou queda dos preços de alguns produtos, tais como produtos químicos orgânicos, e materiais plásticos e resinas artificiais (ver Tabela 3). Com relação aos dois produtos acima, os

3 Ver em GONÇALVES (1987, p. 413).

preços estavam em patamares bastante elevados no começo da década de 70, conforme se verifica pelos índices de 418,2 para produtos químicos orgânicos, em 1970/72, e de 268,9 para materiais plásticos e resinas artificiais, em 1973/75 (1985: 100).

Verifica-se pela Tabela 3 que, entre 1979 e 1985, os índices de preços em dólares da maioria dos produtos considerados caíram, sendo de se destacar os casos de materiais plásticos e resinas artificiais (-70,2%), máquinas e componentes elétricos não especificados (-60,9%), aço ou ferro em lingotes (-44,7%), ferro-gusa, ferro-esponja e ferro-ligas (-43,6%), produtos químicos orgânicos (-40,4%), máquinas agrícolas (-38,4%), madeira laminada e compensada (-27,4%), tecidos de algodão (-26,3%), e chapas de ferro ou de aço (-25,1%). Destes, excluindo máquinas e componentes elétricos não especificados e máquinas agrícolas, os demais refletiram a queda dos preços das *commodities*.⁴

Especificamente a papel e papelão, a queda dos preços em dólares na primeira metade dos anos 80 parece ter sido propiciada pelo excesso de oferta dos grandes produtores deste insumo, e pela valorização do dólar em relação às moedas européias.⁵

Com relação aos produtos siderúrgicos, no subperíodo 1979/83, tais produtos parecem ter sido particularmente atingidos por um excedente de oferta causado não somente pela retração da procura externa, como também pelo surgimento de novos exportadores, tais como Brasil e Coréia do Sul.⁶

Em síntese, verifica-se que a queda dos produtos na primeira metade dos anos 80 deve ter refletido a redução mais significativa do crescimento econômico dos países industrializados e do comércio mundial a partir de 1982.

Por outro lado, os únicos produtos cujos índices de preços em dólares (ver Tabela 3) registraram crescimento entre 1979 e 1985 foram máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos, equipamentos de telecomunicação, automóveis e acessórios, avião e calçados. Destes, cabe destacar a evolução dos preços de avião (+ 1.197,9%), refletindo a rápida modernização tecnológica e o conseqüente aumento do valor unitário, registrados pelas exportações de tal produto em todo período 1970/85.

4 Conforme RATTNER (1987, p.623), "... Essa queda abrange desde produtos alimentícios, óleos vegetais, matérias-primas agrícolas, até minérios, não-ferrosos e petróleo cru".

5 Ver em FUNCEX (1985, p. 97-98).

6 Ver em FUNCEX (1985, p. 102).

Tabela 3 — Índices de Preços Brasileiros (US\$/t) dos Produtos Seleccionados — 1970/85

Produtos	(1985: 100)										
	1970/72	1973/75	1976/78	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
P. químicos orgânicos	418,2	221,2 ²	269,6	140,4	134,0	147,5	115,5	101,8	93,61	100,0	
Mat. plásticos e res. artificiais	135,7	268,9 ²	245,8	170,2	175,7	130,9	127,3	113,3	108,9	100,0	
P. químicos diversos	sd	107,0 ²	107,4	112,5	75,02	136,4	139,7	136,2	113,5	100,0	
Couro	81,91	143,4	149,2	210,9	220,2	139,4	102,2	80,44	123,3	100,0	
Artefatos de borracha não especificados	48,04	sd	86,47 ³	97,88	116,4	132,1	123,1	104,7	86,86	100,0	
Madeira laminada e compensada	75,11	117,5	104,3	127,4	87,9	86,41	74,12	72,44	106,1	100,0	
Papel e papelão	34,27	50,46	60,53	89,61	167,3	135,3	133,8	101,5	102,6	100,0	
Fios e fibras têxteis	59,09	91,53	93,98	116,2	131,1	107,9	101,1	96,34	103,8	100,0	
Tec. de algodão	38,18	81,64	96,3	126,3	128,9	112,3	107,5	99,77	101,2	100,0	
Outros artigos de tecidos	32,35	114,4	82,26	115,1	125,8	134,1	128,7	110,8	110,8	100,0	
Ferro-gusa, ferro-esponja e ferro-ligas	62,62	134,3 ²	102,9	143,6	164,1	177,3	157,5	101,1	129,8	100,0	
Aço ou ferro em lingotes	54,04	132,3 ²	99,71	144,7	200,0	132,8	117,0	93,62	101,7	100,0	
Chapas de ferro ou de aço	56,97	109,2	120,9	125,1	129,1	124,3	113,1	96,41	104,4	100,0	
Tubos de ferro ou de aço	59,65	115,4	116,1	120,8	114,0	144,9	149,3	90,18	92,38	100,0	
Máquinas, caldeiras e instr. mecânicos	28,73	42,82	62,69	79,98	90,1	96,96	103,1	111,8	97,8	100,0	
Implementos agrícolas	50,8	72,47	101,5	117,7	131,8	150,6	140,9	107,1	158,9	100,0	
Máq. para terra-plenagem e ind. papel, gráfica e alimentícia	56,64	82,02	117,2	138,4	144,1	148,4	182,5	148,7	103,2	100,0	
Máq. e equip. mecânicos não especificados	68,0	77,5	111,4	113,4	118,4	131,4	139,6	141,2	112,0	100,0	
Motores e geradores elétricos	96,8	103,6	94,85	121,5	125,9	141,6	156,5	139,4	98,54	100,0	
Equipamentos de telecomunicação	40,31	55,7	86,25	96,55	77,8	81,47	88,03	106,9	99,81	100,0	
Máq. e componentes elétricos não especificados	67,38	133,5	196,7	160,9	170,1	139,5	226,0	198,4	113,9	100,0	
Autoveículos e acessórios	37,19	51,61	80,18	92,54	102,7	113,6	129,2	120,6	100,5	100,0	
Avião	1.176	5.274 ²	7.718	7.705	24,37	28,84	28,1	39,82	27,2	100,0	
Vestuário (excl. de couro)	56,83	99,2	102,1	117,3	111,5	109,1	117,7	95,43	100,8	100,0	
Calçados	28,81	39,57	57,34	83,02	89,12	99,58	101,6	100,5	103,4	100,0	

NOTAS: 1 — De 1970 a 1978 médias simples trienais;

2 — Dados de 1974 e 1975;

3 — Dados de 1977 e 1978; e

4 — sd: sem dado.

FONTE: UNIONS NATIONS, *Commodity Trade Statistics*, série D, diversos números, Brazil.

VI.

RENTABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES DOS PRODUTOS SELECIONADOS — MÉTODOS

Após a análise dos preços internacionais, na seção anterior, avalia-se neste tópico os reais impactos de tais preços sobre a competitividade externa das exportações; para esse fim a análise fundamenta-se no exame da ren-

tabilidade das vendas externas *vis-à-vis* as vendas internas, calculando rentabilidade, dado o suposto de país pequeno, pela fórmula já consagrada:⁷

$$R_i = \frac{E P_{xi} (1 + S_i)}{P_i}$$

Onde:

R_i: índice de rentabilidade dos exportadores do produto "i";

E: índice da taxa de câmbio nominal (Cz\$/US\$) média anual (ver BURLE, 1988, p. 42);

P_{xi}: índice do valor unitário (US\$/t) (ou de preços em dólares) na exportação do produto "i" (ver Tabela 3);

P_i: Índice de Preços por Atacado — Oferta Global, relativo ao produto "i" (ver Tabela 4 para a compatibilização adotada); e

1 + S_i: índice de subsídios nominais do produto "i". Desconsiderado uma vez que foram poucos os anos em que se dispunha de estimativas desagregadas (obtidas sob critérios que garantissem a homogeneidade, e que pudessem ser aplicados ao nível de produtos isolados).⁸

Ao se utilizar a taxa de câmbio média anual, obtém-se resultados diferentes dos que seriam obtidos com a taxa de câmbio de fim de ano. De acordo com BURLE (1988, p. 44), a mádesvalorização de dezembro de 1979 passa a ter maiores efeitos em 1980, assim como a valorização de 1980 se "distribui" por 1981. Apesar disso, optamos pela média anual, pois nos pareceu mais correto.

Por outro lado, a utilização dos índices de preço por atacado sofre a ressalva de serem mais agregados (na maioria dos casos) e de composições diferentes, incluindo bens não exportáveis. A compatibilização entre os produtos da SITC e os índices de preços da FGV foi feita com certa arbitrariedade por inexistência de correspondência formal. Os resultados encontram-se na nota de rodapé da Tabela 4. Ao todo foram selecionados 18 índices de preço interno para os 25 produtos da amostra, ou seja, dando quase correspondência 1 a 1.

Por outro lado, o indicador de rentabilidade relativa apresentado exclui certas variáveis que também têm influência sobre a performance das

7 Com base em HORTA (1983, p. 530).

8 Apesar de disponíveis dados aproximados para os anos de 1975 e 1981 (ver BURLE, 1988, p. 162), pouco se pode concluir sobre o comportamento dos subsídios ao longo do tempo, para cada produto selecionado.

exportações. Dentre essas, temos o “grau” de utilização da capacidade instalada e a renda externa.⁹

Tabela 4 — Índice de Preços por Atacado¹ dos Produtos Manufaturados — Brasil — 1970/85

Setores (FGV)	Base (1985: 100)									
	1970/72	1973/75	1976/78	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Outros da indústria química (col. 58)	0,0366	0,0675	0,1598	0,314	0,6885	1,758	3,523	8,88	30,48	100,0
Matérias plásticas (col. 56)	0,0534	0,0858	0,2074	0,3784	0,7951	1,787	3,765	9,523	32,54	100,0
Couros e peles (col. 51)	0,038	0,092	0,2825	0,8532	1,182	2,047	4,595	7,359	36,17	100,0
Borracha (col. 50)	0,047	0,0785	0,1985	0,3756	0,7231	1,85	4,291	11,16	33,35	100,0
Madeira (col. 44)	0,058	0,1297	0,2758	0,6812	1,737	2,915	4,838	7,464	23,15	100,0
Papel e papelão (col. 49)	0,0513	0,1053	0,2236	0,415	0,8745	1,808	3,754	9,24	31,25	100,0
Tecidos de fios naturais (col. 60)	0,0658	0,1046	0,2191	0,4552	0,8814	1,593	3,018	8,05	27,94	100,0
Tecidos de fios artificiais (col. 61)	0,099	0,1427	0,2678	0,4552	0,8573	1,53	3,822	7,528	24,09	100,0
Ferro, aço e derivados (col. 31)	0,0518	0,0967	0,2174	0,4021	0,6887	1,35	2,507	11,060	33,06	100,0
Máquinas e equip. industriais (col. 35)	0,0521	0,0874	0,232	0,4396	0,8711	2,1	4,091	9,338	27,68	100,0
Máquinas e equip. agrícolas (col. 34)	0,0584	0,0976	0,2228	0,426	0,7535	2,044	4,393	10,69	31,67	100,0
Motores, geradores e similares (col. 39)	0,0546	0,0965	0,2227	0,4738	0,9165	1,848	3,459	10,11	28,58	100,0
Eletrodomésticos (col. 38)	0,0732	0,105	0,2346	0,4191	0,7629	1,762	3,57	11,04	30,53	100,0
Outros de material elétrico (col. 40)	0,0598	0,1005	0,2427	0,5583	1,204	2,636	5,513	9,46	30,43	100,0
Veículos a motor (col. 42)	0,0559	0,087	0,217	0,4285	0,7443	1,8	4,051	13,19	35,48	100,0
Outros de material de transporte (col. 43)	0,0618	0,098	0,2648	0,526	0,9281	2,338	5,081	7,986	26,52	100,0
Vestuário (excl. malharia) (col. 63)	0,0986	0,1338	0,2375	0,432	0,779	1,682	3,495	8,95	25,66	100,0
Calçados (col. 65)	0,0638	0,1174	0,2401	0,461	0,6243	1,026	2,023	9,858	32,98	100,0

NOTA: 1 — A correspondência desses índices com os produtos amostrados encontra-se a seguir: coluna 58 (produtos químicos orgânicos e produtos químicos diversos), coluna 56 (materiais plásticos e resinas artificiais), coluna 51 (couro), coluna 50 (artefatos de borracha não especificados), coluna 44 (madeira laminada e compensada), coluna 49 (papel e papelão), coluna 60 (fios e fibras têxteis e tecidos de algodão), coluna 61 (outros artigos de tecidos), coluna 31 (ferro-gusa, ferro-esponja e ferro-ligas, aço ou ferro em lingotes, chapas de ferro ou de aço, e tubos de ferro ou de aço), coluna 35 (máquinas, caldeiras e instrumentos mecânicos, máquinas para terraplenagem, indústria de papel, gráfica e alimentícia, e máquinas e componentes mecânicos não especificados), coluna 34 (implementos agrícolas), coluna 39 (motores e geradores elétricos), coluna 38 (equipamentos de telecomunicação), coluna 40 (máquinas e componentes elétricos não especificados), coluna 42 (autoveículos e acessórios), coluna 43 (avião), coluna 63 (vestuário) e coluna 65 (calçados).

FONTE: FGV, *Conjuntura Econômica*, outubro (1978), novembro (1979), dezembro (1982), janeiro (1986) e novembro (1986).

⁹ A maturação dos projetos do II PND tem o efeito de reduzir os preços internos e, por isso, está implícita no índice de preços por atacado (denominador do índice de rentabilidade relativa).

Um setor com capacidade plenamente utilizada, mesmo que apresente uma alta rentabilidade das exportações, não poderá aumentar a contento as suas vendas externas. Da mesma forma, um setor com baixa utilização da capacidade instalada pode se sentir estimulado a exportar — mesmo que a rentabilidade não seja alta — para compensar uma eventual insuficiência de procura interna.

Por outro lado, em anos de contração da demanda externa — como em 1982 —, existe uma pressão para as receitas se reduzirem, mesmo que a rentabilidade relativa seja favorável e vice-versa; ou seja, em anos de alto crescimento econômico — como em 1984 —, as exportações podem aumentar sem que a rentabilidade relativa seja estimulante.

VII.

RENTABILIDADE DAS EXPORTAÇÕES DOS PRODUTOS SELECIONADOS: AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

Entre os triênios 1970/72 e 1973/75, para a maioria dos produtos a rentabilidade das exportações parece ter aumentado (ver Tabela 6),¹⁰ parcialmente em razão da alta dos preços em dólares (ver Tabela 3). Dentre os produtos que apresentaram maiores acréscimos de rentabilidade neste subperíodo se destacaram aviões (+281,5%) e outros artigos de tecidos (+226,4%).

Já entre os triênios 1973/75 e 1976/78 nota-se um aumento do número de produtos cuja rentabilidade das exportações caiu (9 contra 7) entre 1970/72 e 1973/75 (ver Tabela 6), sendo de se destacar os casos de aço ou ferro em lingotes (-33,7%) e ferro-gusa, ferro-esponja e ferro-ligas (-32,7%), o que parece ter sido compensado por outros fatores — tais como ganhos de produtividade —, pois as receitas de tais produtos aumentaram (ver Tabela 1). Por outro lado, dentre os produtos que apresentaram maior acréscimo de rentabilidade, destacaram-se calçados (+ 44,1%) e máquinas agrícolas (+ 26,8%) (ver Tabela 6).

No biênio 1979/80 nota-se que a rentabilidade da maioria dos produtos atingiu seu patamar mais alto, considerando todo o período 1970/85 (ver Tabela 6).¹¹ Isso parece ter ocorrido em virtude da maxidesvalorização

¹⁰ Esta conclusão parece se firmar, na medida em que os subsídios fiscais e financeiros — excluídos da rentabilidade estimada — foram crescentes neste subperíodo (ver BAUMANN NEVES *et al.*, 1987, p. 484).

¹¹ Enquanto isso verifica-se, com base em BURLE (1988, p. 155), que a rentabilidade das exportações totais de manufaturados (esta, com a inclusão dos subsídios fiscais e financeiros), parece ter atingido seu patamar mais alto no quadriênio 1974/77.

cambial de dezembro de 1979 e da alta dos preços em dólares (ver Tabela 3).

Com relação ao subperíodo 1980/85, para a maioria dos produtos observa-se resultados aparentemente paradoxais, isto é, aumento (redução) de receita com queda (aumento) de rentabilidade (ver quadrantes inferior esquerdo e superior direito, respectivamente, da Tabela 6). O que ocorre é que ao comportamento das exportações estariam associadas outras variáveis — tais como desaquecimento do mercado interno e expansão da demanda externa — ou distorções introduzidas pela comparação de dois índices de preços com composições diferentes, isto é, o índice de preços em dólares e o índice de preços por atacado.

Tabela 5 — Índices de Rentabilidade¹ das Exportações *vis-à-vis* Mercado Interno dos Produtos Seleccionados — 1970/85

Produtos	Base (1985: 100)									
	1970/72	1973/75	1976/78	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Prod. químicos orgânicos	965,2	385,3	393,8	193,6	165,3	125,9	94,78	95,22	97,34	100,0
Mat. plásticos e res. artificiais	212,1	410,4	276,0	194,8	187,7	109,5	97,75	110,5	99,53	100,0
Prod. químicos diversos	sd	168,9 ²	115,8	156,4	92,54	116,4	114,7	142,4	110,7	100,0
Couro	185	180,2	124,6	107	158,2	102,1	64,3	101,5	101,4	100,0
Artefatos de borracha não especificados	85,65	sd	97,44 ³	112,8	136,7	107,1	82,94	87,11	77,46	100,0
Madeira laminada e compensada	111,1	102,2	88,5	80,98	42,98	44,46	44,3	90,11	136,3	100,0
Papel e papelão	58,99	55,03	62,76	93,5	162,5	112,3	103	101,9	97,64	100,0
Fios e fibras têxteis	77,54	98,74	90,99	110,5	126,3	101,6	96,21	111,1	110,5	100,0
Tecidos de algodão	49,09	88,25	93,34	120,1	124,2	105,7	102,3	115,1	107,7	100,0
Outros artigos de tecidos	27,51	89,79	70,57	109,4	124,6	131,5	97,34	136,7	136,8	100,0
Ferro-gusa, ferro-esponja e ferro-ligas	102,6	162,7	109,5	154,6	202,4	196,9	181,6	84,72	116,8	100,0
Aço ou ferro em lingotes	88,43	160,3	106,2	155,8	246,6	147,6	134,9	78,45	91,51	100,0
Chapas de ferro ou de aço	93,22	127,1	128,9	134,7	159,2	138,1	130,4	80,8	93,94	100,0
Tubos de ferro ou de aço	97,6	134,5	123,8	130,1	140,6	161	172,2	75,57	83,13	100,0
Caldeiras, máquinas e instrumentos mecânicos	46,62	56,13	62,79	78,78	87,85	69,26	72,86	111,2	105,1	100,0
Máq. agrícolas	73,33	84,21	106,8	119,6	84,34	110,4	92,73	93,02	149,2	100,0
Máquinas de terraplenagem e p/ indústria de papel, gráfica e aliment.	92,16	106,9	118,1	136,3	140,5	105,9	128,9	147,9	110,9	100,0
Máq. e componentes mecânicos não especificados	110,7	100,4	112,4	111,7	115,4	93,86	98,65	140,4	120,3	100,0
Motores e geradores elétricos	149,0	122,3	140,8	111	116,6	114,9	130,8	128	102,5	100,0
Equipamentos de telecomunicação	46,46	60,03	85,25	99,75	86,61	69,36	71,29	89,91	97,23	100,0
Máq. e componentes elétricos não especificados	95,1	148,7	188,7	124,8	119,9	79,38	118,5	194,7	111,3	100,0
Automóveis e acessórios	56,3	67,03	87,4	93,51	117,2	94,67	92,2	84,9	84,24	100,0
Avião	1,607	6,13	6,8	16,343	22,3	18,5	15,99	46,3	80,5	100,0
Vestuários (excl. de couro)	48,8	83,6	98,75	117,6	121,6	37,3	97,36	99	116,8	100,0
Calçados	38,3	38,15	54,98	77,98	121,2	145,6	145,2	94,66	93,24	100,0

NOTAS: 1 — Definido como a razão entre o índice de preço em dólares do Brasil (Tabela 3) e o índice de preço em cruzados correspondente (Tabela 4), multiplicado pelo índice da taxa de câmbio nominal (Cz\$/US\$) (BURLE, 1988, p. 154). Não se considera subsídios por não haver informações desagregadas ao longo do período. Para mais detalhes, ver texto;

2 — Exclui 1973;

3 — Exclui 1976; e

4 — sd: sem dado.

FONTES: Tabelas 3, 4 e BURLE (1988, p. 154).

Ou seja, ao aumento das exportações estariam associados ganhos de escala, e aumentos de produtividade ligados a investimentos incentivados — via BEFIEX ou inseridos nos programas de substituição de importações do II PND — modernizadores da estrutura produtiva. Assim, o aparente paradoxo se explicaria pela queda obtida nos custos unitários de produção associados à escala/modernização e não refletidos no indicador de rentabilidade estimado.¹²

Com relação aos incentivos fiscais do BEFIEX, as exportações de autoveículos e acessórios parecem ter sido as mais beneficiadas no sub-período 1980/85. Para ilustrar isso, todas as firmas de grande porte do setor automobilístico tinham direito a gozar do crédito — prêmio do IPI em 1985, à alíquota de 15%.¹³

Tabela 6 — Rentabilidade das Exportações e Receitas de Exportação dos Produtos Selecionados — 1980/85

	Aumento de Receita	Queda de Receita
Aumento de Rentabilidade	Produtos químicos diversos; caldeiras, máquinas e instrumentos mecânicos; equipamentos de telecomunicação; e avião.	Madeira placada e laminada; e máquinas agrícolas.
Queda de Rentabilidade	Produtos químicos orgânicos; materiais plásticos e resinas artificiais; couro; artefatos de borracha não especificados; papel e papelão; fios e fibras têxteis; tecidos de algodão; outros artigos de tecidos; ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja; aço ou ferro em lingotes; chapas de ferro ou de aço; tubos de ferro ou de aço; autoveículos e acessórios; vestuário (exclusivo de couro); e calçados.	Máquinas para indústria de papel, gráfica, alimentícia; máquinas e componentes mecânicos não especificados; motores e geradores elétricos; e máquinas e componentes elétricos não especificados.

FONTE: Valor exportado (Tabela 1) e rentabilidade das exportações (Tabela 5).

Por outro lado, as exportações de produtos químicos orgânicos; materiais plásticos e resinas artificiais; artefatos de borracha não especificados; papel e papelão; ferro-gusa, ferro-ligas e ferro-esponja; aço ou ferro em lingotes; chapas de ferro ou de aço; e tubos de ferro ou de aço parecem ter

12 Com relação aos produtos siderúrgicos, nos anos 80, a política governamental de contenção dos preços internos dos produtos siderúrgicos — visando baratear tais produtos para a indústria automobilística —, indiretamente parece ter aumentado a rentabilidade relativa das exportações (ver FUNCEX, 1985, p. 102).

13 Ver em BIATO (1984, p. 182-187).

sido as que mais auferiram ganhos de escala em virtude dos investimentos estatais do II PND.¹⁴

VIII. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho evidenciou inicialmente o dinamismo em termos de taxas de crescimento das exportações brasileiras de manufaturados entre 1970 e 1985. Verificou-se também a modernização da estrutura da pauta de exportações, com o crescimento mais acentuado das exportações dos produtos mais sofisticados tecnologicamente. Por fim, constatou-se entre 1970 e 1980 que, enquanto as exportações de alguns produtos se diversificaram para os países em desenvolvimento e os países socialistas, outras apresentaram crescimento mais marcante para os mercados dos países desenvolvidos. Entre 1980 e 1983 verificou-se uma tendência mais explícita do direcionamento das exportações para os países desenvolvidos, visto que os países em desenvolvimento tiveram que reduzir as importações como reação ao agravamento das suas dívidas externas.

O artigo depois apresentou a evolução dos preços em dólares no período 1970/85, constatando-se que houve crescimento dessa variável principalmente até 1980, quando então se iniciou uma tendência explícita de queda para a maioria dos produtos até 1985. Construiu-se, então, indicadores de rentabilidade das vendas externas *vis-à-vis* as vendas no mercado interno, chegando-se a resultados aparentemente paradoxais entre 1980 e 1985, pois para um grande número de produtos essa variável caiu e as receitas de exportação aumentaram. No entanto, conclui-se que a competitividade externa foi positivamente influenciada por outros fatores não refletidos no indicador de rentabilidade, como a manutenção dos incentivos fiscais do programa BEFIEX, o amadurecimento dos investimentos do II PND e o desaquecimento do mercado interno.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMANN NEVES, R.; MOREIRA, Heloiza C. "Os incentivos às exportações brasileiras de manufaturados — 1969 a 1985". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.17, n.2, ago./1987.
- BIATO, Márcia Fortuna. *Programa de Incentivo às Exportações: Estudo de Caso do BEFIEX*, Brasília, 1985. Tese de Mestrado, UnB.

14 Com relação aos produtos do quadrante superior direito da Tabela 6 — madeira placada e laminada, e máquinas agrícolas —, a informação que se conseguiu diz respeito ao último produto e consiste na redução dos excedentes exportáveis ao final do período.

- BURLE, Lauro Lobo. *Fatores de Risco na Competitividade das Exportações Brasileiras de Manufaturados*. Brasília, 1988. Tese de Mestrado, UnB.
- CASTRO, A.B.; SOUZA, F.E.P. *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra, 1985.
- FGV. *Conjuntura Econômica*. Rio de Janeiro, diversos números.
- FUNCEX. *Desempenho do Comércio Exterior Brasileiro — 1984*. Rio de Janeiro, 1985.
- GONÇALVES, R. "Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.17, n.2, ago./1987.
- HORTA, Maria Helena T.T. "Fontes de crescimento das exportações brasileiras na década de 70". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v.3, n.2, ago./1983.
- RATTNER, Henrique. "Por uma Política Industrial Alternativa". *Anais do XV ANPEC*, Salvador, v.2, p.609-635, 1987.
- UNIONS NATIONS. *Commodity Trade Statistics*, Série D, Brasil, diversos números.

A GERÊNCIA FINANCEIRA NOS ANOS 90

Donald Lessard*

INTRODUÇÃO

A administração financeira está experimentando uma mudança fundamental, como resultado de dois importantes grupos de forças externas: a globalização da competição nos mercados de produtos e fatores e a integração e desregulamentação dos mercados financeiros. O aparecimento destas duas grandes tendências coincidiu com importantes avanços nas técnicas de análise e na tecnologia da informação, nas quais se baseiam as transações financeiras.

O papel das finanças na Gerência Corporativa está mudando significativamente. De um papel tradicional de prover e administrar fundos, para converter-se em uma empresa em si mesma, assim como uma função especializada dentro do âmbito das decisões estratégicas, mais além da simples esfera financeira.

Estas mudanças criaram duas tendências opostas na administração financeira. Em primeiro lugar, requereram um aprofundamento das técnicas financeiras e, portanto, um aumento em seu grau de especialização. Dentre as circunstâncias que provocaram a necessidade desse aprofundamento incluem-se a ampliação da administração do risco, de um enfoque unidimensional para outro multidimensional, a incorporação de técnicas derivadas da

* Professor de Gerência Internacional do Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT) e um reconhecido autor de importantes artigos na área das Finanças Internacionais. Seu último livro *Fuga de Capital e a Dívida do Terceiro Mundo*, em co-autoria com John Williamson, foi traduzido para o português. Este artigo foi traduzido para o português por Claudio Miessa Rigo, Professor Adjunto de Administração Financeira da UFPR e Executivo Financeiro.

avaliação de opções para a avaliação de inversões, e o desenho de passivos de maneira inovadora, para proveito das diversas clientelas inversionistas. Este aprofundamento requereu a constituição de equipes de especialistas, que se assemelham mais a um departamento de pesquisa e desenvolvimento que à clássica função financeira de há alguns poucos anos, onde o conhecimento básico de *Valor Atual Líquido* e os modelos para utilizar planilhas eletrônicas eram suficientes.

Em segundo lugar, estas mudanças também requereram uma maior integração da perspectiva financeira e, portanto, da gerência financeira nas decisões operativas e estratégicas da empresa. Isto se observa claramente no manejo de riscos, entre eles os riscos macroeconômicos, tais como a volatilidade das taxas de juros e de câmbio, que afetam a rentabilidade total das empresas e, em muitos casos, alteram as decisões ótimas de produção e fixação de preços. Por conseguinte, o manejo destes riscos envolve algo mais que decisões de cobertura; implica também na avaliação das condições em que ocorrem os resultados do negócio e na avaliação e execução das opções vigentes. De forma similar, as finanças também desempenham um papel mais estratégico na formulação e avaliação de projetos e na seleção das estratégias básicas dos negócios.

Diante destas duas tendências, a função financeira deve, simultaneamente, ser diferenciada (altamente especializada) e integrada em áreas de domínio de outras especialidades; para isto se requer um gerente experiente, que não seja um técnico especialista isolado nem um *vidrado* generalista, mas que possa funcionar em ambos os terrenos.

O presente artigo está organizado em três partes. A primeira parte destaca as mudanças mais importantes que ocorreram ou que estão ocorrendo no contexto competitivo e financeiro internacional. A segunda parte descreve e ilustra a evolução correspondente da função financeira nas corporações. Finalmente, na terceira parte se examinam as mudanças resultantes em quatro aspectos específicos das finanças corporativas: o manejo do risco cambial, do financiamento, na avaliação de projetos e na estratégia financeira.

MUDANÇAS NO CONTEXTO COMPETITIVO E FINANCEIRO

O contexto Competitivo

Ao longo dos últimos 15 anos ocorreu uma mudança importante na natureza dos negócios internacionais, a qual parece estar acelerando-se com a transformação da Europa em um só mercado e o papel, cada vez mais importante, da tecnologia na produção de bens e serviços em todo o mundo.

O primeiro elemento desta mudança é a *globalização* da competição, que é resultado de uma contínua redução das barreiras comerciais, de uma

maior uniformidade de gostos e preferências dos clientes, do aumento, na proporção que representam no custo dos produtos, das inversões em produtos e tecnologia de processos e, finalmente, de uma sofisticação cada vez maior das empresas para aumentar a rentabilidade de suas atividades ao redor do mundo, obtendo acesso a fatores a mais baixo custo e a novos mercados, aumentando simultaneamente a coordenação internacional e a transferência de experiências de atividades geograficamente dispersas.

O segundo elemento, que é ao mesmo tempo causa e efeito do primeiro, é a crescente igualdade na capacidade tecnológica básica e aplicada nas três principais regiões da economia mundial: Europa, América do Norte e Ásia. A dispersão dos *usuários líderes* das tecnologias mais importantes promove uma crescente fonte de produtores de inovação tecnológica. Esta *paridade tecnológica e dispersão de fontes de inovação* implica que as empresas que operam em uma só região, provavelmente, não conhecerão importantes avanços desenvolvidos em outras regiões, os quais serviriam de estímulos para seu próprio desenvolvimento. Ainda nos casos em que a produtividade das inovações em seus próprios processos continue sendo de primeira classe, os rendimentos que obterão serão limitados em relação às empresas que têm uma maior amplitude geográfica.

Um terceiro elemento, neste cambiante contexto competitivo, é uma variação no papel que desempenham os governos na competição internacional, os quais passaram de monitores de suas economias internas e árbitros das transações de comércio exterior a competidores ativos em certos setores e aspirantes à direção dos nascentes regimes internacionais que governam o movimento internacional de bens, tecnologia e operações financeiras. Esta função do governo não é de todo nova, mas é fundamentalmente diferente da função dos primeiros períodos do mercantilismo, onde os governos unicamente definiam as regras do jogo, mas não eram membros da equipe.

O Contexto Financeiro.

O surgimento da competição global coincidiu e, em alguma medida, causou mudanças importantes no ambiente financeiro. Desde princípios da década de 70 a economia mundial veio dando evidências de um alto grau de *turbulência*. Divergências nas políticas macroeconômicas e massivas pressões estruturais refletiram-se em violentas variações das taxas de juros, do câmbio e dos preços relativos dos principais produtos. Enquanto esta turbulência representa um desafio para qualquer organização, esta situação é particularmente importante para as empresas que se enfrentam com competidores globais em diferentes disposições geográficas e, portanto, diferente grau de exposição a estas variáveis-chave do mercado.

Os mercados financeiros nacionais ampliaram-se cada vez mais até se converterem em *um só mercado global*; isto foi devido tanto à desregulamentação como ao aumento comparativo no poder de mercado e nas habilidades financeiras das corporações e usuários institucionais dos serviços financeiros versus os fornecedores tradicionais destes serviços.

Paralelamente, teve lugar uma significativa *intensificação da tecnologia financeira*, não só em termos de informação, comércio e sistemas de processamento de dados, mas também em termos de tecnologia de análise refletida em novos instrumentos, fixação mais exata do preço dos ativos e uma administração mais complexa do risco.

Uma característica importante do novo ambiente financeiro internacional, particularmente na Europa, é o surgimento, pela primeira vez, de *um mercado internacional que permite um controle corporativo* mais amplo. As fusões e aquisições internacionais estão aumentando rapidamente, e as diferenças nos sistemas locais, em termos do tratamento dado à participação de estrangeiros no controle corporativo, provavelmente se convertam em fonte de conflito entre os interesses nacionais e os interesses corporativos. A nível corporativo, as empresas estabelecidas em diferentes países e que competem a nível de mercado mundial, deverão igualar-se a seus competidores em termos de acesso e custo de capital, especialmente nos períodos de reorganização e integração das corporações. Por conseguinte, as empresas não financeiras têm muito interesse nas mudanças institucionais referentes ao financiamento corporativo nos próximos anos.

A tendência de uma maior integração dos mercados financeiros não é universal. Muitos países menos desenvolvidos, em razão da crise de divisas que resultou de seu endividamento externo e a recessão mundial, viram seus sistemas financeiros separarem-se do sistema mundial, como consequência da impossibilidade de cumprir com seus compromissos pendentes. Portanto, o mapa financeiro do mundo inclui um núcleo cada vez mais integrado, com áreas pouco diferenciadas, devido a intervenções locais e, uma grande periferia, que depende mas que está debilmente relacionada com o núcleo do mercado internacional.

EVOLUÇÃO DA FUNÇÃO DAS FINANÇAS CORPORATIVAS

O instável ambiente que as empresas enfrentam, combinado com a pressão cada vez maior que lhes impõem tanto os competidores mundiais como os acionistas que desejam aumentar o valor de suas empresas, criaram a necessidade de uma atividade financeira mais sólida, tanto em termos da capacidade de avaliar as opções de negócios a partir de uma perspectiva financeira, como na obtenção de financiamento e na administração dos riscos.

Por outro lado, a desregulamentação de múltiplas operações financeiras e o aprofundamento e difusão de novas tecnologias financeiras, tiveram dois efeitos importantes sobre a relação entre os intermediários financeiros tradicionais — bancos comerciais, de investimentos e outras instituições financeiras — e os usuários destes serviços: empresas não financeiras e investidores tradicionais.

Um primeiro efeito foi que as corporações emissoras de títulos têm agora um acesso direto aos compradores finais, evitando os intermediários ou, em alguns casos, também os corretores de Bolsa. Isto foi conseguido não só recorrendo a operações financeiras tradicionais, tais como títulos negociáveis e financiamentos garantidos com ativos, mas também aumentando o uso das operações financeiras estratégicas, as quais envolvem aquisições, recompras, reestruturações, etc. Por outro lado, ainda nos casos nos quais se utilizam os serviços de intermediários financeiros, estes competem com base em suas capacidades especiais e não na intermediação tradicional.

O segundo efeito vem sendo o fato de que as empresas não financeiras estão desempenhando, cada vez mais, muitas das funções analíticas e comerciais para as quais requeriam anteriormente especialistas externos. As empresas não financeiras com frequência igualam ou superam a grande experiência de instituições financeiras externas em assuntos de estrutura financeira e emissões de títulos. Por conseguinte, o departamento financeiro está se expandindo além de seus tradicionais papéis de *administração de fundos e planejamento financeiro*.

Devido ao fato de que as empresas não financeiras desenvolveram uma capacidade própria nas transações financeiras, muitas delas estão começando a tratar a função financeira como uma empresa em si mesma. Várias dessas empresas estenderam este papel empresarial além de suas tradicionais operações comerciais para incluir o desenho, a configuração e, inclusive, a emissão de novos títulos para obter novas formas de participação em atividades complementares da empresa. Por exemplo, a empresa Marriot Internacional tem um departamento de financiamento de projetos, cuja função principal é a de construir pacotes de propriedades hoteleiras para investidores, oferecendo diferentes mecanismos de financiamento e níveis de risco, enquanto a corporação mantém um papel central como administradora de hotéis.

Este novo papel de *desenhador* de novos instrumentos financeiros, que permitam aproveitar a exposição ao risco e a solvência creditícia da empresa, se sobrepõe como um segundo e mais importante papel das finanças, o *trabalho de "especialista" em decisões empresariais táticas e estratégicas*.

Enquanto a avaliação de projetos de investimentos foi considerada, por muito tempo, como responsabilidade do departamento financeiro,

através de seu papel de administrador de fundos, as complexidades da avaliação do risco sobre os retornos, os sistemas tributários internacionais, a exposição à múltiplos riscos de diferentes atividades empresariais e a diversidade de formas em que se podem organizar atividades em colaboração com outras empresas, implicam em uma maior interação entre as finanças e as outras áreas da empresa.

A mais alto nível, esta interação inclui uma revisão de projetos e estruturas financeiras ótimas, para realizar a seleção das atividades mais importantes nas quais a empresa tem uma vantagem comparativa. Uma interação similar entre as perspectivas financeiras e empresariais tem lugar a nível tático diariamente; isto é muito evidente no caso das necessidades de reação ante as variações de câmbio, taxas de juros e outras variáveis de mercado. Quanto mais o gerente financeiro estiver ativo nestas áreas, a posse de marcos analíticos e informação atualizada decisiva, lhe permitirá dar respostas apropriadas à situação da corporação, a qual, freqüentemente, implica em ajustes nas estratégias de marketing ou produção, que requerem um conhecimento e responsabilidades sobre os processos não financeiros.

NATUREZA E DINÂMICA DE ATIVIDADES FINANCEIRAS ESPECÍFICAS

Manejo do risco cambial

As corporações enfrentam muitos riscos macroeconômicos nos instáveis ambientes atuais, incluindo os que derivam da inflação e das variações tanto nas taxas de juros e de câmbio como nos preços relativos dos principais produtos básicos.

O manejo destes riscos, com freqüência, requer buscar coberturas contra possíveis perdas e desenvolver capacidade de resposta ante estas situações. A cobertura implica na redução pura dos riscos, enquanto que a capacidade de resposta implica na criação de opções operativas.

Esta afirmação é especialmente certa no caso da exposição ao risco cambial. Nestes casos, o impacto das variações cambiais sobre o fluxo de caixa operativo de uma empresa dependerá tanto de sua posição competitiva como da velocidade e perfeição de suas reações. Esta capacidade de reação, por sua vez, envolve um complexo de problemas organizacionais e estratégicos, os quais vão além da simples cobertura financeira.

Por outro lado, o problema da cobertura complica-se também pelo fato de que as empresas estão expostas a variações no câmbio, as quais podem ter comportamentos muito erráticos, que vão além de comportamentos estatísticos simples e, geralmente, têm comportamentos típicos, unicamente em prazos maiores que os das opções de coberturas normais.

Analisando o risco cambial, a nível da cobertura geográfica da empresa, observa-se que uma diferença importante entre a competição multinacional e a competição global é o impacto do câmbio sobre as operações destes tipos de empresas.

Em uma empresa *multidoméstica* seus mercados estão limitados territorialmente pelas fronteiras nacionais e geralmente uma grande parte do valor agregado é local. Portanto, as variações cambiais não alteram significativamente os custos relativos das empresas que operam nestes tipos de mercado. Vistas estas características, neste tipo de empresa as receitas e os custos respondem conjuntamente às variações no câmbio e o resultado destas operações, quando convertidos em dólares (ou outra moeda de referência), variam na proporção da variação do câmbio. Portanto, as decisões operativas concernentes à fixação de preços e a produção, por exemplo, não devem ver-se afetadas por variações nas taxas de câmbio.

Em contrapartida, em empresas que operam em mercados globais existe uma tendência para igualar os preços mundiais; enquanto que a maior proporção de valor agregado provavelmente se concentre em diversos países específicos. Portanto, as variações no câmbio alterarão seus custos relativos e margens de resultados. Inclusive, quando os preços são fixados com base em regulações locais, existe diferenciação de produtos e outros fatores, que permitem às empresas manter uma discriminação de preços por país; nestas circunstâncias, as estratégias competitivas ótimas das empresas provavelmente mudarão.

É útil ter em mente que a relação dos resultados da operação com variações no câmbio inclui dois efeitos: um efeito de conversão e um efeito competitivo.

O efeito de *conversão* consiste no ajuste proporcional dos resultados em moeda estrangeira ao converter-se à moeda de referência; este efeito se dá em todas as empresas com operações no exterior, mas unicamente no que corresponde às operações no exterior.

O efeito *competitivo* consiste na variação que se apresenta nos resultados operativos em moeda local quando, se apresentam variações na taxa de câmbio. Estas variações no câmbio são o resultado da interação de diferentes níveis de oferta e as reações de preços de diversos competidores. Este efeito se aplica unicamente às empresas que enfrentam algum grau de competição internacional e afeta tanto as atividades nacionais quanto as atividades no exterior.

Enquanto o efeito de conversão pode causar dores de cabeça aos tesoureiros e controladores, o efeito competitivo, que obriga a realização de ajustes nas decisões operativas, afeta a todos os gerentes gerais e aumenta a complexidade de suas funções.

Figura 1 — Dimensões de resposta

Etapa Cronológica/ Tipo de Exposição	Financeira	Operativa
Estratégica/ Antecipada	Valorar Exposições Simular Resultados Selecionar Posições	Valorar Exposições Simular Resultados Ajustar Composição Selecionar Posições
Tática/ Antecipada	Ajustar Posições	Ajustar os Planos de Produção e Mercado
Tática/ Reativa	Desenvolver Posições Ativas	Alinhar os Planos de Produção e Mercado
Resultante	Calcular Resultados	Calcular Resultados Calcular Lucros

Possíveis Respostas ante a Taxas de Câmbio Instáveis

O manejo das exposições financeiras (e o componente de conversão das exposições operativas), envolve várias etapas muito similares às consideradas na administração de carteira.

Essas etapas são:

- 1) Estimar a posição em moeda estrangeira;
- 2) Simulação dos possíveis resultados (incluindo os ganhos já obtidos, se existirem); e
- 3) Definição de posições compensatórias apropriadas.

Tudo isto deve ser feito antes de que se dêem as variações cambiais (veja a quadrícula esquerda da Figura 1). Sem dúvida, enfrentar os impactos competitivos da instabilidade das taxas de câmbio também inclui um elemento operacional, posto que o impacto dos movimentos cambiais sobre uma empresa depende, em grande parte, de suas táticas posteriores à variação; a gama de táticas possíveis, por sua vez, depende da composição dos ativos das empresas antes das possíveis variações cambiais.

Por conseguinte, aos três passos anteriormente mencionados devem ser agregados mais três, segundo demonstra a coluna direita da Figura 1:

- 1) ajustar a composição dos ativos, incluindo uma estratégica segmentação de mercados, a localização das plantas e de insumos externos e modificar a estrutura da organização para melhorar a classe de possíveis respostas;
- 2) alterar as táticas operativas incluindo ações de MKT, tais como fixação de preços, nível de utilização da planta e estocagem antecipada ante às iminentes variações cambiais; e
- 3) modificar estas táticas operativas respondendo às variações cambiais.

Cada um destes passos pode envolver elementos em mais de um campo de atividade, tais como marketing (fixação de preços), produção (abastecimento) e finanças (contratação). Além disso, estas respostas podem estar incluídas dentro de uma só unidade organizacional, que poderia ser o

staff corporativo ou uma subsidiária situada em um só país, ou podem estar em duas ou mais dessas unidades.

Implicações para a Administração Financeira do Risco Cambial

A existência de exposições operativas, como parte dos riscos cambiais, estabelece vários desafios à administração financeira, dando a esta função um campo de ação, tanto na cobertura da exposição como no seguimento da evolução da taxa de câmbio. Estes incluem:

- 1) definir o problema a ser corrigido;
- 2) valorar de forma precisa as exposições para que possam ser incorporadas na avaliação da exposição total da empresa;
- 3) cobrir estas exposições como parte de um programa total de manejo de riscos;
- 4) interpretar para a gerência o impacto desta exposição sobre a atual rentabilidade da corporação e sobre o desempenho de centros de lucros específicos; e
- 5) assessorar as gerências operativas a identificar e executar as respostas táticas e estratégicas apropriadas à instabilidade das taxas de câmbio.

Definição do Problema

O reconhecimento da existência de exposições operativas, em muitos casos, requer uma nova avaliação dos objetivos da empresa no manejo dos riscos cambiais, o qual resulta num assunto bastante problemático, dada a falta de uma norma econômico-financeira clara para alcançar esta cobertura. Se a empresa preocupa-se em evitar surpresas nos resultados, ou grandes variações dos níveis de lucro de um ano para outro, a avaliação destas exposições será crítica, tanto como o será se a empresa está tratando de estabilizar os fluxos de caixa, ou ao menos colocar um limite na probabilidade de que os fluxos de caixa caiam abaixo de um nível crítico. Meu ponto de vista é de que as melhores possibilidades para atingir uma cobertura com êxito consistem em assegurar a capacidade da empresa para cumprir dois importantes grupos de compromissos em relação ao fluxo de caixa: o preço de suas operações refletido nas oportunidades de crescimento da empresa e o pagamento de dividendos. A relevância de cada um destes compromissos deriva da imperfeição da informação específica nos mercados de capitais.

No caso das operações de crescimento, o argumento principal é que, se se apresenta um déficit de financiamento para poder aproveitar oportunidades de investimento, reunir o capital necessário para cobrir este déficit seria muito oneroso, dado que os investidores não teriam capacidade de

determinar se a empresa gera um importante Valor Atual Líquido positivo ou um contínuo déficit operacional.

A importância do compromisso dos dividendos apóia-se em um argumento similar, relacionado com o valor da informação, relativo a uma suspensão de dividendos.

Ainda sem considerar os pontos de vista da empresa com relação à relevância e o custo da cobertura, deve-se sempre buscar opções (investimentos que tenham Valores Atuais Líquidos positivos). Na medida em que a instabilidade das taxas de câmbio dê origem a este tipo de oportunidades, aumentar a capacidade de reação das empresas deve ser um elemento importante no manejo do risco cambial.

Avaliação das Exposições

Para podermos avaliar as exposições, é necessário que se eliminem as fronteiras entre a função tradicional de tesouraria e as outras funções operativas. Isto se deve ao fato de que o cálculo de tais exposições não pode basear-se exclusivamente na informação financeira da empresa, ditas estimativas devem basear-se em uma combinação de uma análise histórica da sensibilidade dos fluxos de caixa às mudanças monetárias, e em uma análise de cenários baseados em opções de comportamento das variáveis-chave da empresa (do tipo *Que aconteceria se...?*). Geralmente, a elaboração desses cenários envolve trabalho de economistas e planejadores, enquanto que a avaliação dos aspectos competitivos dos diferentes cenários requer insumos, tanto da gerência operativa como da de planejamento. Esta complexidade organizacional e analítica historicamente conduziu várias empresas a não levar em consideração a exposição operativa entre as exposições a serem cobertas ou a limitá-la, por exemplo, às receitas projetadas de um ano. Sem dúvida, esta limitada definição de exposição provavelmente seja confusa e enfraqueça as bases lógicas para o manejo da exposição.

Cobertura das Exposições

Enquanto que cobrir-se das exposições operativas não implica em maior complexidade interdepartamental, apresenta-se uma série de complexidades técnicas, pelo menos, por quatro razões:

- 1) tem um prazo maior que as típicas transações cambiais;
- 2) relacionam-se com os movimentos no câmbio real (preços relativos) e não com o câmbio nominal e os dois podem divergir substancialmente a médio prazo;
- 3) não podem ser estimadas com certeza, especialmente devido ao fato de que o volume das transações futuras dependerá, em alguma medida, da taxa de câmbio; e

- 4) não se baseiam em compromissos explícitos e, portanto, seu tratamento contábil é como a especulação em vez de cobertura.

Avaliação Competitiva

Na medida em que as variações no câmbio tenham um impacto importante na rentabilidade da corporação ou das unidades empresariais específicas, esta informação deve-se incluir na avaliação que as empresas façam de sua posição competitiva. Para comparar seus custos em relação aos competidores, por exemplo, as empresas devem empregar as taxas de câmbio menos favoráveis que poderiam prevalecer durante um período em particular. Muitos altos gerentes norte-americanos exigem um nível determinado de rendimentos em dólares sobre as operações nacionais e estrangeiras, sem considerar as taxas de câmbio. De fato, estão sendo exigentes só em condições desfavoráveis. Sob condições favoráveis estas empresas deveriam ter realizado um trabalho ainda melhor do que o realizado em condições normais.

O Papel da "Expertise" Financeira nas Respostas Operativas

Enfrentar-se com a instabilidade do câmbio requer informação, experiência e medidas que envolvem múltiplos campos empresariais e marcos cronológicos. Por conseguinte, os passos usuais para avaliar as exposições e determinar coberturas eficientes são necessários, porém não são suficientes. Baseando-nos em entrevistas feitas em várias empresas, identificamos três elementos que foram chaves para o manejo efetivo frente a uma instabilidade das taxas de câmbio. Primeiro, a concepção global do problema, em conjunto com um entendimento das restrições que enfrentam as diferentes possíveis respostas da empresa como consequência de sua estratégia, estrutura e sistemas, é um fator fundamental no êxito da resposta. Segundo, um grupo de especialistas encarregado especificamente de ajudar os gerentes de linha a defrontarem-se com as variações cambiais é outro elemento de êxito importante. Finalmente, encontramos que as empresas de maior êxito criam incentivos específicos para que estes especialistas dêem apoio aos gerentes de linha em suas decisões, além de buscar lucros em transações com bom êxito.

Sobressaem três aspectos do que fazem as empresas bom êxito: o primeiro é o reconhecimento de que defrontar-se com taxas de câmbio instáveis requer uma perspectiva contingente dado que não é possível eliminar os efeitos de tais variações de antemão mediante análise ou planejamento prévio. O segundo é que as finanças não podem fazer tudo, e que, apesar da sofisticação da função de tesouraria, no melhor dos casos, só poderá reduzir as flutuações nos lucros como resultado das oscilações

cambiais. A experiência da tesouraria não pode substituir o bom juízo empresarial requerido ante as mudanças nas condições, nem tampouco se pode esperar, mediante astutas negociações, recuperar perdas nas operações. E o terceiro é que as respostas apropriadas frequentemente implicam a vinculação entre as funções normalmente diferenciadas e, portanto, requerem *sair-se dos canais normais* com estruturas e sistemas especiais.

Financiamento

A maior amplitude do ambiente competitivo implica maiores riscos no jogo empresarial das grandes empresas. Sem dúvida, a maior integração dos mercados financeiros em diferentes países aumentou a capacidade de financiamento externo das empresas, especialmente para aquelas situadas em países pequenos com mercados de capitais isolados. As empresas que se consideram competidoras de classe mundial, estão ampliando suas bases de financiamento para assegurar-se de que neste aspecto não se encontrarão em desvantagem frente a seus competidores. Inclusive um competidor em escala nacional não se encontra seguro; o surgimento de uma empresa com vantagem financeira global mudará os termos da competição quase da mesma maneira que o faria o surgimento de uma empresa com uma produção globalmente integrada em um setor, até esse momento caracterizado pela produção em escala nacional.

O financiamento efetivo pode agregar valor de três maneiras:

- 1) explorando as oportunidades;
- 2) reduzindo os impostos; e
- 3) abrandando os riscos ou transferindo-os a agentes que tenham vantagem comparativa para poder suportá-los.

A capacidade de explorar as oportunidades de financiamento, envolvendo novos mercados, depende da integração global da função financeira na empresa, mas não necessariamente do valor próprio desta atividade. A competição global obrigará as empresas a explorar esta dimensão de eficiência global se quiserem sobreviver.

Enquanto a integração dos mercados financeiros deveria, em última instância, reduzir o potencial de financiamentos de baixo custo, a evidência empírica sugere que continuarão existindo no futuro.

A *agrupar* apropriadamente os fluxos de caixa gerados pelas operações empresariais, as empresas frequentemente podem reduzir substancialmente o valor presente dos impostos. O exemplo mais simples num ambiente de um só país é o uso da dívida para reduzir os impostos sobre o lucro das sociedades. As empresas que operam internacionalmente podem estar em posição de mudar os lucros a zonas geográficas com taxas relativamente baixas e/ou definições de lucro relativamente favoráveis. Enquanto algumas destas mudanças de lucros ocorrem através dos preços de trans-

ferência dos insumos e produtos reais, a fixação de preços das transações financeiras entre companhias afiliadas freqüentemente oferece maior flexibilidade.

Sem dúvida, no atual contexto competitivo global um novo fator está entrando em jogo. À medida que os governos tratam de manipular ativamente seus sistemas fiscais para obter ganhos nacionalistas e/ou distributivos, as empresas selecionam o regime fiscal mais conveniente e promovem ativamente a distribuição dos lucros que resultam de uma atividade determinada. Isto ocorre especialmente com os serviços em escala mundial. Nestes casos, a arbitragem dos sistemas fiscais torna-se uma área de oportunidade para obter negociações vantajosas assim como tomar riscos com operações em países com sistemas fiscais passivos.

Da mesma forma que com os custos de financiamento, os competidores globais estarão sob maior pressão que os competidores em escala nacional, para situar-se nos níveis impositivos mais baixos que se podem obter no setor, enquanto aumenta sua flexibilidade para coordenar e situar as atividades de maior valor. Por conseguinte, a administração fiscal e financeira, cujo propósito é minimizar o custo de capital da empresa, não será então mais uma atividade opcional realizada por um grupo de empresas sofisticadas, mas um elemento integral da estratégia competitiva global.

Muitos dos problemas delineados anteriormente, em relação aos riscos cambiais, também se aplicam em outros campos de risco e requerem o desenvolvimento de uma função integrada do manejo dos riscos.

A maior ênfase no manejo de riscos e de impostos se dá tanto mais uma empresa internacional possa reduzir o valor presente esperado dos impostos. Uma forma de fazê-lo é estruturando transações financeiras e comerciais entre companhias afiliadas, cobrindo ao mesmo tempo os riscos das unidades individuais através das transações externas; isto se faz para minimizar as possibilidades de que qualquer das unidades corporativas experimente perdas em suas contas de impostos e, como resultado, tenham que transferir parte de seus escudos fiscais para o ano seguinte.

Avaliação de Projetos

Um claro resultado do atual ambiente financeiro e competitivo é o aumento da complexidade em novas oportunidades de investimentos e o correspondente incremento do potencial de erro gerencial. A estimativa dos benefícios incrementais de fundos ligados a projetos deve levar em conta a maior interdependência internacional entre diferentes atividades da empresa em termos de economias de escala, enfoques, aprendizagem e, portanto, de futuras oportunidades. Por exemplo, ao analisar alternativas de localização de plantas, a empresa deve avaliar não só as diferenças em custos diretos de operação em cada lugar, mas também o impacto das diferentes opções em

outros fatores estratégicos, tais como o acesso a certos mercados e a escala e base de experiência que oferece cada opção para operações futuras. A escolha entre programas e produtos alternativos de mercado é ainda mais complexa, devido ao fato de que os lucros em alguns segmentos de mercado resultarão em desgaste de outros segmentos, enquanto que em outros casos poder-se-iam obter resultados globais positivos.

Em razão dos variados esquemas de intervenção governamental, a escolha entre alternativas estratégicas é cada vez mais complicada, devido à necessidade de valorar a capacidade de intercambiar benefícios diretos e indiretos do projeto, frente a pacotes alternativos de incentivos ao investimento e níveis de cobrança, onde o valor presente de cada opção dependerá do fluxo de dinheiro previsto pela empresa e das posições fiscais nos diferentes lugares.

Dada a instabilidade da economia mundial e sua interação com a competição global, as alternativas estratégicas incluem cada vez mais elementos oporcionais, não somente em termos de futuras oportunidades de crescimento, mas também para dar o valor à flexibilidade no momento de planejar inversões e modificar a produção.

Esta complexidade requererá uma mudança do enfoque de FDC (Fatores de Desconto de Cota) para enfoques que dêem um tratamento mais claro a elementos oporcionais.

Considerando que os mercados financeiros e regimes tributários não estão completamente integrados, os prêmios por risco para os projetos continuarão dependendo não só da localização da atividade, mas também da nacionalidade da corporação que realiza a inversão e de seus acionistas. Além disso, com inversões orientadas para mercados globais, a localização da inversão já não será tão importante como os mercados a que serve na determinação de seus riscos.

Finanças Corporativas Estratégicas

Evidentemente, as finanças desempenham um papel estratégico na avaliação das inversões, seja numa subscrição de capital ou na obtenção de financiamento para programas de novos produtos e tecnologias. Não obstante, esta ênfase estratégica das finanças está mudando e adquirindo maior importância à medida que a interação entre a estratégia comercial e financeira de uma empresa se torna mais importante. Isto talvez é mais evidente no caso das fusões, aquisições e reestruturações corporativas, provocadas em grande parte por considerações do mercado financeiro e facilitadas pelos novos acontecimentos nas finanças corporativas. Este fenômeno está se difundindo rapidamente nos EUA, Europa e Ásia e envolve cada vez mais elementos financeiros e considerações de comércio internacional. As perspectivas para os acionistas com respeito a valor, que à

miúde eram consideradas como uma aberração norte-americana entre as corporações européias, estão se convertendo agora em uma força impulsora de suas estratégias. É de se esperar que esta interação entre a estratégia financeira e a estratégia comercial adquira maior importância em três campos:

- 1) a escolha de modalidades de participação;
- 2) a posição fiscal/financeira como uma variável competitiva; e
- 3) o controle corporativo.

Estruturação das Inversões

Com a desregulamentação, a inovação financeira e uma maior sofisticação dos investidores, as empresas enfrentam uma gama muito mais ampla de modalidades para estruturar sua participação em atividades comerciais particulares. Em muitos casos, a escolha de alternativas, para uma participação total no capital social, tais como empresas conjuntas, alianças estratégicas ou financiamento de projetos, se vê motivada principalmente pela necessidade de estruturar as interações entre dois ou mais participantes comerciais ou entre um participante comercial e um governo que podem exercer uma significativa discricção de política fiscal e comercial. Sem dúvida, outras escolhas são em grande parte motivadas por considerações financeiras. Uma empresa que possui uma vantagem comercial em uma atividade particular, mas que também enfrenta uma desvantagem financeira ou fiscal em um país em particular, por exemplo, poderia escolher uma forma muito limitada de participação financeira como, por exemplo, um contrato gerencial de incentivos ou atuar como um sócio geral em um fideicomisso, em vez de pensar em uma participação total. Estas *finanças pelo lado esquerdo* vão além de “simplesmente crescer em ativos por meio de participação direta”, para incluir novas formas de participar e agrupar os créditos financeiros das atuais atividades empresariais de vários tipos.

A Posição Fiscal/Financeira Como Variável Estratégica

Muitas das pessoas que comentam sobre os problemas da competição internacional, dão como um fato comprovado que as empresas norte-americanas se enfrentam com uma desvantagem de custo de capital com respeito aos japoneses. Sem dúvida, há relativamente pouca pesquisa fidedigna sobre as diferenças de custo de capital para as empresas, e a que existe oferece somente um apoio insuficiente para a história da diferença de custo de capital. Entretanto, outros assinalam que as estruturas que regem as empresas japonesas e alemãs favorecem mais a criação da vantagem competitiva, já que ambas permitem uma maior alavancagem, horizontes cronológicos mais prolongados e uma maior flexibilidade no caso de flutuações

nas necessidades de financiamento. Ainda que se necessite mais pesquisa sobre a natureza e alcance destas diferenças, também sugerem outra interação estratégica comercial/financeira, onde a seleção de sua posição comercial deve refletir sua competitividade financeira, da mesma forma que as ações, no caso de existirem, que as empresas podem realizar para alterar sua competitividade financeira.

Aquisições Internacionais e Neutralidade de Controle

O auge das aquisições e das inversões no exterior das empresas dos Estados Unidos foi explicado de diferentes maneiras, em termos de variações nos regimes tributários, taxas de câmbio e economias da globalização. Indubitavelmente, os três aspectos trabalham juntos, mas é importante ter uma compreensão aplicada e teórica mais clara deste fenômeno, e confio que isto implicará uma mescla das considerações comerciais/estratégicas e financeiras/fiscais. Portanto, terão que se integrar mais, pelo menos aquelas partes da economia internacional, finanças e administração, que estudam a expansão corporativa e as inversões estrangeiras.

O movimento para um só mercado financeiro e comercial europeu é, particularmente, interessante a este respeito, posto que um grande número de empresas enfrentará uma escolha *simultânea* da forma de integração comercial e estrutura financeira, incluindo seu país de domicílio.

Se os sistemas financeiros particulares oferecem vantagens em forma de redução de impostos ou considerações mais favoráveis para a administração de corporações, do ponto de vista dos acionistas e gerentes, mudará o controle de novas organizações pan-européias, da mesma forma que a base competitiva entre as empresas européias, norte-americanas e japonesas.

CONCLUSÕES

A conjuntura da globalização da competição entre as empresas baseia-se em um sistema financeiro mundial cada vez mais integrado, uma contínua instabilidade macroeconômica e uma rápida intensificação da tecnologia financeira, o que não só aumenta o impacto competitivo das opções que tem uma empresa, mas também aumenta o valor potencial agregado pelo insumo financeiro nas decisões estratégicas e operativas.

Por outro lado, em muitos casos, também se esperará que a gerência financeira opere como uma empresa por direito próprio, empregando instrumentos inovadores e novos marcos de referência para o manejo dos riscos. Esta ampliação e intensificação simultânea da administração financeira requererá não só uma melhor tecnologia financeira, mas também uma maior sensibilidade com respeito ao papel gerencial das finanças como uma função complementar em vez de uma função superior. Isto significa que se deve

prestar maior atenção às forças que impulsionam a estratégia, às causas das contínuas modificações nos territórios e inter-relações das empresas e em outras áreas, nas quais provavelmente sejam maiores as interações comerciais e financeiras.

Reconhecer que o ambiente financeiro está avançando para um sistema integrado, mas que não está ainda totalmente integrado, implica que as empresas multinacionais podem continuar tirando proveito de ampliar os sistemas para monitorar as distorções fiscais e financeiras. Sem dúvida a existência de um mercado financeiro, que não está perfeitamente integrado, também implica que a comparação de valores entre os países continuará sendo difícil, mas também deve resultar em oportunidades de arbitragens rentáveis para atuantes que podem selecionar corretamente, ainda dentro destas, as complexidades.

À medida que os sistemas financeiros avançam para a integração, estimulados pelo movimento europeu para um só mercado, a pergunta mais interessante é se surgirá um só sistema homogêneo, e se os sistemas atuais continuarão existindo dentro de suas fronteiras nacionais, ou se diferentes sistemas coexistirão além das fronteiras nacionais. Atualmente carecemos de uma clara compreensão da vantagem competitiva dos diferentes sistemas e de quais elementos dos sistemas particulares são mais vulneráveis à medida que aumenta a integração. O resultado desse processo integrador tem implicações importantes para as corporações não financeiras e para as empresas de serviços financeiros e, indubitavelmente, será uma área frutífera para a pesquisa nos anos vindouros.

Olhando para o futuro, é importante reconhecer que a administração financeira internacional é um campo aplicado, que continuará sendo viável somente na medida em que se possa criar uma dialética entre os avanços teóricos básicos e os problemas específicos que enfrentam os gerentes financeiros nas corporações internacionais. Ao fazê-lo, isto pode contribuir para a prática e desenvolvimento da teoria fundamental.

Traduzido e reproduzido com autorização do Autor.

Artigo publicado originalmente com o título GLOBAL COMPETITION AND CORPORATE FINANCE IN THE 1990s no JOURNAL OF APPLIED CORPORATE FINANCE do Continental Bank, páginas 59 a 72. Em 1990 com o título FINANCIAL MANAGEMENT IN 1990's foi publicado na Revista INCAE Vol. IV, Nº 2, páginas 25 a 36.

CUSTOS MERCADOLÓGICOS NO VAREJO: ANÁLISE DA PRODUTIVIDADE MERCADOLÓGICA

Paulo Henrique Muller Prado*

INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem por objetivo o exame dos Custos Mercadológicos aplicados a organizações varejistas, procurando trazer uma revisão bibliográfica sobre o assunto, que irá possibilitar o desenvolvimento de uma dissertação a este respeito. Deste modo, pretende-se estabelecer novas fontes de informação para o planejamento e controle das atividades mercadológicas desempenhadas por estas instituições.

Tendo por base a avaliação dos objetivos de mercado no varejo, existem uma série de atividades mercadológicas que contribuem para que os mesmos sejam atingidos. Integrados por um Plano de Marketing, estas funções têm que ser desempenhadas de modo a possibilitar a maximização da satisfação dos clientes, tendo como parâmetro a eficiência e a eficácia dos resultados econômicos requeridos. Este trabalho pretende apenas dar uma introdução para um exame mais amplo do estudo da produtividade mercadológica, traçando em linhas gerais um instrumento de base para este estudo. Inicia conceituando Custos Mercadológicos, Composto Mercadológico no Varejo, Produtividade Mercadológica, passando para uma análise das possibilidades de avaliação destes custos como indicativo da produtividade mercadológica, através da lucratividade, e as novas tendências para este fim aplicadas ao varejo.

* Aluno do Curso de Mestrado em Administração — UFPR.

CUSTOS MERCADOLÓGICOS

Os custos mercadológicos podem ser definidos como os custos das atividades mercadológicas que visam a obtenção e a satisfação da demanda, ou seja, o custo do esforço mercadológico da empresa.

Uma análise detalhada dos custos mercadológicos permite um controle mais estreito sobre os gastos com as atividades de empresas varejistas. Esta análise permite a identificação dos produtos/departamentos não lucrativos, e aqueles que estão trabalhando para que os outros sobrevivam. Para o processo de planejamento e controle mercadológico, como cita SEVIN (1965), esta análise proporciona uma série de medidas, que possibilitam a busca e a eliminação de disfunções empresariais, como orçamentos de marketing desproporcionais para um *mix* de produtos, ineficiência no composto mercadológico, ou concentração do esforço de marketing em segmentos improdutivos.

Especificamente para o varejo, esta análise mostra-se vantajosa, pois a manipulação com um número muito grande de produtos traz problemas para as interpretações e alocações dos custos, principalmente relacionados com o seu composto mercadológico.

O levantamento e a alocação corretos dos custos mercadológicos são um instrumento essencial para a análise da produtividade, pois, como será definido no item 4 deste trabalho, a eficiência supõe a utilização correta dos recursos disponíveis para atingir os objetivos de marketing de uma empresa.

O COMPOSTO MERCADOLÓGICO PARA O VAREJO

Na literatura de Marketing, várias são as definições encontradas para as Funções Mercadológicas, sendo algumas complementares e outras antagônicas.

Segundo DRIZIN, SAPIRO e DIX (1973), "uma função mercadológica é uma atividade econômica relevante, inerente ao processo mercadológico, e que, através de uma divisão contínua de trabalho, tende a tornar-se especializada".¹ Deste modo, como cita RICHERS (1973), as funções mercadológicas são: *Análise; Adaptação; Ativação; e Avaliação.*

As atividades a elas relacionadas são os meios, ou instrumentos com que as empresas trabalham para desempenhá-las. Segundo HAMBURGER (1973), as atividades mercadológicas são aquelas envolvidas no fluxo de

¹ Está fora do escopo deste artigo uma discussão mais aprofundada sobre Funções Mercadológicas. Para maiores detalhes a respeito desta discussão, verificar em RICHERS (1973), BUCKLIN (1960) e JONES (1965).

bens e serviços, desde o produtor até o consumidor, incluindo as atividades anteriores ao próprio fluxo e posteriores a ele.

Para o presente estudo, faz-se necessária a definição do composto mercadológico para o Varejo. Segundo RACHMAN (1979), o composto mercadológico varejista deve trabalhar com aspectos controláveis e incontroláveis, inerentes ao ambiente. Os aspectos controláveis, também citados por LAZER e KELLEY (1970) e por GIMPEL (1980), são listados a seguir:

Composto de Bens e Serviços, que contém atividades de aquisição de mercadorias, variedades de mercadorias, serviços de atendimento aos clientes, estabelecimento de preços, crédito, garantias e trocas, entregas e serviços de apoio a vendas. Segundo RACHMAN (1979), a decisão da empresa em vender determinados bens é regida por uma série de inter-relações, entre as exigências do mercado e o custo envolvido na sua comercialização;

Composto de Distribuição, que contém as atividades de localização dos estabelecimentos e centros de distribuição, administração de estoques, transporte, manipulação de mercadorias, e embalagem;

Composto de Comunicação, que contém as atividades de promoção de vendas, venda pessoal, propaganda, displays internos e externos, publicidade, catálogos e layout.

Os aspectos incontroláveis são:

Consumidor, suas características sociodemográficas, características da compra no segmento, etc;

Restrições concorrenciais, econômicas, legais, sociais e tecnológicas.

Todos estes aspectos, e as atividades envolvidas, devem ser levados em conta para que se possa fazer uma análise dos custos incorridos e dos *trade-offs*² entre cada um deles. Assim, não se deve isolar uma atividade mercadológica totalmente sem considerar a sua relação com as demais, assim como considerar a influência das demais sobre ela.

PRODUTIVIDADE DAS ATIVIDADES MERCADOLÓGICAS NO VAREJO

Tendo conceituado Custos Mercadológicos e o Composto Mercadológico para o Varejo, componentes básicos para a análise de produtividade em Marketing, podemos agora analisar conceitualmente o que é esta produtividade, e de que modo pode-se aplicá-la ao varejo.

2 *O trade-off*, segundo a análise apresentada em CHRISTOPHER (1973), "compreende em manter uma posição em um ou mais subsistemas, de modo que o sistema global possa operar com eficiência máxima".

Em HAMBURGER (1973), a autora procura uma definição para a Produtividade em Marketing trabalhando com a definição técnica baseada naquela dada para atividades produtivas. Ou seja, Produtividade refere-se a “índices que exprimem qualquer relação do tipo unidades produzidas/fatores de produção (razão entre *output* e *input*), com o intuito de medir a eficiência o rendimento e economia do esforço e atividades humanas”.

Fazendo um paralelo com as atividades mercadológicas, o objetivo ao qual se quer chegar é o de maximizar a satisfação das necessidades e desejos dos clientes (*output*) com a melhor utilização dos recursos disponíveis (*input*). É necessário verificar que a medição sistemática através de modelos matemáticos, assim como por índices próprios e universais é extremamente difícil, pela complexidade envolvida. As medidas devem ser efetuadas dentro de padrões previamente definidos. Deste modo, existem uma série de fatores que influenciam a produtividade mercadológica, e sem que os tenha relacionados a esta, pode-se chegar a índices imprecisos e mascarados. Assim, deve-se tomar o cuidado de fazer a análise tendo em vista a inserção do quadro onde a empresa trabalha, para obter uma visão mais ampla do sistema. DRIZIN, SAPIRO e DIX (1973) procuram utilizar uma relação entre Vendas ou Lucro Líquido e Custos Mercadológicos, para análise da produtividade.

Basicamente, segundo HAMBURGER (1973), existem grupos de fatores que influenciam e oferecem limitações à produtividade, a saber:

Fatores Externos à firma — ambiente econômico, social e político onde se opera (fatores incontroláveis). Alguns exemplos são as condições de demanda, concorrência e leis de diretrizes do poder público;

Fatores Internos à firma - fatores diretamente ligados ou não às atividades mercadológicas, como acesso a recursos e *know-how*;

Estrutura Organizacional do setor mercadológico — esta determina o contexto no qual serão inseridas as atividades de controle mercadológico para avaliar o desempenho operacional;

Fatores funcionais específicos das atividades de mercadização — são os instrumentos da ação mercadológica (produto, preço, distribuição e composto promocional), onde um composto específico para cada instituição varejista traz resultados ótimos, sem necessariamente apresentá-los para outras, pois o conjunto dos fatores citados é o determinante da eficiência da empresa varejista.

O caráter contínuo e dinâmico da integração de todos estes fatores provoca um encadeamento de influências entre eles, ou seja, todos os fatores são, ao mesmo tempo, influenciadores e influenciados. Assim, “a produtividade, como uma relação *output/input*, somente terá significado completo se inserido no conjunto do programa global” (HAMBURGER, 1973).

Deste modo, procura-se trabalhar com o conceito de "valor adicionado", como cita HAMBURGER (1973), que "procura valores econômicos adicionados criados por uma dada função ou setor econômico". Como a própria autora indica, existem grandes dificuldades em se chegar a "valores precisos líquidos" de produtividade. Deste modo, propõe que seja utilizado o resultado obtido em uma visão mais ampla, procurando traçar as linhas gerais, ou seja, o ambiente, onde a empresa está operando (os fatores descritos acima), tendo estas como base para cada análise a ser efetuada.

Para o Varejo, esta análise pode ser feita verificando-se a divisão do composto mercadológico definido para estas instituições, ou seja, pode-se trabalhar, tendo como base para a análise, os dados referentes a cada produto comercializado, a cada componente do composto mercadológico, e à combinação deles, integradas com o ambiente onde a empresa está inserida.

Alguns critérios para a análise da produtividade, tendo como referência a lucratividade³, de produtos e serviços no varejo são citados por SEVIN (1965), de modo a possibilitar o levantamento sistemático de dados sobre os itens comercializados por uma empresa varejista. Levantamentos similares são feitos por GOULD (1961), para análise da lucratividade.

Segundo SEVIN e GOULD, o simples acompanhamento do acréscimo percentual dos preços não mostra a variação da lucratividade destes. É necessário que se desenvolvam critérios mais reais para esta análise. Sugere, então, alguns destes critérios para que ela seja feita de forma mais efetiva. São enumerados alguns a seguir.

Índices de Aumento de Preços — Este método leva em conta os lucros líquidos⁴ proporcionados por um produto ou linha de produtos, e não a margem de contribuição⁵ percentual bruta. Isso se deve ao fato de que não

3 Utiliza-se neste trabalho, para o cálculo da lucratividade, a relação entre Lucro Líquido e Receita de Vendas.

4 O Lucro líquido, referente a cada produto, pode ser obtido pela diferença entre a receita percebida por este produto, e as despesas totais por ele geradas, segundo a Abordagem do Custeio por Absorção. Os custos, segundo esta abordagem, são divididos em Custos Diretos, que podem ser alocados diretamente aos produtos; Custos Indiretos, que não podem ser alocados diretamente aos produtos, por serem utilizados por mais de um produto. Os Custos Indiretos devem ser alocados aos produtos, ou segmentos, de acordo com um critério de rateio previamente definido, que indique como estes são gastos pelos diversos produtos/segmentos. Maiores informações sobre o Custeio por Absorção podem ser encontradas em MARTINS (1979) e em MATZ, CURRY e URSY (1972).

5 A Margem de Contribuição unitária, como citada neste artigo, pode ser obtida pela diferença entre a receita gerada pelo produto/segmento e as despesas variáveis incorridas por este produto/segmento, segundo a abordagem do Custeio Direto. Portanto, a margem de

necessariamente esta representa os lucros finais de um produto. Deve-se levar em conta dados como os gastos indiretos que não são cobertos pela margem de contribuição, de modo a indicar dados reais quanto a cada linha de produtos. Neste caso, gastos com Merchandising e propaganda específicos de um segmento, seja ele uma linha de produtos, um departamento ou uma loja, devem ser apropriados diretamente a ela, e não cobertos pela margem bruta total. É necessário frisar que, no caso do varejo, a variação percentual dos preços, normalmente, é determinada pela demanda e pela competição, de onde pode-se verificar que os custos mercadológicos “não possuem uma relação consistente entre o índice de variação dos preços e os índices de gastos” (SEVIN, 1965). Observação similar é feita por KOTLER (1989) e McCARTHY (1976), citando que o controle mercadológico deve ser feito com base nos custos incorridos em relação ao benefício efetuado, e não em relação à variação dos preços finais.

Índices de Turnover — Por este método, o *turnover* do estoque do produto é avaliado, e os gastos com a manipulação do produto são comparados com a margem bruta que este gera, para estimar a sua lucratividade. Nesta abordagem, os custos de espaço físico de armazenamento e capital são variáveis com um item, e cessam quando este é vendido. Esta análise pode incorrer em um erro, pois os custos de armazenagem são fixos em um período, em relação a um único item, trazendo problemas na seleção das bases de alocação dos custos aos produtos. Deste modo, este pode não ser o método mais indicado para o fim que se propõe.

Margem em Cruzeiros — neste método, deve-se verificar os produtos que possuem uma margem em cruzeiros mais alta, e na medida do possível, substituir os produtos com menor margem em cruzeiros por aqueles que apresentam margem maior. Por este método, é negligenciada a rotação do estoque dos produtos, mascarando aqueles que incorrem em margens totais acumuladas maiores, por terem margens individuais menores.

Margem em Cruzeiros por Espaço linear na Prateleira — (adaptado de SEVIN, 1965) Este método trabalha com a margem bruta, em cruzeiros, de modo a determinar as maiores margens relacionadas a cada produto por

contribuição unitária corresponde a quanto o produto/segmento em questão contribuiu para a cobertura dos gastos fixos totais da empresa. Os custos, nesta abordagem, são divididos em Custos Fixos, que não variam de acordo com a quantidade de produtos; Custos Variáveis, que têm seu valor diretamente ligado à quantidade de produtos comercializados; e Custos Semivariáveis, que possuem uma parte fixa e outra variável. Maiores detalhes podem ser consultados em MARTINS (1979) e MATZ, CURRY e URSY (1972).

espaço na prateleira. Deste modo, procura-se trabalhar com o “espaço de venda” nas prateleiras.

Os métodos citados não são excludentes entre si, e podem dar uma medida mais precisa quando utilizados em conjunto, sendo esta análise mais indicada pois combina os dados relativos à margem em cruzeiros, a rotação do estoque e o espaço ocupado na prateleira por um item do conjunto de produtos comercializados, proporcionando uma grande variedade de opções para o acréscimo da produtividade mercadológica no varejo.

KASPER (1991) sugere que a análise da produtividade seja baseada na lucratividade bruta individual, na contribuição de cobertura aos custos fixos da empresa ou na lucratividade bruta global.

Sugestões para procurar o aumento da produtividade no varejo, com o auxílio de uma análise dos *trade-offs* entre atividades são apresentadas por KASPER (1991), para o ramo supermercadista, e em SEVIN (1965), para uma discussão do aumento da produtividade de itens específicos no varejo.

MÉTODOS DE ALOCAÇÃO DE CUSTOS PARA ANÁLISE DA PRODUTIVIDADE

Depois de analisados os critérios de análise da produtividade, devemos analisar os métodos de análise dos custos, para que se possa efetuar esta, de modo a mostrar a realidade que ocorre no dia-a-dia da instituição.

SEVIN (1965), KOTLER (1989) e McCARTHY (1976) sugerem que, para o controle mercadológico mais apurado, utilize-se a abordagem do lucro líquido, que afirma que todos os custos incorridos devem ser alocados aos segmentos analisados enquanto que DAVISON e BROWN (1960) e MARKIN (1971) trabalham suas análises baseadas na abordagem da margem de contribuição, onde somente os custos variáveis com o segmento em análise devem ser levados em conta.

A princípio, “todos os custos envolvidos no varejo são fixos em relação a um produto individualmente” (SEVIN, 1965). Deste modo, a separação entre custos fixos e variáveis, para cada item torna-se improdutiva para a análise. Temos, então, o primeiro fator que caracteriza os custos no varejo.

Outro fator que deve ser levado em conta é o fato de que, no varejo, existe uma subutilização da capacidade envolvida. Isso se deve ao fato de que a instituição normalmente está dimensionada para o atendimento de certos picos de demanda, e, mesmo que haja um rodízio ou plano de horários, sempre ocorrerão períodos de subutilização.

Existem algumas restrições que devem ser levadas em conta para a análise dos itens a serem comercializados, que são a limitação quanto ao

capital e ao espaço disponível. Deste modo, a combinação ideal deve ser procurada respeitando estas restrições impostas para o trabalho.

Autores como SEVIN (1965), MATZ, CURRY e USRY (1972), LEONE (1989), GOULD (1961) e McCARTHY (1976) mostram algumas bases para alocação de custos. Torna-se necessário lembrar que as bases para alocação são, de certo modo, arbitrárias, e dependem de um estudo mais aprofundado para a determinação daquelas mais aplicáveis a cada instituição. Um exemplo delas é dado na tabela 1. Esta tabela procura bases para alocação dos custos em produtos ou linhas de produto, com critérios próprios, para análise da distribuição dos custos mercadológicos. Outros critérios podem ser avaliados para a alocação de custos para outros segmentos de análise, área geográfica ou loja. Um estudo mais apurado do funcionamento deve ser a fonte para a elaboração destes critérios. DUCAN (1973) procede uma análise das definições dos custos em geral, no varejo, para o estudo da apropriação dos custos.

De acordo com os mesmos autores, os custos indiretos que não possuem uma base segura para alocação não devem ser apropriados.⁶ Esta afirmação pode ser utilizada quando não se tem um levantamento mais apurado dos custos, ou quando os custos indiretos não têm grande significado na composição total da empresa. Com o acréscimo constante destes Custos Indiretos, torna-se necessário um exame mais profundo destes. Um método de alocação para este fim é o *ABC*, a ser descrito no item seguinte deste trabalho.

Propostas por SEVIN (1965), algumas observações podem auxiliar a análise do custos em uma loja varejista, em termos de produtos individuais, enumeradas a seguir:

Custo de Espaço de Venda: área total da loja pode ser dividida em duas partes: área de display e armazenamento, cujo custo pode ser alocado aos produtos pelo espaço ocupado; e área de consumo e serviço, cujo espaço utilizado é dependente das características dos clientes, e seus custos são alocados aos produtos como "custo de movimento", citado a seguir.

Custos de Estoques: que podem ser alocados a produtos com base no total do valor dos estoques.

⁶ Esta abordagem supõe que se utilize uma mescla entre o Custeio Direto e o Custeio por Absorção para a avaliação, onde os custos diretos são alocados diretamente ao segmento em análise (produtos, departamentos, etc.), e os custos indiretos devem ser alocados segundo um critério de rateio. Os custos que não apresentarem uma base de alocação clara, não devem ser rateados entre os segmentos analisados, mas devem formar as "despesas fixas" a serem cobertas, ao final, pelo "lucro líquido" encontrado.

Tabela 1 — Bases de alocação dos custos a segmentos de clientes, de acordo com as Funções Mercadológicas no varejo

	Grupo de Custos	Base de Alocação
1.	Compra	Custo total do departamento por item comprado
2.	Transporte Interno	Direto ou porcentagem do total transportado, em termos de peso
3.	Recepção, Checagem e Marcação	Número de unidades manuseadas x custo por unidade
4.	Pagamento de Contas	Custo Total de faturas a serem pagas
5.	Propaganda e Display de Item	Direto
6.	Venda Direta	Número de itens vendidos x custo médio por unidade
7.	Entrega	Número de unidades entregues x custo médio por unidade
8.	Área de Trabalho e Alterações	Número de unidades trocadas
9.	Caixa, inspeção e empacotamento	Número de unidades vendidas x custo médio por unidade
10.	Auditoria de Vendas	Número de unidades vendidas x custo médio das transações
11.	Crédito	Número de unidades vendidas a Crédito
12.	Descontos	Direto
13.	Ocupação	Número de metros quadrados do espaço de vendas ocupado pelo item x custo por metro quadrado

adaptado de SEVIN, 1965, p. 49

Custos de Movimentação: que caracterizam os custos de espaços para serviços e clientes, assim como os custos com vendedores, caixas entre outros, que podem ser alocados aos produtos de acordo com o tempo de venda médio, e o tempo de manipulação das mercadorias em questão.

Custos Diretos: como impostos e licenças, que podem ser alocados diretamente a produtos.

Os custos totais alocados e os custos diretos de um item devem ser somados e o resultado deve ser subtraído da margem bruta em cruzeiros. O valor excedente é a contribuição do item para a cobertura dos gastos não alocáveis, e, por conseguinte, a lucratividade relativa do item correspondente. Assim, pode-se ter uma medida mais exata da lucratividade de cada item do composto de produtos da instituição varejista, e, assim, verificar onde a empresa pode atuar de modo a aumentar a produtividade em cada item e no arranjo físico das lojas.

Algumas relações e padrões úteis podem ser achados a partir de uma análise de custos, como um padrão histórico da variação dos custos, a relação entre as diminuições dos preços e aumento das vendas de um dado item e relações entre preços e custos.

Um estudo dos produtos, em relação a dados como Margem Bruta, em dólares, espaço na prateleira e a lucratividade é apresentado em SEVIN (1965), assim como resultados obtidos quanto à movimentação dos produtos, e a utilização do espaço, trazendo resultados práticos para as

aplicações propostas. Esta importância de análise quanto aos *trade-offs* é ressaltada por KASPER (1991), quando menciona a relevância na determinação do composto mercadológico para uma dada instituição varejista.

NOVAS PERSPECTIVAS NA ANÁLISE DE PRODUTIVIDADE NO VAREJO

As novas tendências de trabalho com custos apontam para inovações nos sistemas de alocação, aplicáveis ao varejo. Um exemplo desta evolução é o *ABC* (Activity-Based Costing), que surgiu, como citado neste trabalho, para procurar sanar o problema da alocação dos custos indiretos crescentes apresentados pelas empresas. O *ABC* procura tratar as formas de alocação dos custos de acordo com as atividades desempenhadas. Ou seja, deve-se avaliar as inter-relações entre as atividades, e, posteriormente, como estas podem ser alocadas aos produtos (COOPER e KAPLAN, 1988). Deste modo, os dados gerados por esta análise são "radicalmente diferentes" dos gerados pelos sistemas tradicionais. Estes fatos são reforçados em COOPER e KAPLAN (1991), e NAKAGAWA (1991).

Os custos, então, primeiramente são alocados para as atividades, e, depois, aos produtos que criaram a demanda para estes recursos dispendidos. Deste modo, não ocorre a sobrecarga de custos indiretos a produtos que não deveriam incorporá-los, e mostram o verdadeiro valor aqueles que se utilizam destas atividades indiretas.

A implantação sugerida por COOPER e KAPLAN (1988) passa inicialmente por um processo de entrevistas, onde cada departamento explicita suas operações e quando estas iniciam-se no processo total da empresa. O próximo passo é a determinação de como estas atividades estudadas se relacionam aos produtos específicos.

Este sistema de alocação de custos promove no varejo a possibilidade de uma avaliação mais precisa da lucratividade dos produtos comercializados. Apesar de não se obter uma precisão muito boa com este tipo de alocação, pode-se implementar com vantagens para o sistema de gerenciamento da empresa, em relação aos sistemas tradicionais, "mostrando à organização uma figura clara de como produtos, marcas, clientes, armazéns e regiões geram receitas e consomem recursos" (COOPER e KAPLAN, 1991).

Um método de trabalho para alocação dos custos aos produtos, desenvolvido especificamente para o varejo é o *DPP* (Direct Profit Product). Neste método, pode-se traçar uma linha de similaridade com o *ABC* descrito anteriormente: ambos procuram alocar os custos aos produtos de forma específica, trabalhando com as atividades que estão relacionadas a estes, e com seus custos. O *DPP* aloca os custos aos produtos através de bases históricas de dados a respeito destes custos. As etapas de implementação

deste sistema são descritas em DIOUX (1985), como sendo em número de 5, a saber: 1. construir um modelo de custos a nível de artigo, especificando todos os custos incorridos no manuseio, estoque, transporte e manutenção do mesmo; 2. construção de um banco de dados histórico contendo a movimentação dos artigos, para tratamento no modelo de cálculo de custos; 3. reexaminar o sistema interno de fornecimento, como base para o modelo dado, sempre preocupando-se com a atualização; 4. alocar recursos de informações para o *DPP* para modificação dos processos de decisão individual dos responsáveis; 5. modificar o sistema organizacional das estruturas de motivação, de modo a viabilizar o *DPP*, através das relações de motivação-ação.

Ambos os processos têm seus conceitos bastante simplificados, mas um exame um pouco mais apurado mostra que a implantação destes sistemas tem várias dificuldades operacionais.

Este método do *DPP* produz efeitos, relatados em DIOUX (1985) e BUSQUET (1987), de extrema relevância para a produtividade varejista, e ainda para a inter-relação entre os fornecedores e estas empresas, bem como para o desenvolvimento do canal de distribuição propriamente dito.

Com a possibilidade de utilização de computadores nos processos de controle e fornecimento de informações, abrem-se novas portas para implementações da análise de custos e produtividade nas empresas varejistas. Os sistemas de custo citados podem tomar uma forma de operacionalização mais fácil com a utilização da informática no varejo. Este é um ponto ressaltado por DIOUX (1985) e BUSQUET (1987), onde fica claro que o *DPP* somente viabilizou-se pela utilização de computadores e técnicas estruturadas para tratamento preciso das informações.

Através dos códigos de barras, a captura ótica dos dados nos pontos-de-venda puderam tomar uma forma operacional, trazendo uma série de vantagens, tanto para o vendedor como para o consumidor, principalmente quanto à velocidade. Os códigos tendem a se tornar padronizados em todo o mundo, o que facilita a comunicação entre fornecedores, intermediários e consumidores, além de reduzir os custos de precificação para todas as partes. Segundo KASPER (1991), num ambiente competitivo, "a identificação automática dos produtos tende a introduzir uma nova dimensão no processo de administrar, a partir do controle de estoque na loja e da maior atenção ao trinômio 'giro, quebra e margem'." A otimização dos estoques e da utilização das prateleiras podem ser conseguidos por processos muito rápidos. A própria integração do recebimento com o sistema de controle torna-se uma aplicação viável com a utilização do código de barras.

Outras aplicações citadas pelo mesmo autor são: o melhor conhecimento do fluxo de clientes; Análise estatística do desempenho das operadoras; Avaliação da resposta dos clientes a promoções.

Esta tecnologia não somente modifica as tarefas operacionais, mas também a gestão das instituições, principalmente no controle dos custos. O controle praticamente em tempo real leva a uma análise mais precisa. As verificações constantes sobre giro do estoque, giro de mercadorias nas prateleiras, respostas a promoções, entre outros aspectos, possibilitam uma análise mais apurada das respostas dos consumidores quanto a modificações no *mix* do varejo.

CONCLUSÕES

Neste artigo, foram analisadas as possibilidades de uma instituição varejista interceder sobre os seus custos mercadológicos de modo a selecionar o melhor composto a ser oferecido ao seu público-alvo, para trazer à empresa os melhores resultados, em termos da produtividade.

A abertura de novas fronteiras para a utilização do *ABC* ou do *DPP*, integrados diretamente a sistemas computacionais e de aquisição de dados, como é o caso da tecnologia do código de barras e dos *scanners* a laser, trazem perspectivas bastante atraentes para o controle geral dos custos mercadológicos.

Toda a análise aqui relatada baseia-se na tentativa de atribuir a cada produto, linha de produtos, departamento ou loja, os lucros reais por eles apresentados, procurando não diluir os gastos incorridos por um segmento em todos os outros que fazem parte do *mix* de produtos da empresa.

É necessário lembrar que este instrumento (Custos Mercadológicos) é apenas um dos que estão à disposição dos varejistas para análise dos itens a serem comercializados. Outros instrumentos como o posicionamento da empresa, o exame do ciclo de vida dos produtos, do ponto de venda, do perfil dos clientes, dos *trade-offs* entre itens de uma mesma linha e entre linhas diferentes, o perfil de preços e mercados da concorrência, entre outros, são dados que devem ser levados em consideração para a complementação da análise. Como frisou HAMBURGER (1973), o quadro da produtividade deve ser analisado trabalhando-se com uma visão mais ampla de todo o sistema onde a empresa varejista opera.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BUCKLIN, L.R. The Economic Structure of Channels of Distribution. In: MARTIN L. Bell. *Marketing: A Maturing Discipline*. AMC, 1960.
- BUSQUET, J.P. Le PDP chez Cassino. In: *Points de Vente*, n. 319, p.112-113, 15 de mar. 1987.
- CHRISTOPHER, M. *Distribuição Comercial — Métodos e Organização*. Forum Editora, 1973.
- COOPER, R.; KAPLAN, R.S. Measure Costs Right: make the Right Decisions. *Harvard Business Review*. Sep./Oct., 1988.
- _____; _____. The Current Status of Activity-based Costing. *Management Accounting*, p.22-6, set. 1992.

- DAVISON, W.R.; BROWN, P.L. *Retailing Management*. Ronald Press Co., 1960.
- DIOUX, J. DPP L'outil du Vrai Profit. In: *Points de Vente*, n.284, p.54-58, jul./ago. 1985.
- DRIZIN, B.; SAPIRO, K.; DIX, L.T. *Análise dos Custos Mercadológicos como Instrumento de Planejamento e Controle do Esforço Mercadológico*. FGV, 1973.
- DUCAN, D.J. *Prática de Venda Minorista*. Richard Irwin Co., 1973.
- GIMPEL, J.L. *Administração das Empresas Varejistas no Brasil*. Editora Atlas, 1980.
- GOULD, D.P. *Marketing for Profit*. Reinhold Publishing Corp., 1961.
- HAMBURGER, P.L. Produtividade das Atividades de Mercadização. In: RICHERS, R. *Ensaio de Administração Mercadológica*. FGV, 1973.
- JONES, M.H. *The Marketing Process — An Introduction*. Harper & Row Co., 1965.
- KASPER, J.F.P. *Produtividade e Gerenciamento de Operações na Empresa Supermercadista*. ABRAS, 1991.
- KOTLER, P. *Administração de Marketing*. Editora Atlas, 1989.
- LAZER, W.; KELLEY, E.J. The Retailing Mix: Planning and Management. In: RACHMAN, D. *Retail Management Strategy*. Prentice-Hall Inc., 1970.
- LEONE, S.G.L. *Custos — Planejamento, Implantação e Controle*. Editora Atlas, 1989.
- MARKIN, R.J. *Retailing Management — A Systems Approach*. Macmillan Co., 1971.
- MARTINS, E. *Contabilidade de Custos*. Editora Atlas, 1979.
- MATZ, A.; CURRY, O.J.; URSY, M.F. *Cost Accounting — Planning and Control*. South-Western Publishing Co., 1972.
- MCCARTHY, E.J. *Marketing Básico. Uma Visão Gerencial*. V. 2. Zahar Editores, 1976.
- NAKAGAWA, M. *Gestão Estratégica de Custos — Conceitos, Sistemas e Implementação*. Editora Atlas, 1991.
- RACHMAN, D.J. *Varejo — Estratégia e Estrutura*. Editora Atlas, 1979.
- RICHERS, R. Um Conceito Funcional de Integração Mercadológica. In: RICHERS, R. *Ensaio de Administração Mercadológica*. FGV, 1973.
- SEVIN, C.H. *Marketing Productivity Analysis*. McGraw-Hill, 1965.

A TEORIA DE MARX SOBRE O DINHEIRO E O DINHEIRO DE CRÉDITO*

Claus M. Germer**

INTRODUÇÃO

A teoria de Marx sobre o dinheiro e o crédito esteve, por longo tempo, relegada a um plano secundário, não só pelos autores hostis ao marxismo, mas mesmo por aqueles que sofreram a sua influência (DYMSKI, p. 38), e pelos próprios autores marxistas¹ (LIANOS, p. 34). Somente na década de 60 o tema foi recolocado no centro das preocupações teóricas, através dos trabalhos de ROSDOLSKY (1986) e DE BRUNHOFF (1978), mas mesmo assim “as referências na literatura marxista sobre o sistema de crédito ainda são notavelmente raras”. Esta observação de Harvey, de 1982, continua verdadeira, embora o assunto tenha atraído um maior interesse a partir do início dos anos 80, refletido em numerosos artigos publicados em periódicos do

*Este texto baseia-se em trabalho elaborado como requisito para a obtenção de créditos no Curso de Doutorado em Economia da UNICAMP — Universidade Estadual de Campinas.

**Professor do Departamento de Economia da UFPR.

1 Infelizmente os marxistas deram pouca atenção a este aspecto da teoria. (...) O trabalho de Hilferding... foi publicado em 1910 e permaneceu, até bem recentemente, a única tentativa significativa de abordar diretamente o problema do sistema de crédito” (HARVEY, p. 240). Esta queixa repete-se em todos os textos de autores marxistas sobre o dinheiro e o crédito, por exemplo Harris, etc.

exterior e mesmo no Brasil.² De qualquer modo, a literatura disponível ainda pode ser considerada muito aquém do necessário para que se possa delimitar, com um mínimo de precisão, todo o campo das possibilidades teóricas e analíticas abertas pela abordagem de Marx no terreno do dinheiro e do crédito.

Este estado de coisas cria certa dificuldade para um estudo exploratório — especialmente com caráter não exaustivo, como é o presente — da teoria de Marx sobre o dinheiro e o crédito, uma vez que as diversas abordagens existentes diferenciam-se em vários aspectos — como por exemplo os pontos enfatizados, o modo de interpretação, etc. —, sem serem ainda suficientes para que se tenha estabelecido um mínimo de consenso a respeito dos pontos que devam ser considerados básicos na análise de Marx. Conseqüentemente, subsistem muitas lacunas na caracterização da teoria marxista do dinheiro e do crédito.

É útil lembrar que o relativo esquecimento do tema dinheiro e crédito pelos marxistas, durante a maior parte do século XX, contrasta de modo agudo e paradoxal com a importância que o próprio Marx lhe atribuiu. O interesse na análise do dinheiro e do crédito está presente, com destaque, desde os primeiros estudos econômicos de Marx, e comparece com relevo no *Para a Crítica ...* (1982) e nos *Grundrisse*, enquanto a análise do *O Capital* (1983) abre-se precisamente com a análise da mercadoria e da gênese do dinheiro. Isto não deveria surpreender, uma vez que a circulação de mercadorias como fenômeno generalizado requer a existência e a circulação do dinheiro,³ e a menos que se atribua a este, como Ricardo, um papel meramente convencional de meio de circulação, a sua gênese e evolução devem ser explicados. Ademais, os próprios capítulos do livro III d'*O Capital*, sobre crédito e juros — que, por não terem recebido uma configuração acabada do próprio Marx, poderiam dar lugar à suposição enganosa de que o tema teria um lugar secundário na análise de Marx — já se encontravam elaborados antes da edição do livro I (ARNON, p. 556).

2 Pode-se citar, como ilustração (por não ter sido feito levantamento exaustivo da bibliografia), os artigos de LAVOIS (1983), ARNON (1984), CHIODI e MESSORI (1984), DE VROEY (1984), ROCHE (1985), FINE (1985-6), LAPAVITSAS (1991), LAVOIE (1986), LIANOS (1987), REUTEN (1988), em periódicos estrangeiros, e os artigos de CARVALHO (1986), MACHADO (1991), KLAGSBRUNN (1992), MOLLO (1991, 1992, 1993), PAULANI (1991) em periódicos brasileiros

3 O processo de intercâmbio "produz uma duplicação da mercadoria em mercadoria e dinheiro, uma antítese externa, dentro da qual elas representam sua antítese imanente entre valor de uso e valor" (MARX, 1983, p. 94).

O DINHEIRO EM MARX⁴

Introdução

Marx analisa o dinheiro a partir da sua gênese no processo imediato da circulação de mercadorias, que se apresenta em estado puro na economia mercantil simples, isto é, formada por produtores independentes de mercadorias ligados por um sistema de divisão social de trabalho com base na propriedade privada individual. Segundo ele, “a principal dificuldade da análise do dinheiro é vencida quando se compreende que o dinheiro tem a sua origem na própria mercadoria”, e que as formas mais elementares do dinheiro aparecem “como resultado imediato de trocas de mercadorias” (1982, p. 169). Nos Grundrisse ele enfatiza que “o dinheiro não surge como uma convenção, tanto quanto o estado. Ele emerge naturalmente do intercâmbio de mercadorias e no interior do intercâmbio de mercadorias, é um produto deste.”⁵ (citado em VISSER, p. 267).

Conseqüentemente a análise do dinheiro inicia-se no contexto da circulação simples de mercadorias. Assim, como é necessário estudar a mercadoria na sua forma mais elementar, a fim de se apreender as características essenciais do capitalismo, é também necessário estudar as formas elementares da economia mercantil a fim de se compreender a essência do dinheiro como forma do valor.⁶

É essencial ainda destacar o fato — implícito na exposição acima — de que “a circulação do dinheiro, na visão de Marx, é determinada pela circulação das mercadorias (ARNON, p. 560)”. Este princípio decorre das concepções básicas de Marx, e contrapõe-se explicitamente à teoria ricardiana de que o nível geral de preços é determinado pela quantidade de

4 Esta seção tem por base principal a leitura dos seguintes textos de Marx: “Introdução à Crítica da Economia Política” (editado no Brasil sob o título *Para a Crítica...*, 1982, e também *Contribuição à Crítica...*), Capítulo sobre “O dinheiro ou a circulação simples”, “O Capital”, I, Cap. 1 a 3 (1983).

5 Ver, para uma argumentação em contrário, embora insuficientemente fundamentada, MACHADO (1991), e para uma crítica a este ponto de vista, KLAGSBRUNN, p. 592.

6 Marx insistiu que “a dificuldade não reside em compreender que dinheiro é mercadoria, porém como, por que, por meio de quê é mercadoria dinheiro” (1983, Cap. 2, p. 84), dificuldade que só pode ser resolvida analisando lógica e historicamente a emergência do dinheiro no interior do processo de troca. Não fazê-lo leva a equívocos e surpresas desnecessários: “que o dinheiro seja mercadoria é, portanto, apenas uma descoberta para aquele que parte de sua forma acabada para posteriormente analisá-la” (Ibidem, p. 83).

dinheiro circulante.⁷ Para Marx, ao contrário, os preços não são altos ou baixos por ser maior ou menor a quantidade de dinheiro em circulação, ao contrário, é o fato de que os preços reflitam valores maiores ou menores das mercadorias que determina a maior ou menor quantidade de dinheiro em circulação. “Esta é uma das leis econômicas mais importantes, cuja demonstração minuciosa a partir da história dos preços das mercadorias seja talvez o único mérito da economia inglesa pós-ricardiana” (1982, p. 81). De modo mais geral, isto significa que os fenômenos monetários — ou da circulação — são determinados pelos fenômenos relativos à esfera da produção, que são os fenômenos determinantes.⁸

Formas e funções do dinheiro

A análise de Marx sobre o dinheiro inicia-se com o estudo da sua gênese (1983, Cap. 1), que permite defini-lo como a mercadoria que assume a forma de equivalente geral e único do valor, frente a todas as demais mercadorias, isto é, o dinheiro é a mercadoria que “é excluída por todas as demais mercadorias como equivalente”.⁹ Quando isto ocorre, a mercadoria específica “com cuja forma natural a forma equivalente se funde socialmente, torna-se mercadoria dinheiro ou funciona como dinheiro” (MARX, 1983, p. 69).¹⁰ A mercadoria em que esta fusão se operou foi o ouro.¹¹ Assim, o dinheiro é o ouro erigido em equivalente geral, ou *forma dinheiro do valor*.

7 Foley sugere que as teorias monetárias podem ser caracterizadas pela direção causal dada à relação dinheiro-atividade econômica, e pelo tipo de influência retroativa que cada teoria atribui ao fator subordinado (FOLEY, p. 250-1).

8 Como Amon observa com propriedade, “... isto não significa que o primeiro (a circulação do dinheiro) seja incapaz de afetar o último (a circulação das mercadorias)”, escudando-se em referência de Marx: “A circulação de mercadorias é a pré-condição original da circulação do dinheiro. À medida em que esta última retroage, a seguir, sobre a circulação de mercadorias fica para ser analisada (ARNON, p. 560).”

9 Segundo Mollo, é “mais ou menos geral a aceitação da idéia de que a moeda pode ser definida pelas suas funções” (1993). Klagsbrunn enfatiza a exceção que Marx constitui neste aspecto, e nota que mesmo Keynes define o dinheiro pelas suas funções, isto é, não o define (p. 593).

10 “Mas apenas a ação social pode fazer de uma mercadoria equivalente geral. A ação social de todas as outras mercadorias, portanto, exclui determinada mercadoria para nela representar universalmente seus valores. A forma natural dessa mercadoria vem a ser assim a forma equivalente socialmente válida. Ser equivalente geral passa, por meio do processo social, a ser a função especificamente social da mercadoria excluída. Assim ela torna-se — dinheiro” (MARX, 1983, p. 81).

11 A relevância atual da concepção do dinheiro como mercadoria é polêmica nos autores marxistas e não pode ser considerada resolvida, o que parece aplicar-se, também, ao debate entre autores não marxistas. No primeiro grupo, veja-se, por exemplo, as opiniões de Innes, Machado, Klagsbrunn, Lapavistas, etc.

Uma vez constituída uma mercadoria em dinheiro — que aconteceu ser o ouro —, este desempenha três funções básicas: 1) medida de valor e padrão de preços ou unidade de conta; 2) meio de circulação; e 3) dinheiro como tal. “O dinheiro como dinheiro é uma função composta que inclui três funções particulares: i) meio de entesouramento (reserva de valor); ii) meio de pagamento (...); iii) dinheiro mundial (sem equivalente na teoria convencional)” (LAPAVITSAS, p. 294). Segundo este autor, é importante constatar dois aspectos da apresentação de Marx. Em primeiro lugar, as três funções emergem sucessivamente à medida que o processo mercantil evolui das formas mais elementares para as mais complexas; em segundo lugar, “a forma assumida pelo dinheiro está relacionada à sua função, pois ‘assim como o papel-moeda emerge da função do dinheiro como meio de circulação, de modo análogo o dinheiro de crédito finca suas raízes espontaneamente na função do dinheiro como meio de pagamento’ (Ibidem, p. 295, citando Marx).” Isto é, a forma de papel-moeda está relacionada à função de meio de circulação, e a forma de dinheiro de crédito à função de meio de pagamento.

As qualidades de medida de valor e padrão de preços, embora combinados em uma mesma função, possuem determinações diferentes. Assim, o dinheiro é medida de valor porque, como produto do trabalho em uma economia mercantil, ou seja, como mercadoria, possui ele mesmo valor como expressão de certo tempo de trabalho objetivado. De medida de valores, o dinheiro transforma-se em padrão de preços ou unidade de conta, assim que o seu material seja dividido em unidades de valor fixo, através do que o valor de cada mercadoria expressa-se em um preço.¹²

A função do dinheiro como meio de circulação consiste em mediar o intercâmbio das mercadorias, que nesta análise se pressupõe tratar-se da circulação simples, cuja fórmula é $M - D - M$. Nesta seção é que Marx expõe a sua tese sobre a circulação quantitativa do dinheiro e sobre o surgimento das moedas subsidiárias — que não são feitas de ouro mas o substituem na circulação, podendo ser feitas com metais comuns — como cobre, ferro, etc., ou mesmo papel. As moedas subsidiárias possuem pouco, ou nenhum, valor intrínseco, e circulam apenas como substitutos do ouro nas esferas onde a circulação monetária é mais intensa e cujas transações são geralmente de baixos valores (1983, p. 108).

12 “O preço é a denominação monetária do trabalho objetivado na mercadoria” (MARX, 1983, p. 92).

O processo de surgimento das moedas inicia-se, evidentemente, com moedas de ouro¹³ que são cunhadas, a partir de certo momento, pelo Estado. Com o tempo, as moedas de ouro degradam-se, isto é, sofrem um processo progressivo de distanciamento entre o seu valor nominal — expresso na sua denominação original de peso — e seu conteúdo real em ouro, por diversos motivos, em que se combinam circunstâncias históricas e propriamente econômicas, e fraude financeira (1982, p. 60; 1983, p. 90). Paralelamente, o desgaste que as moedas de ouro sofrem na circulação contribui também para a dissociação entre seu valor nominal e real. Assim, o ouro não cunhado passa a ser cotado por moedas — também de ouro — cuja denominação de peso diferencia-se do peso efetivo do ouro cotado. Daí deriva-se a ilusão de que o valor do dinheiro é meramente convencional. Esta combinação de circunstâncias promove, por fim, uma dissociação radical entre “a existência do ouro como moeda ... (e a) sua substância de valor” (1983, p. 108), abrindo caminho para a substituição, na circulação, de moedas de ouro por moedas de materiais com pouco ou nenhum valor intrínseco, como o papel (“... moeda papel do Estado com curso forçado”). Portanto, o papel-moeda nasce no interior do padrão-ouro, com funções bem definidas, complementares ao dinheiro.

As leis quantitativas de Marx, referentes ao ouro e ao papel-moeda em circulação, podem ser expostas resumidamente do seguinte modo: a quantidade de ouro circulante, dado o valor do ouro, depende da soma dos preços de todas as mercadorias a serem transacionadas e da velocidade de circulação do dinheiro. Se o próprio valor do ouro variar, em função de mudanças nas suas condições de produção, variará também por este motivo a quantidade de ouro circulante. A quantidade total de dinheiro metálico circulante deve incluir, além da massa monetária na função de meio de circulação, a parcela necessária para cobrir os saldos resultantes da compensação de dívidas implícita na função do dinheiro como meio de pagamento, deduzida a fração do meio circulante que funciona alternadamente como meio de circulação e de pagamento. A quantidade de dinheiro requerida pela economia flutua constantemente, expandindo-se e contraindo-se, como reflexo das flutuações da atividade econômica, devendo existir, portanto, um mecanismo que libere e absorva ouro segundo as circunstâncias. Esta função é cumprida pelo entesouramento — formado pela soma das reservas de ouro

13 “Na sua função como meio de circulação o ouro adquire forma própria, toma-se moeda (O K, I, p. 81).”

dispersas na sociedade, em funções econômicas ou não. Assim, quando a demanda monetária se contrai, o excedente é absorvido pelo entesouramento, sendo a seguir novamente liberado quando a demanda monetária se expande.

A lei quantitativa básica referente ao papel-moeda é o corolário da anterior. O papel-moeda circulante representa o ouro que deveria estar em circulação, de modo que o valor de cada unidade monetária de papel depende da relação entre a quantidade destas unidades monetárias em circulação e o valor de ouro requerido pela atividade econômica em cada momento. Dado este valor, o valor da unidade monetária de papel flutuará em proporção inversa ao seu volume: se este aumentar, diminui o seu valor unitário, e vice-versa.¹⁴ Ao contrário do dinheiro metálico, o papel-moeda não está submetido a um processo de refluxo ou entesouramento, de modo que o volume de papel-moeda em circulação não deve ultrapassar o mínimo abaixo do qual “o volume do meio circulante, em dado país, nunca desce”, mínimo este que “se fixa segundo a experiência” (1983, p. 109). Se as emissões de papel-moeda ultrapassarem este mínimo, haverá um excedente de papel-moeda circulante caso a demanda monetária se contraia.

A terceira função do dinheiro é a mais polêmica e de mais difícil compreensão. No dizer de Lapavistas, “this part of his monetary theory is poorly understood, partly because of its awkward title” (p. 294). Mas o título recebe uma justificativa clara na exposição introdutória desta seção, feita por MARX (1982, p. 91-2). Esta função do dinheiro parece situar-se na transição entre a circulação simples de mercadorias e a circulação capitalista, pois, na abertura da exposição, Marx afirma, significativamente, que “o dinheiro, diferente de moeda, é o resultado do processo de circulação na forma M-D-M e constitui o *ponto de partida* do processo na D-M-D, isto é, a troca de dinheiro por mercadoria, para trocar mercadoria por dinheiro” (1982, p. 91, grifos acrescentados; nesta obra há uma introdução mais detalhada do que n’*O Capital*). Neste caso o ouro está no início e no fim do processo: “se traduzimos D-M-D na fórmula: *comprar para vender*, o que não significa outra coisa do que trocar ouro por ouro, valendo-se de um movimento mediador, reconhece-se logo a forma dominante da produção

14 Isto é o mesmo que dizer que o aumento da quantidade de moeda em circulação provoca a elevação dos preços e vice-versa. Esta é a razão para que alguns autores, equivocadamente, associem Marx à teoria quantitativa da moeda, à qual ele, como é notório, se opôs de modo enfático. A teoria quantitativa referia-se, originalmente, à quantidade de dinheiro metálico, cujas flutuações seriam causa de variações de mesmo sentido nos preços, conforme as formulações de Hume e Ricardo. Marx, como já foi dito, formulou uma relação inversa entre a quantidade de dinheiro metálico e os valores das mercadorias.

burguesa” (Ibidem, p. 91). Aqui o dinheiro — o ouro — reaparece na pureza do seu significado de equivalente geral do valor, representante geral da riqueza, princípio e fim do processo capitalista de produção, por isso “dinheiro como dinheiro”, porque aqui “é-lhe restituído seu esplendor áureo” depois que, “em sua figura de mediador da circulação, sofreu toda a sorte de ultrajes: foi corroído e esmagado até chegar a ser um mero papel simbólico” (Ibidem, p. 92). Para justificar o conceito, Marx mostra que, ao invés de o ouro *representar* as mercadorias através dos seus valores, são as mercadorias que representam o ouro. Assim, “como as mercadorias não são nada mais que dinheiro representado, o dinheiro é a única mercadoria efetiva, ... o ouro é o modo de ser material da riqueza abstrata (Ibidem, p.92, grifos no original).” A seguir, Marx argumenta que, se cabe ao dinheiro corporificar a riqueza, às mercadorias nem resta o consolo de monopolizarem as utilidades dos seus valores de uso particulares, pois “o dinheiro satisfaz toda necessidade, tendo-se em conta que é imediatamente conversível em objeto de satisfação de qualquer necessidade. ... O ouro é, por isso, o representante material (...) da riqueza material ...” (Ibidem, p.92, grifos no original).

Entretanto, a exposição do dinheiro como dinheiro mantém-se no terreno da circulação simples. Por quê? Isto se esclarece logo após a constatação de que a fórmula D-D — ouro por ouro — consiste na realidade em comprar barato para vender mais caro, portanto obter mais dinheiro do que se aplicou, ou seja, D-D’, o que “pressupõe a troca de não-equivalentes” (grifado no original). O que Marx parece querer destacar é que nesta fórmula está oculta a relação-capital, cujas determinações ainda estão para serem expostas e complicam desnecessariamente a exposição das determinações do dinheiro, tais como emergem da mera circulação das mercadorias. Eis a conclusão de Marx: “O circuito D-M-D oculta, portanto, sob as formas de dinheiro e mercadoria, relações de produção mais desenvolvidas, e constitui dentro da circulação simples nada mais do que um reflexo de um movimento superior. Temos, pois, que desenvolver o dinheiro, distinguindo-o do meio de circulação, a partir da forma imediata da circulação de mercadorias M-D-M” (Ibidem, p. 91, grifos acrescentados). Em outras palavras, é preciso examinar o dinheiro na medida que se distingue de mero meio de circulação, mas ainda dentro dos limites da circulação simples. Ora, o dinheiro distingue-se do meio de circulação na figura do ouro puro, não cunhado e isento de “toda sorte de ultraje”. É nesta forma que o dinheiro é meio de entesouramento, meio de pagamento e dinheiro mundial (isto é, meio de pagamento internacional, despido dos seus “uniformes nacionais”), ainda no interior da circulação simples de mercadorias, independentemente das determinações ocultas na fórmula D-D’.

Se a análise feita acima puder ser considerada consistente, pode-se dizer que a chave para a compreensão do corte feito por Marx entre a análise do dinheiro, no Livro I, e a análise do crédito, no Livro III, não se situa na distinção histórica entre economias de produtores simples de mercadorias e economias capitalistas, mas na distinção entre as determinações do dinheiro que emergem da simples circulação (ou da circulação imediata) das mercadorias (e não somente da circulação simples, enquanto forma lógica e/ou historicamente precedente ao capitalismo), e as determinações resultantes da circulação capitalista. Isto significa que o dinheiro também desempenha, no capitalismo, as funções examinadas anteriormente — de medida de valor e padrão de preços, de meio de circulação, de pagamento e dinheiro mundial —, mas sob determinações adicionais e dominantes e sob novas formas — principalmente sob a função dominante de meio de pagamento e a forma dominante de dinheiro de crédito. As determinações adicionais mencionadas são aquelas que decorrem das relações de produção mais desenvolvidas que estão ocultas na fórmula D-D'.

Como resultado delas, altera-se o modo pelo qual o dinheiro exerce as suas funções. Por exemplo, o entesouramento deixa de ser simples *piling up* (Arnon) de ouro, para converter-se em aspecto integrante do processo ininterrupto de reprodução ampliada do capital.

Entesouramento. O tesouro é a acumulação de dinheiro na sua forma de ouro, em que se diferencia da moeda, que é o dinheiro na sua função de meio de circulação. Marx acentua que o tesouro é o dinheiro que se retirou da circulação,¹⁵ não devendo ser confundido com a “moeda em suspenso” constituída, por exemplo, pelas receitas de vendas destinadas a converter-se em compras realizadas parceladamente ao longo do tempo. Esta moeda em suspenso é parte do meio circulante e “momento puramente técnico do curso do dinheiro” (1982, p. 93). Portanto, verifica-se que o dinheiro se diferencia do meio de circulação, em uma primeira aproximação, sob duas formas — de moeda em suspenso e tesouro.

No entesouramento trata-se da acumulação da riqueza “fixada como riqueza abstratamente social”, sob a forma de ouro e prata, que “constituem a forma conservada da riqueza”, e nos quais “o valor de troca possui uma forma imperecível” (Ibidem, p. 94). O entesouramento está presente no sistema de produção simples de mercadorias como paixão pela acumulação

15 O tesouro forma-se sempre que “a mercadoria interrompe o processo de sua metamorfose e permanece no estado de crisálida de ouro. Isso ocorre toda vez que a venda não evolui para a compra (...). Interrompido seu curso, a própria moeda se torna dinheiro” (Ibidem, p. 93).

de riqueza, que é um fenômeno característico da economia mercantil, mas que surge apenas quando a riqueza já se autonomizou na forma material de ouro.¹⁶

O entesouramento é um processo que se encontra em permanente tensão em relação à circulação, pois se o tesouro é dinheiro que foi retirado da circulação, devido a vendas que não foram seguidas de compras, é óbvio que a formação do tesouro requer que o entesourador leve mercadorias ao mercado. Segue-se igualmente que, para aumentar o tesouro acumulado, é necessário vender mais, sendo para isto necessário, todavia, transformar o dinheiro entesourado em mercadorias vendáveis.¹⁷ Assim, se a acumulação crescente de riqueza abstratamente social — que implica retirar dinheiro da circulação — constitui o fim último do produtor de mercadorias na circulação simples, a produção e a venda de mercadorias — levar mercadorias à circulação — constitui a condição essencial para acumular riqueza.

A acumulação pela acumulação constitui característica mais primitiva da economia mercantil. À medida que esta se desenvolve, porém, o entesouramento passa a responder a uma necessidade econômica que ultrapassa as motivações individuais, desempenhando uma “função especificamente econômica no âmbito da circulação metálica”, já mencionada anteriormente, que é de manter a correspondência adequada entre o volume do meio circulante e as necessidades da atividade econômica, absorvendo e liberando ouro alternadamente (ibidem, p. 99). A mudança e diferenciação das formas e funções (e o conteúdo destas) do dinheiro, em paralelo à complexificação da economia, são características marcantes do fenômeno monetário. Assim, o entesouramento — que se mantém como acúmulo de valor em sua expressão abstrata — tem, porém, seu conteúdo alterado com o desenvolvimento da produção capitalista, à medida que se desenvolve a função do dinheiro como meio de pagamento: “enquanto o entesouramento desaparece como forma autônoma de enriquecer, com o progresso da sociedade burguesa, ele, ao contrário, cresce na forma de fundos de reserva dos meios de pagamento” (1983, p. 118).

Nem sempre os autores marxistas se aperceberam deste importantíssimo aspecto da teoria do dinheiro de Marx. Pode-se ilustrar os equívocos a que isto conduz com um procedimento de De Brunhoff que, ao expor o

16 “A paixão de enriquecer (...) só é possível no momento em que a riqueza geral se individualiza numa coisa particular e pode, assim, ser retida sob a forma de uma mercadoria isolada. O dinheiro surge, portanto, como o objeto e a fonte da paixão de enriquecer” (MARX, 1982, p. 93).

17 “O possuidor de mercadorias só pode retirar da circulação em dinheiro aquilo que traz à circulação em mercadorias” (MARX, 1982, p. 94).

conceito de entesouramento apresentado por Marx no Livro I d' *O Capital*, o compara ao de preferência pela liquidez de Keynes, e conclui: “Sem dúvida, uma e outra implicam uma arbitragem, *entre moeda e mercadoria* segundo Marx, e entre moeda e títulos financeiros segundo Keynes ...” (DE BRUNHOFF, p. 39).

A impropriedade da comparação reside no fato de que a análise do entesouramento, feita por Marx no Livro I, d' *O Capital*, examina explicita e especificamente as determinações do dinheiro presentes na circulação simples de mercadorias, e não as determinações presentes na circulação capitalista — que serão introduzidas apenas no Livro III —, enquanto os conceitos de Keynes limitam-se a esta. Na circulação simples a função dominante do dinheiro é ser meio de circulação, à qual se subordina a função de meio de entesouramento (ou mais propriamente a de dinheiro como tal, em suas três funções específicas). É no Livro III que serão analisadas as determinações do dinheiro na circulação capitalista, que alteram inteiramente a hierarquia das suas diferentes funções e formas. Insistindo no que já foi dito, é a isto que Marx se refere quando assinala que o circuito D-M-D *oculta relações de produção mais desenvolvidas*. Basta que se mencione o fato de que, na circulação capitalista, o dinheiro comparece como momento do capital em processo de reprodução ampliada, é capital monetário e, convertido em capital portador de juros — e neste momento já como capital bancário — acumula-se como capital monetário ao lado da acumulação do capital produtivo (ou capital industrial). É cristalina a proposição de que, sob o capitalismo, a função dominante do dinheiro é de meio de pagamento, e a forma dominante é de dinheiro de crédito, e neste caso não como crédito comercial — que já aparece embrionariamente na circulação simples — mas como crédito bancário. É neste nível da análise de Marx que os seus conceitos podem ser confrontados com os de Keynes, o qual, diga-se de passagem, erige o capital a juros e não o capital industrial como forma determinante dos fenômenos econômicos no capitalismo,¹⁸ aspecto crucial no qual a sua análise põe de cabeça para baixo a ordem das categorias: o que é efeito — o capital a juros — passa a ser causa, e o que é causa — o capital industrial ou produtivo — passa a efeito. Isto não significa que a sua análise não possua poder explicativo, mas este, segundo os critérios da razão instrumental, não necessita coincidir com “maior aproximação à realidade”,

18 “O entesouramento é um aspecto crucial da teoria monetária de Marx. Diferentemente de Keynes, Marx trata o entesouramento não como um resíduo das opções individuais de consumo, isto é, como poupança individual, mas como um aspecto sistemático da acumulação de capital” (LAPA VITSAS, p.315).

basta que seja um “útil instrumento de previsão” (LAWSON, p. 57; DOW, p. 61).

A relação que o entesouramento mantém, sob o capitalismo, com a esfera financeira, na visão de Marx, pode ser ilustrada pela seguinte passagem, do polêmico capítulo sobre a reprodução ampliada do capital: “... deve-se ter presente que, na circulação simples de mercadorias, bem antes de esta basear-se na produção capitalista de mercadorias, há entesouramento; o quantum de dinheiro existente na sociedade é sempre maior que a parte deste que circula ativamente, ainda que esta aumente ou diminua segundo as circunstâncias. Os mesmos tesouros e o mesmo entesouramento encontramos novamente aqui, mas agora como momento imanente ao processo de produção capitalista. Compreende-se a alegria causada pelo sistema de crédito, quando dentro dele todos esses capitais potenciais, ao se concentrarem em mãos de bancos, etc., tornam-se capital disponível, *loana-ble capital*, capital monetário, e precisamente não mais passivo, como música do futuro, mas ativo, que viceja” (no sentido de crescer com base na usura) (MARX, 1984, p. 359-60, grifos acrescentados).

Meio de pagamento. Este ponto apresenta menor dificuldade, sendo também menos polêmico. Já na circulação simples de mercadorias surgem as figuras do credor e do devedor, quando as mercadorias são vendidas não contrapagamento à vista, mas contrapromessas de pagamento futuro. O dinheiro funciona neste caso, em primeiro lugar, como medida de valor, mas não como meio de circulação, pois a mercadoria é entregue ao comprador — circula — sem a mediação do dinheiro. O dinheiro funciona como meio de compra, mas não penetra na circulação como tal, devido a uma importante alteração da sua função: “o meio de pagamento entra na circulação, porém depois que a mercadoria já se retirou dela. O dinheiro já não media o processo. Ele o fecha de modo autônomo, como existência absoluta do valor de troca ou mercadoria geral”¹⁹ (1983, p. 115). Esta proposição parte do fato de que as condições objetivas de operação do produtor de mercadorias se alteram quando a função de meio de pagamento do dinheiro se generaliza, no sentido de que o comprador retransforma em nova mercadoria o dinheiro que ainda não foi obtido pela venda da sua mercadoria, isto é, realiza a segunda metamorfose da mercadoria (D-M) antes da primeira (M-D). Como resultado disso, ao invés da venda da sua mercadoria ter como objetivo a obtenção de dinheiro como mediação da aquisição de outra mercadoria de

19 Em redação mais incisiva: “Nessa função de meio de pagamento, o dinheiro surge como a mercadoria absoluta no interior da própria circulação e não fora dela, como o tesouro” (MARX, 1982, p. 102-3).

que necessite, o objetivo da venda passa a ser o de obter recursos para o pagamento de uma dívida. Assim, o dinheiro deixa de ser um meio para posterior compra e transforma-se no objetivo imediato da venda.²⁰ Embora este aspecto do fenômeno não seja, em geral, evidente, ele se revela contundentemente nas crises, quando as vendas caem drasticamente e, conseqüentemente, os devedores não conseguem mais pagar as dívidas que dependem — em condições normais — das vendas correntes das suas mercadorias. Somente o dinheiro vivo — o ouro — é aceito como meio de pagamento, “... torna-se insubstituível por mercadorias profanas ... Na crise a antítese entre a mercadoria e sua figura de valor, o dinheiro, é elevada a uma contradição absoluta” (Ibidem, p. 116).

A importância crucial desta função do dinheiro como meio de pagamento é que dela se origina o dinheiro de crédito, e conseqüentemente todo o sistema de crédito, na medida que as letras de câmbio entram em circulação transferindo de um capitalista para outro os créditos que representam.

Dinheiro mundial. É a terceira função específica do dinheiro como dinheiro, quando ele se torna equivalente geral no âmbito mundial. No plano internacional o dinheiro não é meio de circulação, mas meio de troca universal, funcionando “sob as duas formas desenvolvidas de *meio de compra e meio de pagamento*” (1982, p. 108). Com o crescente desenvolvimento do comércio internacional, a função de meio de pagamento torna-se cada vez mais importante, e o dinheiro entra em cena em forma metálica, principalmente para liquidar os saldos bilaterais de comércio.

Marx indicou que, com o desenvolvimento do capitalismo ao nível nacional, a mercadoria-dinheiro — o ouro — poderia ficar totalmente confinada aos fundos de reserva, sendo integralmente substituída pelo papel-moeda na circulação e pelas formas de dinheiro de crédito nas demais funções, entrando pessoalmente em cena somente quando fosse necessário liquidar saldos internacionais. É óbvio que a substituição do ouro, em todas as suas funções, por papel e títulos, pressupõe uma estrutura de garantia de contratos sancionada por um poder discricionário que se impõe sem exceção a todos, e se materializa no Estado. Este papel do Estado não deve, porém, ser exagerado ao ponto de convertê-lo de sancionador de convenções, que são fruto do intercâmbio social em seu criador arbitrário. Os limites do poder do Estado, neste aspecto, podem ser ilustrados pelo fato de que, nas crises cíclicas, ele é impotente quando as garantias contratuais expressas nos títulos

20 “O vendedor converte sua mercadoria em dinheiro para satisfazer a uma necessidade por meio do dinheiro; o entesourador, para preservar a mercadoria em forma de dinheiro; o comprador que ficou devendo, para poder pagar” (MARX, 1983, p. 115, grifos acrescentados).

de valor esvaziavam-se, e a única expressão de valor aceitável volta a ser o dinheiro metálico.

Por analogia, o ouro poderia também ser substituído inteiramente por títulos — principalmente de crédito — no plano internacional, lastreados nos fundos de reserva em metal e no papel deste como medida de valor, desde que um ente equivalente ao Estado nacional se configurasse no plano mundial. Este papel foi desempenhado, ao seu tempo, pelos Estados nacionais inglês e norte-americano, quando, por circunstâncias históricas, puderam impor uma hegemonia incontestável sobre os demais Estados nacionais rivais, mas entrou em crise assim que estes restabeleceram sua capacidade de contestar, no plano econômico, a hegemonia estabelecida.

A possibilidade de interpretar estes fenômenos em termos da teoria do dinheiro-mercadoria de Marx é ilustrada por Innes, referindo-se às causas da decadência do dólar como padrão monetário internacional. Segundo este autor, só as condições favoráveis da conjuntura é que permitiram, aos Estados Unidos, substituir o ouro pelo dólar como meio de circulação internacional, no sistema de Bretton Woods. Porém, ao tentarem forçar o dólar a também “usurpar a função do ouro como meio de pagamento internacional”, configurou-se uma perigosa tentativa de “contradizer a base do próprio sistema comercial capitalista, uma vez que só a *mercadoria-dinheiro* é que pode funcionar, no nível internacional, como meio de pagamento *real*” (INNES, p. 18). O autor argumenta que o sistema operou com certa eficiência, até o início dos anos 60, porque o dólar funcionava a nível internacional apenas como meio de circulação, mas entrou em colapso assim que foi chamado a desempenhar as funções de meio de pagamento, tornando-se então patente que não dispunha de “conteúdo intrínseco de ouro (isto é, não possuía valor próprio) ...” (p. 19). Um dos aspectos mais marcantes desta crise seria o seu caráter de “luta entre o dólar e o ouro pela supremacia monetária” (p. 26). Nas suas especulações conclusivas sobre o futuro do sistema monetário, o autor considera impossível tanto um retorno a um padrão-ouro do tipo clássico, quanto a sua eliminação total do sistema, sugerindo vagamente uma combinação do ouro com as moedas fortes (p.29-31).

O DINHEIRO DE CRÉDITO

Marx analisa o dinheiro de crédito e o sistema de crédito apenas em seus aspectos mais gerais e, como se sabe, parte desta análise não pode receber um tratamento final mais elaborado do próprio autor. A análise contempla os créditos comercial e bancário, mas exclui suas conexões com

o crédito público, apesar da grande relevância que Marx notoriamente lhe atribuiu.²

Na produção capitalista desenvolvida, já foi dito, a função dominante do dinheiro é de meio de pagamento, e sua forma dominante o dinheiro de crédito. A análise do sistema de crédito consiste, portanto, na análise das determinações do dinheiro próprias da economia capitalista desenvolvida, que se acrescentam às determinações próprias da circulação simples, já analisadas, e eventualmente as alteram. Isto significa que se passa a focalizar uma economia dominada pela circulação do capital, representada pela fórmula D-M-D' e não mais pela circulação de mercadorias, M-D-M, contexto ao qual se referiu a análise do dinheiro no Livro I. Entram em consideração, agora, as repercussões das "relações de produção mais desenvolvidas, ocultas no circuito D-M-D'" sobre o dinheiro, mencionadas na exposição precedente. Portanto, parece clara a continuidade, e não ruptura, entre os dois momentos da exposição.

Lapavitsas aponta uma interessante implicação da dominância do dinheiro como meio de pagamento no capitalismo. Como se viu na lei quantitativa de Marx, a quantidade do meio circulante consiste na soma do dinheiro na função de meio de circulação e do dinheiro necessário para liquidar os saldos das dívidas entre capitalistas. Na medida que a função de meio de pagamento se torna dominante no capitalismo, a tendência é de que a moeda circulante, ao contrário do que ocorre na circulação simples, se preste cada vez mais — em termos proporcionais — para a liquidação de saldos de dívidas do que para circular mercadorias (LAPAVITSAS, p. 306).

O sistema de crédito forma-se pela confluência de duas vertentes:

1) *crédito comercial* — pela expansão da função do dinheiro como meio de pagamento, que constitui a "base naturalmente desenvolvida" do sistema de crédito da economia capitalista. As mercadorias são predominantemente vendidas contrapromessas de pagamento, representadas pela categoria geral de letras de câmbio, que passam a circular como dinheiro propriamente dito até o vencimento. Elas constituem a base do dinheiro de crédito, das notas bancárias, etc., que têm suas raízes "não na circulação monetária, mas na circulação de letras de câmbio", isto é, dívidas ou

21 Eis como Lapavitsas situa os limites da análise do dinheiro de Marx: "The forms of money actually analysed by Marx were gold and fiat paper symbols of gold, i.e., money-proper, which arises independently of the credit system. He did not analyse the emergence of more advanced credit based forms of money characteristic of capitalist exchange such as banknotes and depository money" (p. 296), que representam o crédito comercial e o crédito bancário, respectivamente (p. 305). Para o autor é o entesouramento que se torna a função dominante do dinheiro no capitalismo, sob a forma de "depository money" (p. 314 ss.).

promessas de pagamento mutuamente contraídas pelos capitalistas. O crédito comercial não requer a presença dos bancos como condição, antes estes são, em parte, dele consequência;

2) *crédito bancário* — por outro lado, o desenvolvimento do sistema de crédito apóia-se no desenvolvimento do comércio de dinheiro, que constitui um ramo empresarial especializado nascido da divisão social do trabalho no capitalismo, e que está na origem dos bancos e do crédito bancário. O capital de comércio de dinheiro tem como função realizar os “movimentos puramente técnicos que o dinheiro realiza no processo de circulação do capital industrial e ... do capital de comércio de mercadorias ...”, função esta que, na sua ausência, teria que ser realizada pelos próprios capitalistas industriais e comerciais,²² e que pode ser dividida em duas categorias significativas:

a) as operações rotineiras de realizar pagamentos, cobranças, compensações, etc.;

b) a guarda dos fundos de reserva dos capitalistas. Aqui reaparece o entesouramento, mas agora com roupagem capitalista, sob duas formas: a primeira, constituída pela “parte do capital que sempre tem de existir em forma-dinheiro, como fundo de reserva de meios de pagamento e de compra”; a segunda é a do “capital em alqueive, momentaneamente desocupado em forma-dinheiro, à qual também pertence capital monetário recém-acumulado, ainda não investido”. O comércio de dinheiro está “completamente desenvolvido ... assim que a suas funções restantes se combinam a de conceder e receber empréstimos e a de comércio de crédito” (1984b, Cap. 19, p. 237-40), isto é, quando os comerciantes de dinheiro assumem a “administração do capital portador de juros ou do capital monetário como função particular ... Tomar dinheiro emprestado e emprestá-lo torna-se seu negócio especial”, do que resulta a concentração do “capital monetário emprestável em grandes massas” nas mãos dos bancos (Ibidem, Cap., 25, p.303).²³

22 “Assim como toda circulação monetária é... mero resultado da circulação da mercadorias”, cabe ao capital de comércio de dinheiro apenas mediar as suas “operações técnicas, que ele concentra, abrevia e simplifica. O comércio de dinheiro não forma os tesouros, mas fornece os meios técnicos para que esse entesouramento... seja reduzido a seu mínimo econômico... não compra os metais nobres, mas apenas medeia a sua distribuição... facilita a compensação dos saldos, à medida que o dinheiro funciona como meio de pagamento, e diminui por meio do mecanismo artificial dessas compensações a massa monetária exigida para isso ...”. Finalmente, “é igualmente claro que seu lucro é apenas dedução da mais-valia, uma vez que só tem a ver com valores já realizados...” (*O Capital*, III, Cap. 19, p. 241-2).

23 “Para a teoria monetária marxista o aspecto definidor da atividade bancária é a coleta do dinheiro entesourado na sociedade, sua transformação em capital a juros, e seu subsequente

O crédito comercial e o crédito bancário articulam-se através do desconto — realizado pelos bancos — das letras de câmbio que os capitalistas industriais e comerciais emitem uns contra os outros, de modo que estes podem convertê-las em moeda corrente antes do vencimento.

Marx desenvolve algumas categorias do dinheiro de crédito e indica os padrões do seu comportamento no ciclo industrial. Estas categorias serão a seguir sucintamente expostas.

Meios de circulação do rendimento e do capital.

Ao contrário do que ocorre na circulação simples, na economia capitalista é necessário distinguir as diferentes formas sob as quais os meios de circulação se apresentam, sob a influência de determinações antes inexistentes e seguindo trajetórias diferenciadas nas distintas fases do ciclo (o próprio ciclo somente surge no interior da circulação capitalista). Os meios de circulação deixam de constituir uma massa indiferenciada porque as próprias mercadorias já circulam com funções distintas. Uma parte delas circula como elementos do capital reprodutivo (ou industrial), enquanto outra circula como meios de consumo. Correspondentemente, os meios de circulação apresentam-se:

a) como *moeda* (dinheiro), “à medida que medeia o *dispêndio de rendimento*, isto é, o tráfico entre os consumidores individuais e os varejistas ... Aqui o dinheiro circula na função de moeda, embora constantemente reponha *capital*”, quando, por exemplo, medeia o gasto dos salários dos trabalhadores produtivos, que repõem o capital variável dos capitalistas. Trata-se, neste caso, da função do dinheiro, na forma de moeda, como meio de circulação análoga à examinada na circulação simples. Marx a denomina ‘circulação I’;

b) como *capital*, “à medida que o dinheiro medeia a *transferência de capital*, seja como meio de compra (meio de circulação), seja como meio de pagamento”. Neste caso o que está em questão não é a diferença da função como meio de compra ou meio de pagamento em relação à moeda, mas o fato de que, neste caso, o dinheiro não só repõe capital dos vendedores — como no caso do gasto do salário, citado acima — mas é também gasto ou “adiantado como capital, pela outra parte, o comprador.”²⁴ Este é que é o

adiantamento como crédito monetário” (LAPAVITSAS, p. 306).

24 Não se trata da diferença entre “circulação e capital, pois como mediador entre comerciantes, assim como mediador entre consumidores e comerciantes, *circula* uma porção quantitativamente determinada de dinheiro e, conseqüentemente, *circulação em ambas* as funções na mesma medida (“O K”, III, Cap. 28, p. 338).

aspecto distintivo, no presente caso. Esta fração do dinheiro, embora circule como capital, é uma fração do dinheiro em circulação — Marx a denominou ‘circulação II’.

Trata-se, nestes dois casos, da diferença entre a *forma-dinheiro do rendimento*, no primeiro caso, e a *forma-dinheiro do capital*, no segundo. Ambos constituem dinheiro em circulação, e nisto, portanto, não se distinguem;²⁵ a distinção acima nada altera, também, na determinação da quantidade do dinheiro em circulação, que segue as mesmas regras expostas na circulação simples;²⁶ mas se distinguem pelas trajetórias diferenciadas ao longo do ciclo. Assim, quando a economia está em crescimento, expandem-se o emprego, os salários, os rendimentos dos capitalistas e os preços, de modo que aumentam o consumo e, de maneira decisiva, a quantidade de dinheiro em circulação (a circulação I), embora compensada, em certa medida, pelo aumento da sua velocidade de circulação (Ibidem, p. 340). Quanto à circulação II, esta deve contrair-se, pelo menos relativamente, pois na expansão o crédito é “mais elástico e mais fácil”, de modo que é muito maior o valor dos pagamentos que são compensados sem interferência de dinheiro, e a velocidade do dinheiro de crédito também aumenta. No conjunto, os meios de circulação expandem-se nas fases de expansão, embora as suas duas frações variem em sentidos contrários. É de notar que, nesta fase expansiva, a quantidade da moeda circulante expande-se como consequência da elevação da renda e dos preços, e não ao contrário.

“Nos períodos de crise ocorre o inverso. A circulação I se contrai”, uma vez que os preços caem, paralelamente à queda dos salários, do número dos trabalhadores ocupados e da massa das transações. “Na circulação II, ao contrário, ao diminuir o crédito, cresce a necessidade de acomodação monetária” (Ibidem, p. 341), isto é, aumenta a demanda monetária, face à necessidade de todos os capitalistas, simultaneamente, saldarem dívidas

25 “É verdade que o dinheiro quando se apresenta como forma-dinheiro do rendimento funciona mais como meio de circulação propriamente dito (moeda, meio de compra), em virtude da fragmentação dessas compras e vendas, e porque a maioria dos que despendem rendimento, os trabalhadores, pode comprar relativamente pouco a crédito; enquanto no tráfico do mundo comercial, onde o meio de circulação é forma-dinheiro do capital, em parte por causa da concentração, em parte porque aí predomina o sistema de crédito, o dinheiro funciona principalmente como meio de pagamento. Mas a diferença entre o dinheiro como meio de pagamento e o dinheiro como meio de compra (meio de circulação) é inerente ao próprio dinheiro; não é uma diferença entre dinheiro e capital” (Ibidem, p. 339, grifos acrescentados).

26 “Se o dinheiro que assim funciona representa, para quem o paga ou recebe, capital ou rendimento, é indiferente e em absolutamente nada altera a coisa. Sua massa é simplesmente por sua função de meio de compra e meio de pagamento” (Ibidem, p. 339).

pendentes.²⁷ Em síntese, “no período de prosperidade, predomina a procura de meios de circulação entre consumidores e comerciantes e no de recessão a procura de meios de circulação entre capitalistas” (Ibidem, p. 343).

Capital real e capital de empréstimo.

Marx considera indispensável fazer distinção, no estudo do crédito, entre dois sentidos em que é utilizada a expressão ‘capital monetário’:

a) por um lado, como capital portador de juros (*moneyed capital*), ou capital de empréstimo;

b) por outro lado, como capital monetário propriamente dito, ou seja, “capital monetário como forma transitória do capital, diferenciada das outras formas do capital, do capital mercadoria e do capital produtivo” (1985, Cap. 29, p. 9).

Esta distinção torna-se importante porque o surgimento do capital portador de juros introduz uma dicotomia no interior do processo de acumulação em termos agregados: por um lado acumula-se capital produtivo, ou capital industrial no sentido de capital produtor de mais-valia (ao qual deve-se acrescentar o capital comercial, como diferenciação funcional do capital industrial); por outro lado acumula-se capital de empréstimo ou capital portador de juros, isto é, aquela fração do capital social devida por capitalistas rentistas e administrada pelo sistema bancário. Esta fração constitui a parte constantemente entesourada da riqueza anualmente produzida, e cresce tanto pela acumulação dos seus rendimentos sob a forma de juros, quanto pelo acréscimo de novas frações que se destacam do capital industrial em expansão. Paralelamente cresce e centraliza-se o capital bancário.

Há pelo menos dois motivos pelos quais esta distinção é importante. Em primeiro lugar, porque o surgimento e a expansão do sistema de crédito e do capital de empréstimo dão lugar a um agigantamento meramente ilusório deste capital, na forma do que Marx denominou ‘capital fictício’, e cujos movimentos devem ser distinguidos tanto dos movimentos do capital industrial (ou, na expressão utilizada por Marx, da “acumulação real de capital”) quanto do capital de empréstimo “real”, isto é, o capital monetário que brota constantemente da acumulação industrial e serve de base à exacerbação do capital fictício. Em segundo lugar, porque, no movimento do crédito, a ‘demanda de capital de empréstimo’ não pode ser confundida com ‘demanda de capital monetário’, no segundo sentido indicado acima, de forma transitória do capital industrial, ou seja, capital de investimento.

27 “... em épocas de crise, buscam-se adiantamentos para pagar, não para comprar, para liquidar negócios anteriores, não para iniciar novos...” (Ibidem, p. 349).

Como logo se indicará, o fato de que, para Marx, a taxa de juros constitua sempre uma parte da taxa média de lucro do capital industrial, resultante da divisão do lucro em juros e lucro do empresário, atribuídos ao capitalista rentista e ao capitalista industrial, respectivamente, não significa que os movimentos do capital de empréstimo e da taxa de juros sejam determinados exclusivamente pela relação entre os capitalistas rentistas e os capitalistas industriais, representando oferta e procura, respectivamente, de capital de investimento.

Marx discute estas questões extensamente, colocando-as do seguinte modo:

1) “A acumulação do capital monetário propriamente dito. Até que ponto é e até que ponto não é indicadora de acumulação real de capital, isto é, de reprodução em escala ampliada?”

2) “Até que ponto o aperto monetário, isto é, a escassez de capital de empréstimo, expressa uma escassez de capital real (capital mercadoria e capital produtivo)? Até que ponto ele coincide, por outro lado, com a escassez de dinheiro enquanto tal, escassez de meios de circulação?”

Parte significativa da acumulação de capital monetário consiste em capital fictício, isto é, títulos públicos e ações, de natureza essencialmente especulativa, sem lastro real, que “torna-se virtualmente mais e mais resultado do jogo, que toma o lugar do trabalho”, e absorve uma parte muito considerável da riqueza monetária dos particulares e dos banqueiros (p.20). Os capitais que se aplicam deste modo são capitais a juros, “mas não são, eles mesmos, o capital de empréstimo que é investido neles”, isto é, são capitais que manipulam títulos de direitos sobre rendimentos de bens reais mas que não financiam os investimentos em tais bens. É sobre os movimentos destes últimos — que financiam investimentos reais — que Marx concentra a sua análise. “É a acumulação desse capital de empréstimo que temos de examinar aqui, e especialmente a do capital emprestável monetário” (p. 21).

É necessário retomar a distinção entre crédito comercial e crédito bancário. O crédito comercial expande-se com o aumento da atividade econômica, na medida que consiste em crédito que os capitalistas se concedem mutuamente numa cadeia produtiva e/ou comercial, em que cada capitalista adquire seus insumos a crédito do seu fornecedor e vende o seu produto a crédito para o seu cliente (por exemplo, quando o fornecedor da matéria-prima a vende contra uma letra de câmbio ao produtor do produto intermediário, este ao fabricante do produto acabado, este por sua vez ao atacadista, etc.). Neste caso, “capital de empréstimo e capital industrial são aqui idênticos; os capitais emprestados são capitais-mercadorias, destinados ao consumo individual final ou à reposição dos elementos constantes do capital produtivo” (p. 23). Conseqüentemente, neste caso, “muito crédito

dentro do ciclo reprodutivo ... não significa muito capital desocupado, que é oferecido para empréstimo e procura investimento lucrativo, mas: grande ocupação de capital no processo de reprodução” (p. 23). Ocorrendo uma crise o processo de reprodução em conjunto se interrompe, acumulam-se estoques de bens acabados e matérias-primas. Há excesso de capital industrial, mas este está paralisado nas cadeias produtivas. O crédito comercial imediatamente se contrai: todos querem vender a dinheiro e ninguém quer contrair novos créditos deste tipo. Mas todos desejam obter empréstimos em dinheiro para pagar as dívidas vencidas, isto é, a demanda de crédito bancário expande-se, enquanto a oferta se contrai devido à insegurança e as taxas se elevam.

Assim, as flutuações do crédito comercial — excluído, por enquanto, o crédito bancário — não são causa, mas consequência das flutuações da atividade econômica, isto é, o crédito comercial expande-se na fase expansiva do ciclo e contrai-se na crise e na estagnação. O crédito comercial, em si, não pode ser excessivo ou escasso, uma vez que seus títulos são sempre respaldados por transferências de mercadorias.

O crédito monetário, ou crédito bancário,²⁸ introduz-se quando os bancos adiantam dinheiro para os capitalistas industriais e comerciais, seja descontando suas letras de câmbio, seja concedendo-lhes diretamente empréstimos em dinheiro. Em contraste com o crédito comercial, as flutuações da oferta deste ‘capital monetário emprestável’, embora determinadas pelo movimento do capital industrial, não acompanham sempre o sentido deste. Assim, nem todo aumento do capital emprestável indica acumulação real de capital ou ampliação do processo de reprodução. Por exemplo, passada a fase aguda da crise, há grande volume de capital monetário emprestável disponível, caracterizando um excesso de oferta. Mas este excesso não resulta de um aumento absoluto de capital emprestável, mas da contração da demanda resultante da estagnação em que a economia se encontra.

Verifica-se que também o movimento do crédito bancário subordina-se ao movimento do capital industrial, e não ao inverso. O fato de que, durante a recuperação e no início da fase ascendente, a oferta de crédito bancário (capital monetário emprestável) seja abundante — o que pode ser interpretado, em termos schumpeterianos, como se o crédito estivesse “puxando” a atividade econômica — é explicado por Marx não como causa da retomada, mas como efeito da crise no sentido de que o crédito bancário

28 A análise do crédito bancário restringe-se ao crédito de curto prazo: “não falamos aqui ao todo de empréstimos por anos, mas apenas de empréstimos a curto prazo” (1985, p. 34). Não está claro, porém, se toda a análise de Marx sobre o crédito e a taxa de juros se refere apenas ao curto prazo.

se revela abundante, não porque a sua oferta tenha aumentado, mas porque a demanda contraiu-se violentamente devido à crise, e só se recupera gradualmente.²⁹ A dependência do crédito comercial e bancário — as duas categorias do dinheiro de crédito — ao movimento da acumulação real caracteriza a endogeneidade do dinheiro de crédito na teoria de Marx. Ela se diferencia do conceito de endogeneidade na teoria ortodoxa, em que significa a dependência da oferta monetária à taxa de juros (LAPAVITSAS, p. 310).

Por outro lado, como já se viu, há uma articulação entre os movimentos do crédito comercial e do crédito bancário de curto prazo, com o crédito comercial expandindo-se após a crise e fornecendo a base para a posterior expansão da demanda de crédito bancário, inicialmente através do desconto de títulos comerciais e, a seguir, de empréstimos em dinheiro. O crédito bancário expande-se e projeta-se em forte especulação nas vésperas da crise. Mas, quando esta sobrevém, a demanda de crédito comercial se contrai fortemente, enquanto a demanda de crédito bancário atinge o auge e sua oferta se reduz drasticamente.

O movimento da taxa de juros.

A teoria dos juros está desenvolvida nos capítulos 21 a 24 do Livro III. Os seus elementos essenciais estão contidos na exposição a seguir, referentes à relação entre a taxa de juros e a taxa média de lucro no longo prazo, e à determinação da taxa de juros no curto prazo. Teoricamente o juro constitui parte do lucro, resultante da divisão deste em juro e lucro do empresário. Assim, no longo prazo a taxa de juros é condicionada “por variações da taxa geral de lucro” (p. 37), e não pelo lucro do empresário.³⁰ Todavia, no curto prazo as flutuações relevantes não são as que se dão entre a taxa de juros e a taxa geral de lucro, mas entre a taxa de juros e o lucro do empresário (ou ganho empresarial), que são as duas partes em que se decompõe o lucro realizado em cada setor ou empresa.³¹ Esta distinção é essencial para que não se suponha que a taxa de juros no curto prazo está

29 “Na primeira fase, a pleora de capital de empréstimo é justamente o contrário da acumulação real. Na segunda fase, ela coincide com expansão renovada do processo de reprodução, a acompanha, mas não é causa dela” (III/2, p. 34).

30 “... o juro médio, para uma série maior de anos, com as demais circunstâncias constantes é determinada pela taxa de lucro, não do ganho empresarial, que nada mais é que o lucro menos o juro” (p. 46). Marx detalha esta questão no Cap. 22, especialmente p. 270 (1984b).

31 Para uma tentativa de formalização de um modelo de determinação da taxa de juros, segundo a teoria de Marx e sobre as relações entre a taxa de juros, o lucro empresarial e o lucro médio, ver Lianos.

condicionada pela taxa geral de lucro, ou mesmo pela taxa realizada em uma empresa ou setor. É essencial lembrar que, para Marx, não existe uma lei de determinação do nível teórico da taxa de juros, isto é, não existe uma taxa de juros "natural", em torno da qual flutuariam as taxas de mercado (MARX, 1984b, p. 267, e principalmente Cap. 22). O nível em que a taxa de juros se fixa, no curto prazo, resulta exclusivamente das relações de oferta e demanda de capital monetário emprestável.³²

Assim, por exemplo, a taxa de juros de curto prazo pode exceder a taxa de lucro do empresário, e pode mesmo absorvê-la inteiramente, constituindo este um dos fatores de fracasso empresarial na concorrência.³³ Os movimentos recíprocos das duas variáveis no ciclo industrial são também elementos importantes desta dinâmica. Assim, na trajetória do ciclo que se segue à crise, "... a expansão do processo real de acumulação é estimulada porque o juro baixo, que coincide, no primeiro caso (começo do ciclo, após a crise), com preços baixos, e, no segundo (retomada da expansão), com preços em elevação lenta, aumenta a parte do lucro que se converte em ganho empresarial. Isso ocorre ainda mais ao elevar-se o juro a seu nível médio, durante o ápice da prosperidade, quando na verdade ele subiu, mas não na proporção do lucro" (1985, p. 34, parênteses acrescentados; também LIANOS, p. 37-39). Por outro lado, se a taxa de juros mantém-se elevada durante um período prolongado, isto significa que a taxa de lucro também é elevada, mas não significa, necessariamente, que o lucro do empresário seja também elevado. Este pode manter-se bastante baixo, o que poderia ocorrer, como sugere Marx, devido a circunstâncias diversas, exemplificando com o caso em que "os empreendimentos, uma vez iniciados, têm de ser continuados", a despeito dos lucros reduzidos do empresário (p. 46).

Durante o período de recuperação que se segue à crise a taxa de juros permanece baixa (na exposição de Marx, isto significa que ela mantém-se abaixo da média³⁴), embora já se eleve acima do seu nível mínimo, pois, como já foi dito, a demanda de crédito bancário é baixa (é o crédito comercial que está em expansão) ao passo que a sua oferta é abundante. A oferta de

32 Tanto Lianos quanto Fine, embora por vias diferentes, estão empenhados em demonstrar que a teoria de Marx possui elementos que permitem determinar os níveis da taxa de juros, a despeito da sua rejeição à hipótese da existência de uma taxa de juros "natural".

33 "... nas fases desfavoráveis do ciclo industrial a taxa de juros pode subir tanto que para ramos isolados de negócios, especialmente desfavorecidos, chega a devorar temporariamente o lucro inteiro" (III/2, p. 39).

34 A taxa média de juros, segundo Marx, depende de dois fatores, sendo um a média das taxas durante as variações do ciclo, e a outra a taxa de juros nos "investimentos em que o capital é emprestado a prazo mais longo" (1984b, p. 272).

capital de empréstimo é elevada devido ao otimismo inspirado pela tendência ascendente da atividade econômica. À medida que se reinicia a realização de novos investimentos — “grande expansão do capital fixo em todas as formas e a abertura em massa de novas empresas de grande alcance” — a taxa de juros sobe novamente para o “seu nível médio, (e) volta a alcançar seu nível máximo tão logo a nova crise arrebenta”. Neste momento há intensa demanda de capital de empréstimo não para novos investimentos, mas como meio de pagamento para saldar as dívidas que dependiam da venda da produção, que se frustra devido à crise (aqui se revela o problema causado pela inversão das metamorfoses da mercadoria).

É equivocada a suposição de que as flutuações da taxa de juros decorrem da relação entre a oferta e a demanda de capital de investimento, ou seja, de um confronto entre rentistas e capitalistas produtores, supostamente imunes aos movimentos do capital a juros ou especulativo. A exposição de Marx deixa claro que não é este o caso. Em primeiro lugar, como vimos, a limitação da taxa de juros pela taxa de lucro refere-se ao longo prazo e ao capital em termos agregados.

Marx assim se exprime: “Ao todo, o movimento do capital de empréstimo, como ele se exprime na taxa de juros, decorre em direção oposta à do capital industrial. A fase em que a taxa de juros é baixa, mas superior ao nível mínimo, coincide com a ‘melhoria’ e a confiança crescente, subsequentes à crise, e especialmente a fase em que ela alcança seu nível médio, o meio equidistante do mínimo e do máximo, só esses dois momentos expressam a coincidência entre o capital de empréstimo abundante e grande expansão do capital industrial. Mas, no começo do ciclo industrial, a taxa de juros baixa coincide com a contração do capital industrial e, no fim do ciclo, a taxa de juros alta coincide com a superabundância de capital industrial. A taxa de juros baixa, que acompanha a ‘melhoria’, expressa o fato de que o crédito comercial precisa do crédito bancário apenas em pequena medida, por se apoiar ainda sobre seus próprios pés” (III/2, p. 27-8).

Em contraste com Keynes, que vê na baixa taxa de juros o reflexo do comportamento dos detentores do capital a juros — que na sua teoria são os atores dominantes no capitalismo —, cuja preferência pela liquidez cai, para Marx é o movimento do capital reprodutivo que, no conjunto, determina o movimento da taxa de juros. Mesmo no momento em que a taxa de juros é máxima, durante a crise — em que se pode dizer, em termos keynesianos, que a elevada taxa de juros reflete a elevação da preferência pela liquidez decorrente da insegurança sentida pelos detentores do capital a juros —, para Marx ela resulta, ao contrário, da súbita e intensa elevação da demanda de dinheiro como meio de pagamento. No conjunto, a oferta de capital de empréstimo flutua, em relação à demanda, mesmo que o seu valor absoluto permaneça estável, pois o que varia decisivamente ao longo do ciclo é a

demanda de capital de empréstimo, refletindo as flutuações do ciclo do capital industrial. Transparece, novamente, que em Keynes é o movimento do capital a juros que determina o do capital industrial, ao contrário da visão de Marx.

A opinião de Marx sobre a determinação da taxa de juros pela oferta e a demanda de capital de empréstimo, sem relação imediata com a demanda de capital de investimento, não parece passível de dúvida, pois o afirmou explicitamente.³⁵ Exemplifica: "... em tempos de crise, a procura por capital de empréstimo e com ela a taxa de juros atinge seu máximo; a taxa de lucro e com ela a procura por capital industrial praticamente desaparecem. Nestes tempos, cada um toma dinheiro emprestado somente para pagar, para saldar obrigações já contratadas. Ao contrário, em tempos de reanimação, após a crise, procura-se capital de empréstimo para comprar e para transformar capital monetário em capital produtivo ou comercial", e a taxa de juros mantém-se baixa (III/2, p. 46). Para enfatizar a independência da taxa de juros em relação ao investimento produtivo, Marx cita outros eventos capazes de provocarem flutuações na taxa de juros:

1) o aumento da folha salarial pode provocar a elevação da taxa de juros, não porque salários mais elevados possam provocá-la diretamente, ou através do aumento da taxa de lucro (permitindo assim o aumento da taxa de juros), mas porque o aumento da demanda por moeda para cobrir a folha salarial aumentada pressiona para cima a taxa de juros;

2) o aumento da demanda industrial por insumos e o conseqüente aumento dos seus preços pode também provocar elevação da taxa de juros, mas também devido à elevação da demanda de capital de empréstimo para cobertura da elevação do gasto;

3) a especulação com produtos de oferta inelástica no curto prazo pode elevar a taxa de juros via elevação da demanda de capital de empréstimo com o objetivo de adquirir parte da produção — por exemplo um produto agrícola cuja safra sofreu quebra — para estocá-la com fins especulativos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARNON, A. Marx's theory of money: the formative years. *History of Political Economy*, n.16, v.4, p. 555-75, 1984.
 DE BRUNHOFF, S. *A moeda em Marx*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1978.

35 "A taxa de juros só pode ser afetada quando cresce a procura global por capital de empréstimo..." (p. 47). É uma "afirmação trivial a de que a taxa de juros de mercado é determinada pela procura e oferta de capital (de empréstimo) ...". O capital de empréstimo, neste caso, refere-se ao capital a juros em geral, e não aos eventuais empréstimos para investimento produtivo.

- DOW, S.C. Macroeconomic thought: a methodological approach. Oxford, UK : Basil Blackwell, 1985.
- FINE, B. Banking capital and the theory of interest. *Science and Society*, v. 49, n. 4. Winter, p. 387-413, 1985-86.
- HARRIS, L. On interest, credit and capital. *Economy and Society*, v. 5, n. 2, p. 145-77, May/1976.
- HARVEY, D. Money, credit and finance. In: HARVEY, D. *The Limits to Capital*. Chicago : The Univ. of Chicago Press, 1982. Chap. 9, p. 239-329 + Bibl.
- HILFERDING, R. *O capital financeiro*. São Paulo : Nova Cultural, 1985.
- INNES, D. Capitalism and gold. *Capital & Class*, n. 14, Summer, p. 7-35, 1981.
- KLAGSBRUNN, V.H. Considerações sobre a categoria dinheiro de crédito. *Ensaio FEE*, v. 13, n. 2, p. 592-615, 1992.
- LAPAVITSAS, C. The theory of credit money: a structural analysis. *Science and Society*, v. 55, n. 3, p. 291-322, Fall, 1991.
- LAWSON, T. Probability and uncertainty in economic analysis. *Journal of Post-Keynesian Economics*, v. 11, n. 1, p. 38-65, Fall, 1988.
- LIANOS, T.P. Marx on the rate of interest. *Review of Radical Political Economics*, v.19, n. 3, p. 34-55, 1987.
- MACHADO, J.B.M. Algumas considerações sobre a gênese da forma dinheiro em Marx. Rio : UFRJ/IEI, 1991. 19 p. (Texto para discussão n. 270).
- MARX, K. *Para a crítica da economia política*. São Paulo : Abril Cultural, 1982.
- _____. *O Capital*. São Paulo : Abril Cultural, 1983. Livro I, v. I.
- _____. _____. 1984a. Livro II, v. II.
- _____. _____. 1984b. Livro III, v. III/1.
- _____. _____. 1985. Livro III, v. III/2.
- MOLLO, M.L.R. A relação entre moeda e valor em Marx. *Rev. Econ. Pol.*, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 40-95, 1991.
- _____. Ricardo e Marx sobre o valor e a moeda. In: SILVA, M.L.F. (Org.). *Moeda e produção: teorias comparadas*. Brasília : Ed. UnB, 1992. p. 67-82.
- _____. A questão da complementaridade das funções da moeda: aspectos teóricos e a realidade das hiperinflações. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 117-43, 1993.
- ROSDOLSKY, R. *Genesis y estructura de El Capital de Marx*. 5. ed. México : Siglo xxi, 1986.
- VISSER, H. Marx on Money. In: KING, J.E. (Ed.) (1990). *Marxian Economics*. London : Edward Elgar, v.II, p. 208-229, 1977.

CONSIDERAÇÕES SOBRE MODIFICAÇÕES NO PROCESSO DE TRABALHO

Vanderléia Centenaro*

INTRODUÇÃO

O objetivo do presente texto é fazer uma análise teórica das transformações ocorridas no processo de trabalho na sociedade capitalista a partir de sua constituição, os efeitos dessas modificações sobre a força de trabalho e o conseqüente movimento de negação do trabalho vivo no processo de produção. Nosso argumento é de que o capital determina as formas de organização social da produção adequadas ao seu processo de acumulação/valorização, ou seja, "... cada tecnologia física necessita de tecnologias de gestão adequadas, a fim de que delas seja possível extrair o máximo de eficácia em termos de acumulação de capital."¹

Para isso, na seção 1 resgatamos a análise marxista do processo de produção enquanto processo de trabalho, a cooperação como elemento comum a todas as formas de organização da sociedade e forma por excelência no capitalismo, e a subsunção formal e real do trabalho ao capital partindo do artesanato, passando pela manufatura e culminando na indústria.

Na seção 2 fazemos algumas considerações sobre a pretensão do Taylorismo/Fordismo em "aperfeiçoar Marx", a crítica ao mesmo de "recriação da manufatura" e seu mérito enquanto Tecnologia de Gestão, seguida

*Aluna do Curso de Mestrado em Desenvolvimento Econômico da UFPR.

1 SCHWARZER, Helmut. *Sobre a reestruturação tecnológica e a transformação das relações sociais na atualidade*. Curitiba, UFPR, Depto. de Economia. Texto para discussão n.8, p.7, jun./1992.

de uma breve discussão sobre a extração de mais-valia relativa possibilitada pelas Tecnologias de Gestão.

O centro do trabalho é a seção 3 sobre automação e novas tecnologias e seus efeitos/alterações na organização do processo de trabalho que vem complementar e conformar nosso objetivo primeiro.

Finalmente, na seção 4 fazemos algumas considerações a título de conclusão.

1.

O PROCESSO DE PRODUÇÃO ENQUANTO PROCESSO DE TRABALHO: DA SUBSUNÇÃO FORMAL À SUBSUNÇÃO REAL

O processo de trabalho é um processo de mediação entre o homem e a natureza, por meio do qual os indivíduos garantem a sua sobrevivência enquanto indivíduos, e a reprodução da própria sociedade.

Segundo MARX, o processo de trabalho

é uma atividade orientada a um fim para produzir valores de uso, apropriação do natural para satisfazer as necessidades humanas, condição universal do metabolismo entre o homem e a natureza, condição natural e eterna da vida humana e, portanto, independente de qualquer forma dessa vida, sendo antes comum a todas as suas formas sociais.²

O processo de trabalho, portanto, é anterior à forma de organização social capitalista, porém é neste tipo de organização que vai assumir especificidades que o diferenciam radicalmente das formas de organização social anteriores.

A forma de organização do processo de trabalho onde muitos trabalham juntos, de acordo com um plano, no mesmo processo de produção ou em processos de produção diferentes mas conexos chama-se cooperação. Se os trabalhadores se completam mutuamente fazendo a mesma tarefa ou tarefas da mesma espécie temos cooperação simples. A cooperação capitalista, entretanto, requer antecipadamente a existência do assalariado livre que vende sua força de trabalho ao capital (MARX, 1987, p.374).

A elevação da produtividade do trabalho é geralmente decorrente de uma modificação no processo de trabalho por meio da qual se encurta o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria, conseguindo-se produzir, com a mesma quantidade de trabalho,

2 MARX, K. *O Capital: contribuição à crítica da economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. p.153. Citado por FARIA, J.H. de. *Tecnologia e processo de trabalho*. Curitiba: Editora da UFPR, 1992, p.20.

quantidade maior de valor-de-uso. É necessário, pois, que se transformem as condições técnicas e sociais do processo de trabalho a fim de aumentar a força produtiva do trabalho. Só assim pode cair o valor da força de trabalho e reduzir-se a parte do dia de trabalho necessária para reproduzir esse valor. MARX chama de mais-valia absoluta àquela obtida com o prolongamento do dia de trabalho, e de mais-valia relativa àquela decorrente da contração do tempo de trabalho necessário e da correspondente alteração nas partes componentes da jornada de trabalho (trabalho necessário e trabalho excedente).

O processo de trabalho na sociedade capitalista é um processo de criação de mais-valor. Desta forma, transforma-se em instrumento do processo de valorização do capital. O trabalho está, pois, submetido, (subsumido) subordinado ao capital. Esta é a forma geral de todo o processo capitalista de produção denominado por MARX de *subsunção formal do trabalho ao capital*.

Nessa modalidade de produção, só se pode produzir mais-valia através do prolongamento do tempo de trabalho, isto é, sob a forma de mais-valia absoluta. Por isso a subsunção é formal, sendo típica do período manufatureiro.

A cooperação fundada na divisão do trabalho adquire sua forma clássica na manufatura. Esse tipo de cooperação predomina como forma característica do processo de produção capitalista durante o período conhecido como manufatureiro que vai de meados do século XVI ao último terço do século XVIII.

A manufatura se origina e se forma a partir do artesanato de duas maneiras: de um lado, surge da combinação de ofícios independentes diversos que perdem sua independência e se tornam tão especializados que passam a constituir apenas operações parciais do processo de produção de uma única mercadoria; de outro, tem sua origem na cooperação de artífices de determinado ofício, decompondo o ofício em suas diferentes operações particulares, isolando-as e individualizando-as para tornar cada uma delas função exclusiva de um trabalhador especial (MARX, 1987, p.389).

O trabalhador parcial e seus instrumentos constituem os elementos simples da manufatura. Chama-se manufatura heterogênea ao ajustamento mecânico de produtos parciais independentes, e manufatura orgânica a seqüência de operações e manipulações conexas.

A manufatura, portanto, ora introduz a divisão do trabalho num processo de produção (ou a aperfeiçoamento) ora combina ofícios anteriormente distintos. Contudo, seja qual for seu ponto de partida, seu resultado final será o mesmo: um mecanismo de produção cujos órgãos são seres humanos (MARX, 1987, p.389).

A manufatura desenvolve uma hierarquia nas forças de trabalho à qual corresponde uma escala de salários. Em decorrência da divisão do trabalho e da fixação dos trabalhadores em determinadas atividades, estes perdem pouco a pouco, com o costume, a capacidade de exercer seu antigo ofício em toda a extensão. De forma isolada ou em grupos, os trabalhadores executam cada processo específico com suas ferramentas. Eles se servem das ferramentas. Os movimentos dos instrumentos de trabalho partem dos próprios trabalhadores, as ferramentas transmitem a atividade do trabalhador ao objeto.

Na manufatura há dependência do capital em relação ao trabalho vivo. O capital irá, pois, revolucionar a base técnica da manufatura que torna-se estreita para ele. Segundo PALMA,³ as dificuldades para se obter maior produtividade na manufatura decorrem de:

- a) os meios produtivos (instrumento artesanal) tornam necessária a adaptação do processo de trabalho às aptidões dos trabalhadores no uso dos mesmos, o que freia o processo de decomposição das tarefas; e
- b) a divisão do trabalho entre os homens isola as diferentes fases de produção, requerendo contínua passagem de homens e materiais de um ponto a um outro da cadeia.

As máquinas nada têm em comum com o instrumento do trabalhador individual. As máquinas-ferramentas são mecanismos que executam com suas ferramentas as operações antes executadas pelo trabalhador. Não são mais ferramentas na mão de um homem, e sim ferramentas mecânicas engrenadas num mecanismo. O trabalhador apenas vigia a atividade que a máquina transfere às matérias-primas.

Quando a máquina executa todos os movimentos necessários à elaboração da matéria-prima sem a ajuda do homem temos um sistema automático de manufatura. O problema de executar processos parciais e articulá-los num todo é resolvido pela aplicação técnica da ciência (mecânica, química etc.). O trabalhador segue, então, os movimentos da máquina, é ela que impõe o ritmo do processo de trabalho, transformando o trabalhador em apêndice vivo. Assim, muda a natureza do processo de trabalho (pois não está mais subordinado à habilidade do trabalhador), e, conseqüentemente, do processo de produção, que se torna uma aplicação tecnológica da ciência.

3 PALMA, A. La organización capitalista del trabajo en El capital de Marx. In: PALMA, A. *et al. La división capitalista del trabajo*. Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, n.32, 1972. p.17. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.25

Reduz-se o tempo de trabalho necessário, pois a introdução da maquinaria eleva absurdamente a produtividade do trabalho, alterando a composição da jornada de trabalho (trabalho necessário X trabalho excedente). Transformam-se as condições técnicas de produção e, da mesma forma porque consideramos a produção da mais-valia absoluta expressão material da subsunção formal do trabalho ao capital, a produção da mais-valia relativa, possibilitada pela utilização da maquinaria, pode ser considerada como a expressão material da *subsunção real do trabalho ao capital*. (MARX, 1978, p.56).

Com a maquinaria intensifica-se a subordinação do trabalho ao capital (trabalho vivo subordinado a trabalho morto ou materializado), o trabalhador torna-se supérfluo, transforma-se em vigia da máquina.

As forças produtivas do trabalho coletivizado, a divisão do trabalho na oficina, a aplicação da maquinaria, a transformação do processo produtivo em aplicação consciente das ciências naturais, mecânica, química etc., para fins determinados, a tecnologia, os trabalhos em grande escala, em suma, o desenvolvimento da força produtiva do trabalho objetivado, em oposição ao trabalho mais ou menos isolado de indivíduos dispersos, e a aplicação da ciência ao processo de produção apresenta-se como força produtiva do capital.

Só o trabalho socializado está em condições de usar no processo imediato de produção os produtos gerais do desenvolvimento humano e, por outro lado, o desenvolvimento das ciências pressupõe determinado nível do processo material de produção.

A dependência em relação ao trabalho vivo (enquanto dependência em relação à habilidade do trabalhador manual) é um entrave ao desenvolvimento do capital. Na manufatura os trabalhadores possuem algum grau de controle sobre o conteúdo, a velocidade, a intensidade e o ritmo do trabalho, portanto, só com a fabricação de máquinas por máquinas (e incorporação da ciência através do sistema de máquinas) é que o capital cria sua base técnica adequada (e constitui-se um modo de produção especificamente capitalista).

A especificidade da maquinaria é a velocidade pela qual ela pode realizar transformações mecânicas. Com ela o capital rompe os limites representados pelas velocidades com que o trabalho poderia realizar essas transformações.

2.

TAYLOR, FORD E AS TECNOLOGIAS DE GESTÃO

Contrariando a argumentação de que tudo o que MARX *anuncia* é realizado por TAYLOR, pretendemos com esta seção deixar claro que o parcelamento de tarefas, a incorporação do saber técnico na maquinaria, a

expropriação do saber operário, dentre outros, já estava *dado* à época de MARX. Portanto, as modificações no processo de trabalho decorrentes da introdução da maquinaria (trabalho morto que possibilita a extração de mais-valia relativa) não são “consequência” dos preceitos tayloristas.

Entretanto, e tentando fugir do determinismo tecnológico imputado a este tipo de análise, é lícito reconhecer que, em se tratando de organização do processo de trabalho, entendida como disciplina e controle da atuação da força de trabalho no processo de trabalho, foi Taylor através de seus Princípios que inaugurou o que hoje denominamos de Tecnologias de Gestão.

2.1.

Taylorismo/Fordismo e a Recriação da Manufatura

TAYLOR⁴ analisa o processo de produção de aço na Midvale Steel Company nos anos de 1870 e percebe a “perda de tempo sistemática” dos trabalhadores que, segundo ele, é o obstáculo fundamental à expansão do capital. Para TAYLOR, o saber é a fonte do poder dos operários. O saber operário é transmitido de geração a geração, oralmente ou via aprendizagem, não estando sistematizado nem codificado. Nisto constitui a força dos operários: é que a quase totalidade do saber técnico está com eles e é de sua propriedade. Essa massa de conhecimentos experimentais é o principal bem de cada operário. Por saberem como fazer os operários dispõem à sua maneira do tempo (são preguiçosos, indolentes, perdem tempo etc.).

De acordo com BRAVERMAN,⁵ o problema que Taylor localiza é o fato dos trabalhadores estarem atados aos reais processos de trabalho. Isto é o mesmo que dizer que o capital está na dependência do trabalho vivo. Analisando os princípios estabelecidos por Taylor, BRAVERMAN explicita:

- a) dissociação do processo de trabalho das especialidades dos trabalhadores;
- b) separação de concepção e execução; (e centralização das atividades intelectuais no departamento de planejamento; e
- c) utilização do monopólio do conhecimento para controlar cada fase do processo de trabalho e seu modo de execução.

A gerência científica de Taylor significa o aumento do controle humano sobre o processo de trabalho e sua origem está na divisão do trabalho

4 TAYLOR, F.W. *La direction scientifique des entreprises*. Marabout. Citado por CORJIAT, B. *Ciência, técnica y capital*. Madri: H. Blume Ediciones, 1976.

5 BRAVERMAN, H. *Trabalho e capital monopolista*. 3.ed. Rio de Janeiro: Editora Guanabara S.A., 1987 (1ª parte).

decorrente da transformação da cooperação em cooperação capitalista. O processo de trabalho torna-se responsabilidade do capitalista. O que é alienação para o trabalhador é gerência para o capitalista. A adaptação do trabalho às necessidades do capital se dá de forma autoritária.

Para Taylor não importava o avanço da tecnologia, ele estava interessado no controle do trabalho com qualquer nível de tecnologia.

MARX *descreve* o movimento da indústria têxtil onde a independência do capital frente à habilidade do trabalho vivo se dá através da introdução da maquinaria (século XVIII/XIX: subsunção real do trabalho ao capital: modo de produção especificamente capitalista).

TAYLOR *propõe* para a indústria siderúrgica (século XIX/XX) a independência através do controle de todos os tempos e movimentos do trabalhador, ou seja, propõe a extração de mais-valia relativa através da intensificação do trabalho vivo.

MARX *detecta* a separação entre concepção e execução como consequência da introdução da maquinaria. TAYLOR *propõe* a separação entre concepção e execução *sem* a introdução da maquinaria, mantendo o trabalho manual como a base do processo de trabalho.

Essas colocações foram feitas para deixar claro que não concordamos com CORIAT quando diz:

tudo o que Marx anuncia em relação às características especificamente capitalistas do processo de trabalho (parcelamento de tarefas, incorporação de saber técnico no maquinismo, caráter despótico da direção), o realiza Taylor, ou mais exatamente, lhe dá uma extensão que até então não havia tido.⁶

Concordamos com MORAES NETO: "(...) o grau máximo de separação entre concepção e execução já está posto desde logo pela introdução da maquinaria. A forma histórica dessa separação já estava *dada* na época de Taylor".⁷

Ainda de acordo com MORAES NETO entendemos que: "(...) o *fordismo*, enquanto processo de trabalho organizado a partir de uma *linha de montagem*, deve ser entendido como *desenvolvimento da proposta taylorista*".⁸

6 CORIAT, B. *Ciência, técnica y capital*. Madrid: H. Blume Ediciones, 1976. p.107.

7 MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.45.

8 *Ibid.*, p.35.

Com essa visão também concordam AGLIETTA⁹ e PALLOIX.¹⁰ Este último sublinha que Ford supera Taylor ao introduzir dois princípios essenciais: a) dos meios de abastecimento (transportadoras) que se concretizam na “linha”; e b) um novo modo de gestão da força de trabalho.

(...) trata o fordismo de fixar o trabalhador num determinado posto de trabalho, com ferramentas especializadas para execução dos diferentes tipos de trabalho, e transportar através da esteira o objeto de trabalho em suas diferentes etapas de acabamento até sua conformação como mercadoria.¹¹

Segundo MARX:

(...) A experiência se encarrega de assinalar o tempo de trabalho necessário para a consecução do efeito útil pretendido em cada processo parcial, e o mecanismo total da manufatura descansa sobre a premissa de que em um tempo de trabalho dado se pode alcançar um resultado dado.¹²

e, de acordo com MORAES NETO, o fordismo (forma desenvolvida do taylorismo) caracteriza na verdade um *desenvolvimento da manufatura*. Isso é corroborado pelas considerações feitas¹³ sobre FORD:

- a) a elevação da produtividade social do trabalho para Ford se dá pela via do parcelamento das tarefas, essa é a natureza por excelência da manufatura;
- b) qualquer processo de trabalho que se assente no trabalho manual possui caráter empírico (mecanismo de produção cujos órgãos são homens);
- c) pode-se aplicar para a linha de montagem a observação feita por Marx para a manufatura, ou seja, a maquinaria específica da

9 AGLIETTA, M. *A theory of capitalist regulation — the US experience*. Londres: NLB, 1979. p.117. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.35.

10 PALLOIX, C. *El proceso de trabajo del fordismo al neo-fordismo*. Madri: El Cábaro, 192-14, s.d., p.144. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.35.

11 Op. cit., nota 9. p.36.

12 MARX, K. *El capital*. 8.ed. México: Fondo de Cultura Económica, 1973. p.295. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.46-47.

13 FORD, H. *Minha vida e minha obra*. Rio de Janeiro-São Paulo: Cia. Ed. Nacional, 1926. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989. p.47-49.

manufatura é o trabalhador coletivo, produto da combinação de muitos trabalhadores parciais.

O trabalho morto introduzido por Ford restringe-se ao “serviço do transporte”. Esta espécie de trabalho morto (esteira) não executa operação alguma sobre o objeto de trabalho.

Resta esclarecer por que taylorismo/fordismo, e aí reside nosso argumento de que as formas de organização do trabalho são adequadas às necessidades do capital quanto à valorização e acumulação.

Aceitamos a idéia de que o capital, ao abrir novas frentes de acumulação/valorização ao final do século XIX e início do século XX depara-se novamente com os limites representados por sua dependência frente ao trabalho vivo e, na busca de superação desses limites encontrou o taylorismo/fordismo. A necessidade imperiosa do aumento de produção vai conformando a linha de montagem. Por um lado temos a luta pelo mercado potencialmente fabuloso do novo produto (automóvel) que não permitia a lenta evolução das escalas de produção e impondo desde logo a necessidade da grande empresa. Por outro lado, não existia conhecimento prévio de “ciência da tecnologia” que pudesse ser incorporado à produção do novo produto.

VARGAS¹⁴ coloca o problema do surgimento da linha de montagem apontando aspectos relevantes relativos às características do produto automóvel:

- a) o produto não é fruto de transformações contínuas a partir de uma matéria-prima básica, mas é a junção de milhares de componentes, alguns diferenciados e com processamentos distintos;
- b) o fato de ser um bem de consumo, cuja estratégia de venda utilizaria mudanças contínuas no modelo, o que tornaria rapidamente obsoleto um equipamento automatizado.

Logo, a linha de montagem foi a única alternativa para a elevação da produtividade na fabricação de automóveis no início do século XX, dado o estágio de conhecimento técnico-científico da época. Somente a grande empresa pode ser o berço da forma taylorista, pois trazia em seu bojo a produção estandardizada, a produção em massa.

14 VARGAS, N. *Organização do trabalho e capital — um estudo da construção habitacional*. Tese de mestrado. COPPE-UFRJ, 1979, p.52. Citado por MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor, Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989, p.61.

2.2.

Tecnologias de Gestão e Extração de Mais-Valia Relativa

É necessário aqui refletir sobre o “novo modo de gestão da força de trabalho” representado pelo Taylorismo/Fordismo.

Do que foi até aqui exposto, e dentro de nosso marco teórico, percebe-se que em termos físicos (tecnologia física: agregado de máquinas, equipamentos, instalações e peças utilizadas no processo produtivo), o Taylorismo/Fordismo não pode ser considerado algo novo ou revolucionário, dado que suas “inovações físicas de processo” (esteiras e linha de montagem) não transferem valor ao produto final, dessa forma não há substituição de trabalho vivo por trabalho morto (e, conseqüentemente, intensificação da criação de mais-valia relativa).

Porém, retomando nosso argumento de que o capital determina as formas de organização social da produção adequadas ao seu processo de acumulação/valorização, e que cada tecnologia física necessita de tecnologias de gestão adequadas à extração máxima de eficácia em termos de acumulação, há que se reconhecer o mérito de Taylor e do Taylorismo/Fordismo.

Definindo como tecnologia de gestão o conjunto de técnicas, instrumentos ou estratégias utilizadas pelos gerentes para controlar o processo de produção em geral, e de trabalho em particular, de forma a otimizar os recursos nele empregados e movimentar a força de trabalho capaz de promover a geração de excedente (FARIA, 1992, p.28-29), fica clara a importância da obra de Taylor (e do que se seguiu a ela) em termos de aumento de produtividade e eficiência do processo de trabalho, e suas conseqüências sobre o movimento de acumulação de capital.

As tecnologias de gestão compreendem técnicas de ordem instrumental tais como as estratégias de racionalização do trabalho, os estudos de tempo e movimento, a disposição racional de máquinas e equipamentos na unidade produtiva, entre outras, bem como técnicas de ordem comportamental e ideológica tais como seminários de criatividade, mecanismos de motivação e integração, planos de treinamento e desenvolvimento de pessoal, trabalhos em grupos participativos, dentre outros.

Segundo FARIA:

A tecnologia de gestão pode tanto intensificar o trabalho como encurtar o tempo de trabalho necessário, reduzindo a magnitude das partes constituintes da jornada de trabalho. Objetivamente, a tecnologia de gestão é, de forma concreta, meio de incrementar o sobretalho, de aperfeiçoar a criação do valor, além daquele correspondente ao da força de trabalho empregada, criação esta que atualmente decorre principalmente, e de maneira importante, da

forma real de subsunção do trabalho ao capital. A tecnologia de gestão é, portanto, e também, meio de extração de valor excedente relativo.¹⁵

Para o autor, as tecnologias de gestão expropriam aos trabalhadores mais-valia relativa ao tomar dos mesmos o saber que eles próprios desenvolveram sobre a máquina (ou sobre o funcionamento dela). Nesse sentido, a tecnologia de gestão propicia a subsunção real dado que aumenta a produtividade do capital, do equipamento, que é trabalho morto (além, é claro, de aumentar a produtividade do trabalho vivo). O aumento de mais-valia relativa é resultado aqui da intensificação do trabalho morto concomitante à intensificação do trabalho vivo. Se a tecnologia de gestão aumenta a produtividade do equipamento ela extrai mais-valia relativa. Se com a tecnologia de gestão a quantidade produzida é maior do que a que estava originalmente programada (ou prevista, dada a possibilidade de produção da máquina), então a tecnologia de gestão está possibilitando a geração de mais-valia relativa, ou seja, está atuando ao nível da subsunção real.

A questão que está sendo colocada repousa no conceito de mais-valia relativa utilizado e, conseqüentemente, de subsunção real. Para FARIA a intensificação do trabalho morto e a intensificação do trabalho vivo são geradores potenciais de mais-valia relativa, dado que não se vê claramente um limite entre até onde o trabalhador foi mais eficaz e até onde a máquina foi melhor utilizada.

Porém se seguirmos *rigorosamente* o conceito de mais-valia relativa extraído de nossa leitura de MARX e tomado como teoria de base neste texto, as tecnologias de gestão mudam a relação do homem com a máquina; entretanto, quem altera seu comportamento nesse processo é o homem (trabalho vivo) e não a máquina (trabalho morto). A quantidade "a mais" produzida graças às tecnologias de gestão estava desde o início colocada pela possibilidade de utilização da máquina, ela já era passível de produção. Nesse sentido, as tecnologias de gestão atuam na esfera da intensificação do trabalho vivo e, portanto, possibilitando maior extração de mais-valia absoluta inserem-se no marco da subsunção formal.

Contudo, se formos tão rigorosos nos conceitos acabaremos no determinismo tecnológico e perderemos o referencial de análise das relações sociais. A tecnologia produz relações sociais e é produzida pelas relações sociais. As relações de trabalho passam por alterações decorrentes das modificações tecnológicas. É sob o prisma da acumulação de capital e da

15 FARIA, J.H. de. *Tecnologia e processo de trabalho*. Curitiba: Ed. UFPR, 1992. p.30.

dominação do capital sobre o processo de trabalho que devem ser analisadas as tecnologias de gestão. Neste sentido, a intensificação do uso de tecnologias de gestão e seu aperfeiçoamento acompanham o movimento de acumulação do capital. Contestar a eficácia das tecnologias de gestão é ignorar os efeitos que o taylorismo/fordismo tiveram sobre o processo produtivo industrial e sobre a organização capitalista do trabalho.

A Organização Científica do Trabalho — OCT, como ficou conhecido o que até aqui denominamos genericamente de taylorismo/fordismo, é o núcleo em que se baseiam as demais tecnologias de gestão da produção. A separação entre concepção e execução, a racionalização do processo produtivo e o controle sobre a execução do trabalho são as bases centrais da OCT. Podem mudar a forma de manifestação dessas bases e o discurso sobre as mesmas, porém a argumentação fundamental permanece.

3.

AUTOMAÇÃO E NOVAS TECNOLOGIAS: MODIFICAÇÕES NO PROCESSO DE TRABALHO

O momento que estamos vivendo é extremamente rico em exemplos de modificações no processo de trabalho. Considerando que estamos num momento de transição para um novo ciclo de crescimento econômico e desenvolvimento tecnológico, e que o movimento de acumulação mundial está baseado no que se convencionou chamar de novas tecnologias, essa seção pretende analisar os efeitos dessas novas tecnologias sobre o processo de trabalho à luz da seção 1.

A diminuição do autoritarismo no processo de trabalho, a necessidade do trabalho em equipe, a incorporação de trabalhadores mais qualificados no processo de tomada de decisão a nível imediato de produção, a supervisão automatizada, a reorganização na estrutura das firmas para o atendimento de uma demanda mais fragmentada (o que redefine os padrões concorrenciais: *mix* de grandes e pequenas firmas; subcontratação), a reordenação do trabalho dentro e fora da fábrica, o caráter supérfluo do trabalho vivo, o crescimento das formas de trabalho não assalariado, o arrefecimento do movimento sindical e a queda no número de seus associados questionam quais formas de relacionamento se estabelecerão entre assalariados e não assalariados, entre trabalho e não trabalho (CARLEIAL, 1992).

Inicialmente analisamos as modificações no processo de trabalho decorrentes da utilização de tecnologias físicas de base microeletrônica, dados os seus efeitos via inovações de produto e inovações de processo de produção.

Na subseção 3.2 verificamos especificamente os efeitos dessas modificações sobre os trabalhadores, desnudando a sua superfluidade, e o movimento de negação do trabalho vivo no processo de produção.

Finalmente, na subseção 3.3 apresentamos algumas opiniões dos trabalhadores frente às modificações decorrentes da utilização de novas tecnologias, basicamente a microeletrônica, o que demonstra que os mesmos não estão alheios ao que se passa com o processo de trabalho.

3.1.

Tecnologias Físicas de Base Microeletrônica

As tecnologias de base microeletrônica (ME), os novos materiais e a biotecnologia são frutos do avanço tecnológico e modificadores potenciais da forma de organização do processo de trabalho. Os principais impactos até o momento são os decorrentes da utilização da microeletrônica no gênero mecânica: desenvolvimento e fabricação de equipamentos para outras indústrias (máquinas operatrizes, máquinas-ferramentas, sistema de movimentação de material etc.), dado que a difusão dessas inovações de produto e processo estão incorporadas pelos mais variados setores da atividade industrial. Isso tudo exige das empresas um esforço de capacitação em tecnologia de projeto, de fabricação e de uso dos equipamentos de nova geração.

As tecnologias físicas de base microeletrônica podem ser analisadas, segundo FARIA,¹⁶ em duas vertentes: uma que se traduz na automação da manufatura (Controles Numéricos Computadorizados, Robôs, e Estações CAD/CAM); e a outra que se conforma enquanto controle de processos (Controladores Lógicos Programáveis, e Sistemas Digitais de Controle Distribuído). A análise conjunta dessas duas vertentes nos dá a manufatura integrada por computador (Computer Integrated Manufacture — CIM).

No que se refere à automação da manufatura, dentro do conceito de Controles Numéricos Computadorizados, podemos citar a máquina-ferramenta com controle numérico (MFCN), o comando numérico (CN), o comando numérico computadorizado (CNC), os robôs e as estações de trabalho CAD/CAM.

A utilização de MFCN gera mudanças na concepção do processo produtivo, afetando a organização e a estrutura da produção, basicamente a forma de operação das tarefas e a exigência de qualificação da força de trabalho. São características do uso de MFCN a flexibilidade e versatilidade

¹⁶ *Ibid*, Cap. 3.

na produção, que passa a poder ser feita em lotes e pequenas séries, e a necessidade de adestramento longo do oficial mecânico. A utilização de MFCN visa reduzir o tempo de fabricação dos produtos e diminuir os erros na produção reduzindo a taxa de retrabalho e a taxa de defeitos.

A utilização de CN permite flexibilidade na fabricação dos produtos, precisão de execução, controle rígido de fabricação (redução de erros humanos) e grande produtividade.

A utilização do CNC reduz o tempo de produção dos lotes diversificados. Os CNC's mais sofisticados operam com raios laser. A presença do trabalho humano é praticamente nula e, quando existente, deve ter treinamento nas áreas específicas de:

- a) conceituação, configuração e manipulação de objetos no espaço 3D;
- b) análise de produtos pela Engenharia;
- c) produção de documentos gráficos;
- d) planejamento do processo na manufatura e na programação de peças;
- e) projeto e fabricação de ferramentas, dispositivos, matrizes e moldes necessários;
- f) controle de finalidade e inspeção.

A utilização de robôs também interfere no processo de trabalho alterando-o. O robô poupa trabalho, substitui o homem em condições perigosas e aumenta a produtividade.

As estações CAD (Computer Aided Design) consistem no uso de sistemas computacionais no auxílio à criação, análise ou otimização de um projeto. Pode ser usado em projetos de peças mecânicas, análise de esforço em material, simulação de circuitos eletrônicos e projetos de arquitetura. Enquanto equipamento o CAD possui computador, dispositivo computográfico de saída e de entrada. Com relação aos programas o CAD comporta programas básicos, compugráficos, de engenharia e aplicativos.

O CAE (Computer Aided Engineering) resume-se na utilização do CAD para projetos de engenharia. As duas siglas são justapostas para reforçar o sentido de auxílio à engenharia (CAD/CAE).

O CAM (Computer Aided Manufacturing), manufatura auxiliada por computador, é entendido como sendo o uso do computador no planejamento, gerenciamento e controle de operações de manufatura. Pode ser subdividido em:

- a) controle de processos: conexão direta do computador do processo de produção (monitoração e controle de processo); exemplo: atuação sobre máquinas CN;

- b) suporte à produção: o computador presta suporte mas não atua sobre o processo de produção (exemplo: programação de máquinas CN).

A tendência é de crescente integração entre os sistemas CAD e CAM de forma a automatizar o projeto desde sua concepção até a colocação no mercado, os dados do projeto seriam passados digitalmente de uma fase para outra.

Com relação à vertente controle de processos, temos o controlador lógico programável — CLP, que é um computador capaz de supervisionar as formas contínuas da produção industrial. O CLP é formado por um processador central, uma fonte elétrica e um conjunto de módulos de entrada e saída. Ele recebe sinais, processa-os e comanda as operações.

Os CLP's são usados na siderurgia, petroquímica, metalurgia e nas indústrias de papel e de cimento.

Dentre os benefícios de sua utilização podemos citar:

- a) aumento de produtividade da mão-de-obra;
- b) aumento de produtividade dos equipamentos;
- c) redução no custo do produto;
- d) maior participação no mercado e aumento do volume de vendas;
- e) melhoria na qualidade e uniformidade do produto;
- f) desenvolvimento de pessoal.

A ligação entre o projeto, a manufatura e o planejamento-administração reforça a integração entre manufatura e inteligência artificial. A automatização do raciocínio, a formalização de procedimentos de decisão, a captação do conhecimento e da experiência de especialistas humanos para posterior utilização em interferência constitui uma forma de transferência de conhecimento do homem para a máquina.

Em síntese, essas inovações de produto envolvem o desenvolvimento de novos equipamentos de produção que incorporam dispositivos e sistemas eletrônicos no lugar dos tradicionais comandos eletromecânicos. Dessas inovações resultam máquinas e equipamentos com maior grau de automação e precisão e maior eficiência no uso de energia e matérias-primas (máquinas-ferramentas de controle numérico — MFCN, máquinas operatrizes com comando eletrônico — CLP's, robôs para manipulação de ferramentas e movimentação de materiais e sistemas eletrônicos para teste e controle de qualidade).

No caso de inovações de processo, a ME impulsionou o desenvolvimento de sistemas eletrônicos para controle de máquinas, instalações industriais, robôs e sistemas de controle de qualidade, e estes sistemas impulsionaram o desenvolvimento da ME.

Nos gêneros mecânica, material elétrico e de comunicações e material de transporte a ME é incorporada via utilização de sistemas CAD para projeto, da incorporação de MFCN, de robôs e de sistemas de controle de qualidade. Equipamentos deste tipo possuem impacto elevado nas indústrias que se caracterizam por processo de fabricação de lotes diversificados e de tamanho reduzido (ex.: indústrias de máquinas operatrizes e máquinas-ferramentas), mudando radicalmente as características dos processos produtivos.

Estes processos produtivos caracterizavam-se pela elevada segmentação, longos períodos de preparação das máquinas-ferramentas convencionais e acumulação de elevados estoques de produtos acabados e semi-acabados. A incorporação de MFCN com sua característica de flexibilidade diminui acentuadamente o tempo de preparação das máquinas e o nível de estoques necessários. Permite, ainda, substituir mão-de-obra qualificada por operadores que desempenham função limitada de supervisão e alimentação das MFCN.

Em decorrência disso, a produtividade se eleva (eleva-se o ritmo do processo produtivo e reduz-se os tempos ociosos), principalmente porque um único operador pode supervisionar o funcionamento de várias MFCN. Dependendo da escala e do número de lotes envolvidos pode-se também incorporar sistemas que utilizem robôs nas tarefas de alimentação automática das MFCN, dispensando a participação direta do trabalhador nestas operações.

A incorporação de controles eletrônicos (CN, CLP) possibilita a instalação de linhas flexíveis para a movimentação automática de peças e materiais entre máquinas-ferramentas controladas por computador. Esse sistema possibilita aumentar o ritmo de produção e a produtividade e ainda, dado seu caráter flexível, permite a fabricação de peças com características diversas sem introduzir adaptações significativas nas máquinas.

É o caso das linhas de montagem, a utilização de robôs em atividades repetitivas de alta precisão (solda) ou em ambientes hostis (pintura), possibilita aumentar o ritmo e a produtividade sem comprometer a flexibilidade. São também incorporadas aos produtos inovações que visam facilitar as tarefas de montagem automatizadas, via maior padronização das peças e modularidade dos dispositivos.

3.2.

O Efeito sobre os Trabalhadores: Desqualificação e Superfluidade — A Negação do Trabalho Vivo

De acordo com MORAES NETO,¹⁷ a microeletrônica permitiu a geração de equipamentos que passaram a ter, em alguma medida, faculdades antes monopolizadas pelo homem. Aplicada à metal-mecânica, a micro-eletrônica permite a *substituição* de máquinas ferramentas universais (MFU) de grande flexibilidade produtiva (entendida como capacidade do equipamento de produzir diferentes tipos de peças), porém altamente dependente do trabalho vivo *por* máquinas ferramentas de controle numérico, automa-tizadas no mais alto grau e bastante complexas.

Segundo BRAVERMAN,¹⁸ a introdução das MFCN retira quaisquer especialidades que tenham sobrado ao trabalhador. Para ele, a substituição das MFU pelas MFCN acarreta uma perda radical de conteúdo do trabalho de operação. De acordo com TAUILE,¹⁹ o trabalho do operador de MFCN fica reduzido a “alimentar” o equipamento com a peça em bruto e com as devidas ferramentas, “zerar” a máquina antes do início da operação, apertar o botão de partida e vigiar o processo de modo a paralisá-lo na eventualidade de desgaste excessivo e de quebra do equipamento.

Com uma MFU o trabalhador tem um conjunto de decisões a tomar de forma a viabilizar a transformação do tarugo em peça, e necessita para isso possuir habilidade e conhecimento técnico para realizar a passagem do desenho à peça. Essa qualificação vem com a experiência, aliada à especial habilidade. No caso de uma MFCN, a habilidade e o conhecimento técnico humanos necessários à transformação do tarugo em peça (atuação do homem para a conformação do produto) são mínimos, a tarefa do operador é absolutamente desprovida de conteúdo.

A MFCN toma para si a função de transformação da matéria, as decisões antes sob domínio do trabalhador estão agora embutidas na máquina. Fica reservada ao trabalhador apenas a tarefa de alimentar a máquina e retirar a peça. Porém, dado que a MFCN é uma máquina bastante complexa, a tarefa de supervisão de seu funcionamento também o será, ou seja, não se pode comparar o trabalho de operação de uma MFU com o de uma MFCN.

17 MORAES NETO, B.R. de. Automação e trabalho: Marx igual a Adam Smith? In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 19. Curitiba, 1991. *Anais*. Brasília: ANPEC, 1991. (ANAIS 3).

18 *Ibid.*, p.24.

19 *Ibid.*, p.25.

O caráter sistêmico da nova tecnologia leva a automação micro-eletrônica nos processos mecânicos de fabricação a níveis mais elevados. Como exemplo disso temos o Sistema Flexível de Manufatura — FMS, que é um sistema de controle centrado num computador formado por duas ou mais máquinas CNC, equipadas com um sistema robotizado para a transferência automática de peças de uma máquina para outra, com capacidade de operar por longas horas sem interferência humana. A atividade de operação do FMS caminha para a superfluidade, sendo as atividades supervisionadas por um programador versátil. A tendência é de unificação das funções numa única, claramente caracterizada como de gerenciamento de um sistema técnico de elevado grau de complexidade.

BRAVERMAN²⁰ localiza aqui uma contradição: por um lado, o trabalho moderno, em consequência da revolução científica e tecnológica e da automação exige cada vez mais elevados níveis de instrução, adestramento, emprego maior da inteligência e do esforço mental em geral; por outro lado, o trabalho subdivide-se cada vez mais em operações mínimas que exigem cada vez menos instrução e adestramento.

Retomemos MARX e o sentido dado por ele ao movimento de desqualificação do trabalho diretamente envolvido na produção. Primeiramente, a transformação do processo de trabalho numa aplicação tecnológica da ciência (maquinaria) resulta num movimento de desqualificação (perda de conteúdo) do trabalho direto desenvolvido na manufatura, onde a divisão do trabalho guardava resquícios do ofício (o trabalhador determinava o ritmo) artesanal (subsunção formal). O trabalho assim desqualificado é caracterizado como apendiciado à máquina (subsunção real), a máquina toma para si as decisões de qualidade e ritmo, deixando ao trabalho as atividades de vigiar e intervir, se necessário.

Assim, o operário (trabalho vivo) torna-se supérfluo. Esse é o sentido da desqualificação de acordo com MARX: não é um movimento que se esgota em si mesmo (obtenção e eternização do trabalho desqualificado = Adam Smith), mas é um movimento de negação do trabalho vivo dentro do processo imediato de produção.

Dessa forma, a automação plena (manufatura integrada por computador — CIM) caracteriza o estágio mais avançado do processo de desqualificação do trabalho. O fato de dela ser levada a efeito por um pequeno número de trabalhadores altamente qualificados não é a negação da propo-

20 MORAES NETO, B.R. de. Automação e trabalho: Marx igual a Adam Smith? In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 19. Curitiba: 1991, *Anais*. Brasília: ANPEC 1991. (ANAIS 3).

sição teórica da desqualificação, mas sim seu corolário: é a forma por excelência do trabalho quando a transformação do processo de trabalho em aplicação tecnológica da ciência alcança estágios mais elevados.

3.3.

A Opinião dos Trabalhadores

Os trabalhadores, por sua vez, não estão alheios às modificações decorrentes da utilização da microeletrônica.

De acordo com MARQUES,²¹ a qualificação ou a desqualificação associada à utilização de máquinas e equipamentos com base técnica na microeletrônica é decorrente da organização do trabalho existente na fábrica ou no escritório.

O entendimento dos sindicatos em relação às mudanças que vêm ocorrendo nas qualificações pode ser resumido conforme segue:

- a) existe um movimento no sentido da requalificação da força de trabalho;
- b) no interior desse movimento algumas qualificações tendem a desaparecer, outras perdem conteúdo e algumas poucas novas funções se caracterizam como altamente qualificadas; e
- c) o resultado desse movimento, em termos da composição da força de trabalho será a polarização em um pequeno contingente altamente qualificado e outro desqualificado.

Frente a isso os trabalhadores propõem que o Estado adote uma política adequada de formação da força de trabalho, bem como que as empresas se encarreguem da reciclagem de seus efetivos. Esta seria realizada preferencialmente no local de trabalho e antes da implantação das novas tecnologias.

“O movimento sindical internacional considera que a introdução das novas tecnologias altera significativamente o processo de trabalho e a inserção dos trabalhadores na sociedade.”²²

As modificações decorrentes da introdução das novas tecnologias podem melhorar as condições de vida e de trabalho. Porém, pode também desaguar na degradação do trabalhador. Essa interpretação decorre do entendimento de que “os efeitos da modernização não são derivados de suas propriedades intrínsecas e sim do uso que delas é feito a partir de deter-

21 MARQUES, Rosa Maria. Os trabalhadores e as novas tecnologias. In: *Organização, trabalho e tecnologia*. Lúcia Bruno e Cleusa Saccardo (coordenadoras). São Paulo: Atlas, 1986.

22 *Ibid.*, p.49.

minadas motivações²³. As empresas objetivam aumentar sua competitividade via redução de custos, aumento de produtividade, redução do tempo de produção e através de maior flexibilidade de sua produção frente a modificações no mercado. O fato da aplicação das novas tecnologias propiciar baixo índice de utilização da força de trabalho colocam a sociedade em um dilema. Dado que elas permitem que o processo de produção seja realizado com uma quantidade bem menor de trabalho, há que se optar entre:

- a) produzir uma jornada de trabalho expressivamente menor;
- b) consolidar uma população dividida entre trabalhadores e uma grande massa de desempregados; ou
- c) aumento das horas de lazer e diminuição da vida ativa do trabalhador.

A última proposição é defendida pelo movimento sindical.

4.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nosso objetivo inicial era a verificação das transformações ocorridas no processo de trabalho (artesanato, manufatura, indústria) com relação à substituição do trabalho vivo por trabalho morto, expropriação do saber operário, superfluidade do trabalhador, elevação da massa de trabalhadores potenciais que ficam desempregados e sem participação social no processo de produção capitalista decorrente das inovações tecnológicas, dentre outras inquietações. Nosso argumento era que as formas de organização do trabalho no modo de produção capitalista são constituídas pelo capital, visando a adequação da força de trabalho (em suas necessidades de qualificação/desqualificação) ao processo de acumulação/valorização do capital.

Nossa busca foi sustentada (baseada) no veio da subsunção (formal/real) do trabalho ao capital. Os elementos básicos representados pelo trabalho vivo e pelo trabalho morto expressam a contradição básica (do modo de produção capitalista) entre capital e trabalho. O movimento de negação do trabalho vivo como unidade fundamental do processo de produção e sua substituição por trabalho morto é o resultado da natureza auto-contraditória do capital.

A indústria metal-mecânica, berço do taylorismo/fordismo *et pour cause* do mesmo não apresentava automação em seu processo de produção,

23 MARQUES, Rosa Maria. Os trabalhadores e as novas tecnologias. In: *Organização, trabalho e tecnologia*. Lúcia Bruno e Cleusa Saccardo (coordenadoras). São Paulo: Atlas, 1986. p.49.

isto é, essa indústria caracterizava-se como manufatura. É com a introdução das novas tecnologias de base microeletrônica que a metal-mecânica avança para a automação e amplia o espaço de manifestação do movimento de negação do trabalho vivo (autocontradição do capital).

A negação do trabalho vivo nos joga num vazio sobre o qual temos que refletir: o capital enquanto relação social de produção (no sentido de relação de subordinação do trabalho ao capital), é ainda a relação social dominante? É o trabalho assalariado a forma *par excellence* de inserção dos proprietários da mercadoria força de trabalho na sociedade e no processo produtivo? A reprodução dessa sociedade se dá através do trabalho? Que espécie de trabalho é esse e qual a natureza dessa sociedade?

Nossa conclusão é de que as modificações no processo de trabalho apontam para formas de não-trabalho, e para relações de produção não assalariadas, dado que o número de trabalhadores assalariados tende a diminuir radicalmente. O trabalho subsumido (formal e realmente) ao capital é a fonte de sua negação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRAVERMAN, H. *Trabalho e capital monopolista*. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.
- CARLEIAL, Líana M^a da Frota. *Ciência econômica e trabalho*. Curitiba, UFPR, Departamento de Economia, texto para discussão, 1992.
- CORIAT, B. *Ciencia, tecnica y capital*. Primer Ensayo. Item II: El taylorismo y la expropiación del saber obrero. Madrid: H. Blume Ediciones, 1976. Cap. 2.
- FARIA, José Henrique de. *Tecnologia e processo de trabalho*. Curitiba: Ed. da UFPR, 1992.
- LAPLANE, M. *et al.* Os novos vetores tecnológicos: microeletrônica, novos materiais e biotecnologia. In: VELLOSO, J.P.R. (coord.). *A nova estratégia industrial e tecnológica: o Brasil e o mundo na III Revolução Industrial*. Rio de Janeiro: José Olympio, 1990.
- MARQUES, R.M^a. Os trabalhadores e as novas tecnologias. In: BRUNO, L. e SACCARDO, C. (coord.). *Organização, trabalho e tecnologia*. São Paulo: Atlas, 1986.
- MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. São Paulo: DIFEL, 1987. Livro Primeiro. Volume I. Parte IV.
- _____. Capítulo VI (Inédito). São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas. 1978.
- MORAES NETO, B.R. de. *Marx, Taylor e Ford: as forças produtivas em discussão*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- _____. *Automação e trabalho: Marx igual a Adam Smith?* Associação Nacional dos Cursos de Pós-Graduação em Economia — ANPEC — 19^o Encontro. Curitiba: ANPEC, 1991. (Anais 3).
- SCHWARZER, Helmut. *Sobre a reestruturação tecnológica e a transformação das relações sociais na atualidade*. Curitiba, UFPR, Departamento de Economia. Texto para discussão n.8, jun./1992.
- TAUILLE, J.R. Aspectos sociais da automação no Brasil. In: BRUNO, L. e SACCARDO, C. (coord.). *Organização, trabalho e tecnologia*. São Paulo: Atlas, 1986.

ESTA ♦ OBRA ♦ FOI ♦
IMPRESSA ♦ NA ♦ GRÁFICA
♦ REPRO-SET ♦ NO ♦ MÊS ♦
DE ♦ DEZEMBRO ♦ DE ♦
1993 ♦ PARA ♦ A ♦ EDITORA
♦ DA ♦ UNIVERSIDADE ♦
FEDERAL ♦ DO ♦ PARANÁ

Editora
UFPR

