

cadernos da

ACECA

9P PUCAMP

10

CADERNOS DA FACECA

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

Diretor Responsável

Prof. José Homero Adabo

Editores Responsáveis

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

Conselho Editorial

Profª Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa

Prof. Fernão Pompêo de Camargo Neto

Prof. Joaquim Carlos Dias

Prof. José Eduardo Rodrigues de Sousa

Prof. Maurício de Oliveira

Prof. Paulo de Martino Jannuzzi

Revisão

Profª Terezinha da Conceição Vitti Favarin

Coordenação de Edição e Divulgação

Maria Augusta Amaeing Langbeck

Tiragem: 1.500 exemplares

Direitos e Permissão de Divulgação

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

Caixa Postal 317 - Campus I - FACECA - PUC-Campinas

Campinas - SP - CEP 13020-904

Fone: (019) 756-7099

Capa

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

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

PUCCAMP

cadernos da
FACECA

Cadernos da FACECA	Campinas	V. 6	nº 1	Jan./Jun.	1997
--------------------	----------	------	------	-----------	------

ISSN 0104-1495

SUMÁRIO

Editorial	05
-----------------	----

ARTIGOS

Tendências recentes do desenvolvimento regional na hinterlândia de Campinas: Notas para Discussão

Paulo de Martino Jannuzzi e José Eduardo Rodrigues de Sousa	07
---	----

Fontes de Competitividade internacional: o debate internacional e alguns indicadores de medida

Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa	20
--	----

O processo que permite ao dinheiro tornar-se capital

Fernão Pompêo de Camargo Neto	33
-------------------------------------	----

Desemprego nos anos 90, tecnologia e des(ordem) econômica internacional

Fernando Augusto M. de Mattos	52
-------------------------------------	----

Primeiros ecos do marxismo na América Latina: esboço de alguns casos e personagens

Galileu do Amaral Fidelis	72
---------------------------------	----

Projeções populacionais para Campinas e região: parte III - projeção de estudante por nível de ensino para 1995-2005

Paulo de Martino Jannuzzi	80
---------------------------------	----

**Recursos da Internet e a melhoria da qualidade do ensino de economia:
o projeto working paper**

Nivalde J. Castro e Natália B. Sourbeck 96

**Como resistir à pauperização da nação: uma crítica neo-shumpeteriana
às políticas industrial e de concorrência brasileiras**

Ronaldo Rangel e Renata Nascimento 109

OPINIÃO

"Acerto" ou "erro" de Adam Smith?

Délia Beatriz Espina 140

EDITORIAL

Entramos em nosso quinto ano e os "Cadernos da FACECA" evoluíram, com uma permanente preocupação pelo aspecto qualitativo, de magras 28 páginas para as 155 com que este número nos brinda.

Ao longo dos últimos quatro anos, esta Revista tem trazido artigos que certamente contribuíram para a construção de conhecimento que vai além das áreas de competência dos cursos da FACECA, no que este número não constitui exceção.

O primeiro artigo, de autoria de Paulo de Martino Jannuzzi e José Eduardo Rodrigues de Sousa, versão em português de trabalho apresentado no Seminário Internacional "Urban Growth and Environmental Management - an International Challenge", ocorrido, em janeiro de 1997, na cidade de Liverpool, na Inglaterra, discute, a partir de um retrospecto histórico e do comportamento recente, o potencial da Região de Campinas no contexto do Estado de São Paulo.

No segundo, escrito por Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa, é feito um debate acerca das fontes de competitividade internacional, onde são apresentadas algumas medidas, de certa forma inovadoras, de procura de uma maior competitividade por parte das organizações de um dado segmento industrial, levando-se em consideração a competitividade e a performance das exportações do país sede da empresa.

No terceiro artigo, Fernão Pompêo de Camargo Neto objetiva desenvolver, com base em algumas das obras econômicas de Karl Marx e nos comentários de alguns dos seus intérpretes, um texto didático, que compreende algumas considerações introdutórias sobre os conceitos de valor de uso e valor de troca e uma síntese do processo através do qual, a partir do "toque mágico" do trabalho, o dinheiro se transforma em capital.

Discutir a questão do desemprego como originária de uma visão míope da forma que usam os governos para avaliarem sua evolução e as causas dos problemas sociais que ele acarreta, constitui o assunto do quarto artigo. Nele, Fernando Augusto Mansor de Mattos sugere uma ótica diferente de abordagem para o problema, que não vem sendo

considerada pelas autoridades governamentais dos diferentes países que sofrem do problema em estudo.

As formas pela qual o marxismo veio a penetrar em diferentes países latino-americanos no período compreendido entre o final do século XIX e o início deste século constitui a proposta do quinto artigo de autoria de Galileu do Amaral Fidelis, que faz uma minuciosa explicação de como os ideais marxistas, então praticamente desconhecidos, vieram a tomar força desde: a criação do jornal *El Obrero* na Argentina de 1890, o trabalho de Mariátegui no Peru, as ações de José Martí e Carlos Baliño em Cuba e a atuação do Dr. Silvério Fortes, no final do século passado, na cidade de Santos, litoral do Estado de São Paulo.

O sexto artigo, de Paulo de Martino Jannuzzi, constitui a terceira parte de uma série de artigos que discutem as projeções populacionais para Campinas e Região. Neste segmento do estudo nos é apresentada a projeção do número de estudantes, por nível de ensino, no período que vai desde 1995 até o ano 2005.

O uso da Internet no ensino da Economia é o tema do sétimo artigo, no qual se discute tanto os recursos que a rede mundial de computadores, a Internet, nos disponibiliza, quanto as vantagens, inclusive qualitativas, que a utilização dessa rede pode trazer ao ensino da Economia, sendo relatada uma experiência brasileira, o projeto *Working Paper*, desenvolvido pelo NUCA da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

O oitavo artigo que tem como co-autores Ronaldo Rangel e Renata Nascimento, traz uma forte crítica, numa ótica neo-shumpeteriana, às teorias neoliberais que estariam a provocar a pauperização da nação brasileira. Dessa forma, as recentes ações de política industrial e de concorrência promovidas pelas autoridades governamentais brasileiras são analisadas e discutidas em seus pontos julgados críticos no que se refere ao processo de crescimento do próprio Brasil.

No nono e último artigo, publicado à guisa de opinião, Délia Beatriz Espina faz uma análise de um trabalho de Kenneth Lux que apresenta um possível erro de Adam Smith na concepção de sua teoria econômica. O artigo se propõe a promover uma nova reflexão sobre a obra *A riqueza das nações*.

TENDÊNCIAS RECENTES DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL NA HINTERLÂNDIA DE CAMPINAS: NOTAS PARA DISCUSSÃO¹

*Paulo de Martino Jannuzzi²
José Eduardo Rodrigues de Sousa³*

1. APRESENTAÇÃO

A região de Campinas detém uma posição particularmente distinta dentro do Estado de São Paulo e do Brasil. Com um parque industrial diversificado e integrado, detentor de uma infra-estrutura moderna de transporte e comunicação, uma rede sofisticada de produção e comercialização de produtos, um conjunto de renomadas universidades e centros de pesquisas, um portentoso mercado consumidor, essa região tem figurado como uma opção privilegiada para investimentos empresariais tanto nacionais como estrangeiros (SEADE, 1996).

Outro aspecto a distinguir a região frente às demais, é o intenso crescimento demográfico que nela se verificou nas últimas décadas. Fluxos provenientes de Estados vizinhos e de outros municípios do Estado de São Paulo garantiram um crescimento populacional 40% superior à taxa média de crescimento estadual, levando a região a deter um contingente populacional de cerca de 4 milhões de pessoas em 1991 (SEADE, 1993).

1 Este artigo corresponde a versão em Português do Trabalho apresentado no Seminário Internacional "Urban Growth and Environmental Management-an International Challenge", Liverpool, Inglaterra, janeiro/97, como parte das atividades desenvolvidas no âmbito da Rede Alfa "Sustainable Development in an Urbanising World".

2 Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas). Analista de Projetos da Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE). Mestre em Administração Pública pela EAESP/FGV e Doutorando em Demografia no IFCH/UNICAMP.

3 Economista. Professor Titular da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas). Mestre e Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo - FEA/USP.

Tal dinamismo econômico e demográfico tem tornado cada vez mais complexa a gestão urbana e a formulação de políticas públicas municipais, em especial na readequação do espaço para desenvolvimento das atividades industriais e terciárias e no redimensionamento da infraestrutura de bens e serviços coletivos. Assim, de modo a contribuir para o levantamento de informações de natureza econômica necessária para elaboração de políticas municipais de desenvolvimento na Região Administrativa de Campinas, este trabalho apresenta notas acerca da estrutura produtiva regional e das tendências recentes do desenvolvimento industrial na região. As tendências e outros subsídios de natureza demográfica não são tratadas aqui por serem objetivo de outros trabalhos já elaborados anteriormente (Jannuzzi 1996a, 1996b).

2. UM POUCO DE HISTÓRIA...

A inserção da região de Campinas na economia nacional desponta no início do século passado como importante região produtora de cana-de-açúcar. O açúcar era então o principal item da pauta de exportação e o elemento estruturador da economia brasileira. Mas a projeção da região no cenário econômico viria mais tarde, com o esgotamento do ciclo da cana-de-açúcar em meados do século XIX e advento da cafeicultura como atividade econômica primordial do país. A fertilidade do solo, o clima, a localização geográfica, a malha ferroviária trazida pela própria necessidade de transporte do café para o Porto de Santos e a disponibilidade de capital dos fazendeiros fizeram da região um dos maiores centros produtores de café do país.

A crise de 1929 também teve impacto na região, mas não com a intensidade com que se abateu no resto do mundo, pois as grandes fazendas e latifúndios deram lugar ao aparecimento de um grande número de pequenas e médias propriedades, bem como a diversificação da agricultura. A base econômica da região mais uma vez mudou, passando do café para o algodão, produto então valorizado nos mercados mundiais. Com as plantações, proliferou-se a indústria de beneficiamento de algodão. Para se ter uma idéia do potencial de recuperação da região, no ano de 1933, os níveis de produção superaram aqueles obtidos em 1929.

Nos vinte anos que cobrem os anos 30 e 40, a região de Campinas passou a ocupar papel de destaque no cenário econômico e político do Estado de São Paulo, contribuindo de maneira significativa para a sua própria retomada econômica. O eixo econômico começava a se deslocar da agricultura para a indústria, do campo para o urbano, e a região passou a se constituir no mais importante núcleo manufatureiro do Estado, depois da Capital e arredores.

Ao longo da segunda metade da década de 50, a região passa pela industrialização nas áreas metal/mecânica, química, papel e celulose, papelão e borracha, dentre inúmeras outras, como reflexo da implantação da indústria em larga escala pelo país. A partir dos anos 60, se observa a chegada dos setores produtores de bens de consumo durável e de bens de capital. Os anos 70 são caracterizados pela emergência de indústrias direcionadas ao setor automotivo, mecânica e elétrica.

A partir de então, em parte como consequência das deseconomias crescentes da aglomeração metropolitana e, em parte como resultado dos investimentos governamentais em indústria de base e na implantação de centros de pesquisa científica, tecnologia e ensino superior/técnico, a região de Campinas passa a configurar-se como pólo de grande potencial para instalação industrial.

3. O DINAMISMO ECONÔMICO E INDUSTRIAL NO PERÍODO RECENTE

Essa evolução histórica permitiu que, nos anos 80, a região de Campinas apresentasse o maior e mais diversificado parque industrial do Interior Paulista. Em meio a estagnação geral da indústria nacional no período, a região recebeu grande volume dos investimentos para ampliação e implantação de plantas industriais. Entre 1980 e 1985, quase um terço da área ocupada por novas indústrias do interior situavam-se nessa região (São Paulo 1990). Em 1985, a Região congregava 15,7% dos estabelecimentos industriais do Estado, 14,8% do pessoal ocupado, 15,2% do Valor da Produção e 15,8% do Valor de Transformação Industrial.

Desde então tais cifras parecem ter se ampliado, a julgar pelos dados de participação das Regiões Administrativas no Valor Adicionado da Indústria de Transformação do Estado de São Paulo, apresentados por Caiado (1996). Enquanto a Região Metropolitana tem perdido participação no Valor Adicionado da Indústria, passando de 64,4 % para 52,2 % entre 1980 e 1992, os municípios do Interior e, em especial, aqueles situados na RA Campinas, ampliaram sua participação. Entre 1980 e 1992, a participação da RA Campinas no Valor Adicionado aumentou mais de 5 pontos percentuais. No último período, entre 1992 e 1994, parece haver uma pequena recuperação da indústria metropolitana em detrimento daquela situada no Interior do Estado, fato este ligado, certamente, à conjuntura econômica favorável e "boom" de consumo dos primeiros meses do Plano Real.

Tabela 1

**Participação (%) no Valor Adicionado da Indústria de Transformação
Estado de São Paulo - 1980 a 1994**

Região	1980	1985	1990	1992	1994
Estado de São Paulo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Região Metropolitana de São Paulo	64,4	57,6	57,9	52,2	53,5
Interior	35,6	42,4	42,1	47,8	46,5
Região Administrativa (RA) de Campinas	15,2	17,5	19,2	21,1	20,1

Fonte: Caiado, 1996

Os três grandes segmentos industriais (bens de capital, bens intermediários/ duráveis e bens de consumo não durável) tem presença significativa na região, assim como os diversos ramos de atividade. A diversidade de seu parque industrial pode ser atestada pelos dados da tabela abaixo, de distribuição de ocupados por setor de atividade econômica em 1993, levantados pela Pesquisa Regional por Amostra Domiciliar realizada em quase 150 municípios do Estado³.

³ Vide Patarra, Bógus e Baeninger 1996.

Tabela 2**Distribuição de Ocupados de 10 anos e mais por setor de atividade
Estado de São Paulo -1993**

Setor de Atividade	RM São Paulo	RA Campinas	Cidades Médias	Total Estado
Agrop./Ext. Vegetal	0.73	4.54	6.87	3.14
Comércio	15.84	16.81	16.52	15.83
Const. Civil	5.55	6.11	7.42	6.16
Ind. Alimentos	1.74	2.95	2.50	1.90
Ind. Metal/Mecan/Elet.	11.25	10.61	7.44	9.85
Ind. Qim./Farmac.	3.95	3.81	2.24	3.39
Ind. Vest./Calçados	2.88	1.97	4.36	3.35
Ind. Transf. Outras	3.94	4.46	3.45	3.87
Prest. Serviços	17.07	15.27	14.02	16.06
Serv. Auxiliares	7.64	4.89	4.50	6.43
Serv. Domésticos	5.93	7.50	8.39	6.81
Serv. Sociais	10.20	9.30	10.15	9.94
Serv. Adm. Pública	5.74	6.24	6.83	6.26
Serv. Transportes	5.71	4.30	4.25	5.44
Outras Atividades	0.88	1.02	0.89	0.91
Não sabe	0.92	0.25	0.18	0.67
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte : Pesquisa Regional Amostra Domiciliar/NEPO/UNICAMP

Observe-se que a Região de Campinas apresenta-se com um perfil setorial muito próximo ao da Região Metropolitana de São Paulo-RMSP no tocante à presença dos setores mais dinâmicos da indústria, mas também guarda alguns traços típicos da estrutura produtiva presente nas Cidades Médias (Municípios-sedes das Regiões de Governo) do Interior. Assim, a participação da população ocupada nas Indústrias do Complexo Metalúrgico-Mecânico-Elétrico é de 10,6 % na Região de Campinas, valor quase idêntico aos 11,3% da RMSP. Nas Indústrias

do Complexo Químico-Farmacêutico a proximidade também se verifica (3,8 % contra 4,0 % para a RA Campinas e RMSP, respectivamente). A ocupação na Indústria de Alimentos e na Construção Civil chega a ser um pouco maior na RA Campinas que na RMSP.

São em alguns sub-setores ligados aos Serviços e na Agropecuária que as estruturas produtivas da RA Campinas e da RMSP mais se diferem e, de forma equivalente, são nestes ramos em que a RA Campinas mais se aproxima dos Centros Médios do Interior do Estado. Veja-se que a participação de ocupados na Agropecuária é de 4,5 % na região, valor muito superior ao da RMSP. A presença de grandes plantações de cana-de-açúcar nas micro-regiões de Piracicaba, além da laranja em Limeira, explicam a importância deste setor.

Nos serviços auxiliares da atividade econômica (serviços financeiros, imobiliários, etc) há uma incidência relativa menor na RA, Campinas assim como no setor de Prestação de Serviços e de Serviços de Transporte e Comunicações, setores que estão estruturados a mais tempo em São Paulo e cuja lógica de localização espacial está relacionada com a presença de centros de decisão de negócios. Nestas atividades há grande proximidade das estimativas de população ocupada da RA Campinas com aquelas dos Centros Médios do Interior.

4. COMPORTAMENTO RECENTE DO MERCADO DE TRABALHO FORMAL NA REGIÃO ADMINISTRATIVA (RA) DE CAMPINAS

Como em todo o país e no resto do mundo industrializado, o mercado de trabalho na região de Campinas passa por transformações significativas. Comparativamente ao que se verificou nos anos 80 (Cacciamali 1992), as mudanças na estrutura econômica setorial do país parecem ter-se intensificado, assim como aquelas relativas ao perfil ocupacional e de renda.

Dada a proximidade do seu perfil setorial com o do mercado de trabalho da Região Metropolitana de São Paulo, é sugestivo retomar o con-

teúdo das mudanças que tem sido descritas para este último em períodos mais recentes. "A queda do nível de atividade econômica, no primeiro triênio, produziu intensa elevação da taxa de desemprego e forte redução do emprego industrial e do contingente de assalariados com carteira de trabalho assinada, além de reforçar a tendência de declínio do valor real dos rendimentos do trabalho [na RMSP]. Apesar das elevadas taxas de crescimento econômico observadas no período 1993-94, este quadro não foi substancialmente alterado, persistindo uma situação relativamente desfavorável quanto ao volume de postos de trabalho gerados e ao nível de rendimentos pagos" (Brandão e Jannuzzi 1995:104).

Assim, entre 1990 e 1994, a perda da participação relativa dos empregos industriais contrapõe-se ao aumento da parcela de desempregados e das ocupações no comércio e serviços. Tal fato, combinado com a diminuição da parcela de ocupados com carteira assinada, com a queda geral dos níveis de rendimento e aumento da rotatividade, tem aumentado o grau de vulnerabilidade da inserção no mercado de trabalho na RMSP (Seade 1995).

Embora não seja possível acompanhar o panorama conjuntural da totalidade do mercado de trabalho regional - por inexistência de pesquisas periódicas ao nível de desagregação espacial conveniente - pode-se avaliar, em alguma medida, o que se passa com o emprego formal na região pelos registros administrativos do Ministério do Trabalho.

Tabela 3

Evolução anual dos empregos formais por grandes setores de atividade - RA de Campinas e Estado de São Paulo 1990 - 1995

Sector de Atividade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	média anual	var 95/89
---------------------	------	------	------	------	------	------	-------------	-----------

RA de Campinas

Indústria	- 6,2	- 4,8	- 6,3	2,1	4,4	- 0,9	- 2,0	- 11,6
Construção Civil	- 1,8	0,8	- 0,5	4,2	14,1	4,3	3,5	22,0
Comércio	- 4,7	0,2	1,8	5,6	10,0	6,0	4,7	31,6
Serviços	3,8	4,2	4,4	4,4	2,8	2,5	3,7	24,3
Outras Atividades	- 30,8	- 1,5	5,6	14,3	3,8	-10,2	- 3,1	- 23,3
TOTAL	- 1,2	- 0,5	- 0,7	3,8	5,1	1,8	1,4	8,3

Estado de São Paulo

Indústria	- 8,1	- 2,2	- 8,7	2,4	0,8	- 2,9	- 3,1	- 17,8
Construção Civil	- 0,7	2,6	- 4,8	1,8	3,3	0,3	0,4	2,3
Comércio	0,9	0,7	- 1,8	5,8	6,0	8,3	3,3	21,1
Serviços	2,8	3,7	- 0,2	3,2	- 0,1	3,6	2,2	13,7
Outras Atividades	- 46,8	- 7,6	0,3	14,3	1,6	- 19,0	- 9,5	- 53,6
TOTAL	- 2,7	0,8	- 3,8	3,4	1,4	1,9	0,2	0,8

Fonte: CAGED/MTb

Nota: Dados referem-se ao estoque de dezembro de cada ano. Indústria compreende indústria de transformação, extrativa mineral e serviços industriais de utilidade pública. A tabela não inclui empregos na agricultura

Neste sentido, vale destacar que o mercado de trabalho da RA de Campinas dispunha de cerca de 1 milhão de empregos no setor formal coberto pelo Cadastro Geral de Emprego e Desemprego - CAGED, correspondendo a 13% do total levantado para o Estado em 1990. Seis anos depois, essa participação relativa evoluiu cerca de 1 ponto

percentual, passando a 14% do Estado e o contingente de empregos para 1,1 milhão.

O crescimento do mercado formal na RA de Campinas foi de 8% no período de 1990 a 1995 e deu-se de forma diferenciada ao longo dos anos e nos diversos setores de atividade⁴ (tabela 3). De 1990 a 1992, houve uma contração no número de empregos da ordem de 2%, decorrência da recessão provocada pelo Plano Collor. No período seguinte as taxas anuais de crescimento do emprego formal passaram a ser positivas, em especial em 1994, ano do aquecimento da demanda agregada proporcionada pelo Plano Real. Observe-se que depois de terem se expandido a quase 4%, em 1993, e 5%, em 1994, o emprego formal elevou-se em apenas 2% no ano de 1995.

Em termos setoriais, em que pese a recuperação verificada em 1993/1994, o emprego industrial fechou o ano de 1995 com uma redução de 11% dos postos existentes em 1990. Em contrapartida, o emprego na construção civil, no comércio e nos serviços expandiu-se em mais de 20% no período. O comportamento anual da taxa de variação de empregos dos dois primeiros setores seguiu o curso dos acontecimentos econômicos do país, apresentando valores bastante baixos ou negativos entre 1990 e 1992, e taxas elevadas no período seguinte. O setor serviços apresentou um desempenho anual bastante regular na criação de empregos em todo o período de 1990 a 1995, de forma quase que independente da conjuntura econômica mais geral, pois se constatou que na média, os empregos desse setor expandiram-se a taxas de 3,7% ao ano.

Como conseqüência do desempenho diferenciado na evolução anual de empregos, a composição setorial do mercado formal da RA de Campinas sofreu grandes modificações nos últimos 6 anos. Os empregos industriais, que representavam o segmento numerica-

⁴ O aumento do número de empregos formais não significa necessariamente uma expansão do mercado de trabalho, já que tal aumento pode decorrer da intensificação da formalização da mão-de-obra em decorrência de fiscalização do Ministério do Trabalho. No entanto, a julgar pelo já descrito para o quadro nacional e paulistano, o aumento da taxa de formalização do mercado de trabalho na região é muito pouco provável de estar se verificando.

mente mais volumoso, com 46% do mercado formal levantado pelo CAGED em 1990, tiveram sua participação relativa reduzida para 37,5%, sendo suplantados pelo aumento da participação dos empregos no setor serviços de 34%, em 1990, para 39% do mercado formal, em 1995. Observe-se, porém, que parece ter havido uma desaceleração do ritmo de queda da participação dos empregos da indústria. Empregos no comércio também tiveram sua participação relativa aumentada no período, passando de 15 para 18% do mercado formal levantado pelo CAGED. A participação da construção civil na composição setorial relativa teve ligeiro aumento nos últimos seis anos na região (de 3,5 para 3,9% entre 1990 e 1995).

Tomando como referência a evolução e a composição do emprego formal no Estado, as transformações verificadas na RA de Campinas apontam para um quadro geral mais positivo, tanto do ponto de vista quantitativo, quanto qualitativo. Afinal, a expansão do emprego formal na RA de Campinas foi 10 vezes maior que a do Estado entre 1990 e 1995 (8,3% contra 0,8 no período, respectivamente). O setor industrial na RA de Campinas teve redução de 12% nos seus postos formais de trabalho, contra 18% no Estado nos últimos seis anos. Em igual período, na construção civil a evolução do emprego foi de 22% para a RA de Campinas e apenas 2% para o Estado. No comércio e serviços o balanço igualmente foi mais favorável à RA de Campinas.

Com esse desempenho na expansão do emprego formal, a RA de Campinas elevou sua participação do emprego em relação ao Estado em todos os setores (tabela 4). Na indústria e nos serviços, o aumento foi de pouco mais de 1 ponto percentual; na construção civil cerca de 2 pontos e no comércio, 4 pontos percentuais a mais, em 1995, em relação a 1990.

Tabela 4

Participação dos empregos formais por grandes setores de atividade da RA de Campinas em relação ao Estado de São Paulo 1990-1995

Setor de Atividade	1990	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Indústria	15,08	15,40	15,00	15,39	15,35	15,89	16,22
Construção Civil	10,08	9,96	9,78	10,22	10,46	11,57	12,03
Comércio	12,87	13,47	13,50	13,75	14,51	15,97	16,93
Serviços	11,59	11,71	11,76	12,30	12,43	12,79	12,66
Outras Atividades	10,50	13,66	14,56	15,33	15,34	15,66	17,35
TOTAL	13,09	13,30	13,12	13,54	13,59	14,08	14,07

Fonte: CAGED/MTb

Nota: Dados referem-se ao estoque de dezembro de cada ano Indústria compreende indústria de transformação, extrativa mineral e serviços industriais de utilidade pública. A tabela não inclui empregos na agricultura

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O dinamismo econômico e a diversidade da estrutura produtiva atual da região de Campinas são frutos de um longo processo histórico de inserção regional nos ciclos de desenvolvimento econômico nacional. No período recente, a julgar pelos dados disponíveis, a região vem acompanhando o ritmo de crescimento da economia e sofrendo transformações menos intensas em sua estrutura setorial que outras áreas no país.

As mudanças na composição setorial e perfil ocupacional no mercado de trabalho fazem-se sentir em todo o território nacional. O aumento da participação do emprego nos setores de comércio e serviços são tendências de longa data e parecem ter-se intensificado na presente década. A RA de Campinas não é uma exceção neste processo, mas parece estar experimentando-o de forma quantitativa e qualitativamente

te diferente. A região vem apresentando taxas de expansão de emprego mais elevadas que o Estado e mudanças na composição setorial em ritmo menos veloz.

Pode-se notar que o decréscimo no emprego formal, no setor industrial, da RA de Campinas foi menor que no Estado de São Paulo, aliado a um vigoroso crescimento tanto na indústria da construção civil, quanto no comércio e nos serviços, evidenciando que mesmo num momento difícil, como o vivido pelo país nos últimos anos, a região continuou a crescer.

Há de se considerar que importantes processos encontram-se em curso no Estado e no Brasil que podem ter repercussões importantes sobre o desenvolvimento econômico da Região de Campinas. Dentre estes, destacam-se os desdobramentos políticos e econômicos do Mercosul, as decisões governamentais com relação aos destinos do Pro-álcool, os investimentos estrangeiros para instalação de novas plantas industriais, a reconcentração industrial no Estado de São Paulo. Sem dúvida, o encaminhamento destes processos pode acentuar as tendências já descritas anteriormente para a região. Mas é pouco provável que desdobramentos menos favoráveis possam revertê-las em curto prazo.

5. BIBLIOGRAFIA

- BRANDÃO, S.M.R & JANNUZZI, P.M. (1995) Distribuição de renda e pobreza na RMSP. São Paulo, *São Paulo em Perspectiva*, 9(3):101-108.
- CACCIAMALI, M.C. (1992) Mudanças estruturais e o ajustamento do mercado de trabalho no Brasil na década de oitenta. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 22 (especial): 133-150.
- CAIADO, A. S. C. (1996) *Desenvolvimento regional: novos requisitos para a localização industrial em São Paulo*. São Paulo: São Paulo em Perspectiva., 10(2):54-59.

- JANNUZZI, P.M. (1996a) Projeções populacionais para Campinas e Região: Parte I - Tendências demográficas da Região Administrativa de Campinas 1970-1993. *Cadernos da FACECA*, (v. 5, n. 1, p. 101-114, jan/jun, 1996).
- JANNUZZI, P.M. (1996b) Projeções Populacionais para Campinas e Região: Parte II - Cenários demográficos para 1995-2025. *Cadernos da FACECA*, (v. 5, n. 2, p. 51-77, jul/dez, 1996).
- JANNUZZI, P.M. (1996c) *Dinâmica do mercado de trabalho formal da Região Administrativa de Campinas*. Relatório n.3, Campinas, Projeto qualidade ambiental e desenvolvimento regional na Bacia dos Rios Piracicaba/Capivari, Campinas/UNICAMP.
- PATARRA, N., BÓGUS, L. & BAENINGER, R. (1996) Migração, Emprego e Projeções Populacionais: A Pesquisa Regional por Amostra Domiciliar. Campinas, *Revista Brasileira de Estudos Populacionais*, 13(1):79-85.
- SÃO PAULO (Estado). Secretaria do Meio Ambiente (1990) *Tendências de industrialização no interior do Estado de São Paulo*. São Paulo.
- SEADE. *Características gerais do processo de industrialização paulista*. São Paulo, 1988.
- _____, *O novo retrato de São Paulo*. São Paulo, 1993.
- _____, *Pesquisa de condições de vida: primeiros resultados para a RMSP*. São Paulo, 1995.
- _____, *Um mundo chamado São Paulo: a melhor opção para investimento*. São Paulo, 1996.

FONTES DE COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL: O DEBATE E ALGUNS INDICADORES DE MEDIDA

Cynthia Figueiredo Vasconcellos Corrêa¹

1. INTRODUÇÃO

Com este artigo pretendemos apresentar algumas das principais questões que recentemente têm feito parte do debate internacional sobre os determinantes do padrão mundial de comércio.

As discussões acerca do padrão de comércio remetem ao estudo de quais elementos deveriam ser considerados para explicar a *performance* exportadora de um país e sua competitividade internacional.

Procuramos levantar os principais indicadores, tanto da competitividade de um país como dos fatores que a explicam, que costumeiramente são utilizados nos estudos empíricos.

O interesse em analisar os determinantes do padrão mundial de comércio já estava presente na teoria econômica clássica das vantagens comparativas de David Ricardo, mas assumiu novos contornos e ganhou novo impulso ao longo dos anos 80.

A intensificação das trocas de mercadorias entre países com dotações de recursos produtivos semelhantes a partir dos anos 60 e

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

70, mostrou-se inconsistente, tanto com as explicações do modelo de Ricardo, como com os argumentos posteriores desenvolvidos por Eli Heckscher e Bertil Ohlin.

Fatores relacionados à tecnologia e às capacidades inovativas das empresas são, atualmente, muito mais importantes como fontes de vantagens comparativas, do que no período em que a teoria da dotação de fatores foi desenvolvida.

Partindo dos modelos de Heckscher-Ohlin e do ciclo do produto, Michael Porter desenvolveu o argumento das "vantagens competitivas", ou seja, alguns fatores específicos de uma nação que forneceriam competitividade a determinadas indústrias ajudando o país a ter uma boa *performance* no mercado internacional.

O sucesso competitivo poderia então ser atribuído a presença ou ausência de condições domésticas favoráveis, o que reforçava as bases "nacionais" das explicações do comércio internacional. Mas Porter encontrou também em suas análises, que alguns fatores que determinavam o sucesso de uma indústria em uma nação ou região, estavam igualmente presentes nas características de indústrias de outros países.

Esse aspecto sugeria a existência de alguns elementos microeconômicos, como as formas de gestão ou as estratégias empresariais, que explicariam os diferentes níveis de competitividade observados entre as empresas dentro de um mesmo país.

Novos modelos, então, surgiram ao longo dos anos 80 para explicar os padrões de comércio e o desempenho econômico de um país e de suas indústrias no comércio internacional.

As novas abordagens priorizam o papel das relações estratégicas que se formam entre firmas e governos. As interações entre estes são mais importantes que o ambiente doméstico ou nacional.

2. ASPECTOS GERAIS DO INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO: DETERMINANTES E IMPLICAÇÕES SOBRE O PADRÃO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

No paradigma neoclássico de mercados perfeitos, o investimento direto estrangeiro (as multinacionais) era tradicionalmente visto como um fluxo de capital fazendo a arbitragem entre países com diferentes retornos sobre o capital.

O capital fluiria de países intensivos em capital e com baixo retorno para países pobres em capital e com altos retornos sobre o investimento.

Durante o século XIX isso era consistente com o que se observava empiricamente, ou seja, o fluxo de investimento da Inglaterra para suas colônias e para os países menos desenvolvidos.

Recentemente, se observa que o fluxo de investimento estrangeiro é bastante intenso entre países industrializados intensivos em capital e o investimento entre eles acontece, em grande medida, nas mesmas indústrias. Nesse sentido, os fluxos de capital parecem similares aos fluxos de comércio.

As empresas estariam expandindo suas atividades através dos países para capturar vantagens com as condições específicas de cada país e também por outros motivos. Os riscos de flutuações das moedas são menores e os efeitos de flutuações nos preços dos insumos seriam também menores.

As firmas investem no exterior por várias razões; para explorar em outro país alguma vantagem competitiva (como tecnologia) que possam ter, para capturar as vantagens locais e particulares de um país (como um baixo custo de energia) e também porque a propriedade de uma empresa estrangeira pode reduzir o custo de transações dos empreendimentos no exterior.

A questão é: se uma empresa multinacional usa o investimento externo como uma estratégia contra outras firmas ou para reduzir custos de contrato, esse comportamento poderia ter efeitos importantes sobre o comércio internacional.

Se questões contratuais são importantes em uma indústria, a direção dos embarques - isto é, "para onde as exportações vão" - pode ser mais uma função de quem possui ligações para cima ou para baixo da cadeia de valor da indústria, do que uma questão de custos mais baixos simplesmente.

Quando uma indústria apresenta-se relativamente fragmentada e a intensidade de concorrência entre seus membros é alta, condições nacionais ou locais (dotação de fatores, demanda doméstica e outros) modelam o padrão de comércio, isto é, "quem exporta o que para quem".

Em mercados fragmentados as posições dos custos relativos são muito importantes para definir a *performance* exportadora.

Se uma indústria torna-se internacionalmente concentrada com altas barreiras à entrada, então as decisões de exportação tornam-se uma função da rivalidade oligopolística global.

As condições locais ou nacionais de um país específico continuam importando, contudo, a lógica e a dinâmica do oligopólio ocupará papel central na determinação do padrão de comércio internacional.

Em 1970, alguns minérios encontravam-se em mercados de competição oligopolística (com alto grau de concentração industrial e baixa intervenção governamental) como a bauxita, o níquel e o cobre. Em 1990, apenas o níquel manteve a mesma posição, as indústrias da bauxita e do cobre tornaram-se bem menos concentradas.

No alumínio, umas poucas firmas integradas verticalmente, outra, controlavam a maior parte da capacidade de fundição mundial. Elas incluíam três empresas americanas (Alcoa, Reynolds e Kaiser), uma canadense (Alcan), uma suíça (Alusuisse) e uma francesa (Pechiney).

A partir de meados dos anos oitenta, as grandes firmas integradas verticalmente na indústria do alumínio haviam perdido alguma parcela de mercado.

As mudanças mais importantes ocorreram nas localizações das operações de processamento e beneficiamento. As alterações nas opera-

ções de fundição foram as mais notáveis e surgiram em decorrência de acentuado aumento nos custos da energia.

Onde a alumina era refinada mudou também. Enquanto antes a bauxita era embarcada para países industrializados para ser refinada em alumina e depois fundida, em 1987, a maior parte da bauxita estava sendo convertida em alumina nos países que faziam a extração.

Os dois movimentos - as mudanças locacionais das operações de refino e fundição - beneficiaram-se da erosão das tarifas protecionistas que antes existiam para o beneficiamento nos países industrializados e foram, em alguma medida, consequência das preocupações emergentes com o meio ambiente e com os custos da energia.

3. COMPETITIVIDADE E PERFORMANCE EXTERNA

Os fatores que explicam a performance das exportações de um país envolvem muitos aspectos e, como vimos, a teoria de comércio tradicionalmente aponta como responsáveis, elementos de ordem tanto macroeconômica quanto estrutural.

Normalmente, encontram-se entre os primeiros fatores as políticas monetária e fiscal e, entre os últimos, geralmente incluem-se as discussões sobre a elasticidade renda da demanda externa e sobre a produtividade do país e de suas firmas em relação a de seus competidores.

Recentemente, o debate internacional tem enfatizado os fatores do segundo tipo, particularmente quanto àqueles elementos da competitividade das firmas individuais que as capacitam a produzir fora de seus próprios países, competindo com firmas locais que presumivelmente teriam a vantagem do conhecimento dos mercados domésticos e o favorecimento de seus governos.

Algumas características da firma, como sua capacidade para inovar, suas habilidades administrativas, suas estratégias e competência tecnológica, são, atualmente, apontadas como responsáveis pela obtenção dessas vantagens competitivas.

Esses elementos de competitividade e vantagem comparativa dizem respeito mais a firma que ao seu país, isto é, esses atributos podem ser transferidos geograficamente pela firma de país para país. Quanto mais transferíveis forem esses atributos, menos explicativos serão da competitividade nacional e da vantagem comparativa do país.

As vantagens comparativas de um país e as de suas firmas multinacionais são colocadas então de forma distinta. Essa distinção ocorre mais por fins didáticos, pois torna possível diferenciar entre as vantagens que um país apresenta para a produção de exportações e aquelas que as suas empresas (que produzem e exportam de outros países) possuem em relação às demais que operam no mesmo lugar.

A literatura sobre multinacionais tem se baseado nessa distinção para explicar as importantes alterações observadas no padrão do comércio internacional, isto é, quem exporta o que, para quem, e de onde. Na base dessa discussão está a questão da competitividade das exportações de um país *vis-a-vis* a de suas multinacionais.

A ênfase dada a essa abordagem foi uma resposta às incertezas surgidas com o enfraquecimento da hegemonia tecnológica e industrial dos Estados Unidos, a partir do final dos anos setenta, *vis a vis* a ascensão produtiva das economias japonesa e alemã.

Em relação ao déficit comercial dos Estados Unidos, por exemplo, o debate que ganhou força no início dos anos noventa enfatizava esses aspectos, quando discutia a perda de competitividade das exportações do país, principalmente em relação ao Japão.

Várias pesquisas mostraram que a participação das exportações americanas de produtos manufaturados nas exportações mundiais declinou de meados dos anos 50 até o final dos anos setenta. As principais causas dessa situação indicavam movimentos dos preços de exportação americanos em relação àqueles dos seus principais competidores.

As evidências empíricas sugeriram que, grande parte da explicação da *performance* exportadora dos Estados Unidos, enquanto uma enti-

dade geográfica, precisava levar em conta os fatores que determinavam os níveis de preço. A curto prazo, esses fatores eram as próprias políticas monetária e fiscal que afetavam as taxas de câmbio e as taxas de inflação.

As vantagens locacionais de produzir exportáveis em um país podem então, apoiar-se nos preços relativos dos seus fatores de produção (ou na abundância destes).

Mas, os mesmos estudos também mostraram que a participação das exportações das filiais americanas no total mundial aumentou naquele mesmo período.

Existem várias maneiras pelas quais podemos analisar a competitividade de um país e de suas firmas e compará-la com as dos demais países.

Uma abordagem bastante utilizada é comparar a participação de cada país na produção ou nas exportações mundiais (ou naquelas para um determinado mercado), ou ainda, analisar as participações das filiais desses países como produtoras ou exportadoras.

Muitos fatores devem ser levados em conta para explicar a decisão das firmas quanto a produzir exportações no seu país de origem ou mover sua produção de exportáveis para outras localizações. Entre eles também consideramos as políticas governamentais de promoção as exportações implementadas em muitos países, muito embora seus efeitos estejam limitados pela habilidade e capacidade das empresas em globalizar suas bases produtivas.

4. INDICADORES DE COMPETITIVIDADE

Já vimos que o conceito de competitividade encerra uma grande variedade de fatores. Mudanças das taxas de câmbio reais, dos preços relativos e dos custos de produção das mercadorias exportáveis são variáveis importantes a serem consideradas e existe uma ampla literatura teórica e empírica disponível que competentemente trata desses aspectos.²

² A esse respeito veja a excelente resenha apresentada por Goldstein e Khan (1985).

Recentemente, como vimos, novas fontes de competitividade passaram a fazer parte do debate internacional, além das tradicionais - e a estratégia competitiva das empresas ou dos grupos industriais passou a ser tratada como variável teórica importante.

Essa variável, contudo, engloba um conjunto de fatores, muitos deles de difícil quantificação. Confiabilidade, prazo de entrega, diferenciação do produto, intensidade da competição dentro da indústria, qualidade do produto, serviços após a venda, inovação tecnológica, investimentos em capital físico e humano e estilo administrativo são alguns desses fatores.

É possível separar estes elementos em dois grupos de fatores - um grupo representado pelas variáveis que captam a chamada "competitividade preço" (ou custo) e outro que inclui variáveis que fornecem a "competitividade não-preço".

Índices de taxa de câmbio real construídos, a partir da utilização de indicadores de preço ou de salário como *proxies* dos custos de produção, são freqüentemente utilizados como indicadores de competitividade do primeiro grupo.

No caso de se utilizar os custos unitários de trabalho, como esses indicadores incluem apenas os custos diretos de trabalho, para que esse índice seja um bom indicador da capacidade do setor industrial em competir internacionalmente, a participação dos custos diretos de trabalho nos custos totais de produção dos bens manufaturados precisa ser relativamente similar entre os países.

Outro indicador de competitividade preço é o que capta o que se pode designar por competitividade interna do preço, que pode ser medida pela razão entre os preços da importação no mercado interno e os preços da produção doméstica.

A taxa de penetração de importações é outro indicador possível da competitividade interna. Essa taxa é igual à participação das importações (a preços constantes) sobre a demanda doméstica, a última cal-

culada como a soma da produção doméstica com as importações menos as exportações.

A evolução das margens relativas de lucro, calculada como a razão entre a taxa de câmbio real obtida com a utilização de um índice de valor adicionado como deflator e a taxa de câmbio real baseada nos custos relativos unitários do trabalho, também costuma ser considerada.

Mas a *performance* exportadora de um país depende também de sua competência em inovar, ou seja, sua capacidade, habilidade e agilidade em implementar inovações (que pode ser particularmente importante a longo prazo).

Fagerberg (1988) proporciona evidência econométrica para 15 países da Europa que sugere que a competitividade preço e custo importam muito menos do que geralmente se acredita na determinação da *performance* exportadora.

Amendola et al. (1993) têm usado a participação das patentes concedidas nos Estados Unidos em relação a diferentes países como **indicador da "inovatividade"**, isto é, uma medida da inovação potencial de cada país.

Seus resultados sugerem que havia um aumento significativo das atividades inovativas na França (com um aumento na participação de patentes de 2,7% para 3,5%) entre 1967-69 até 1985-87.

Durante o mesmo período, entretanto, a "share of patents" da Alemanha aumentou de 6,8% para 9,7%, e a do Japão aumentou de 2,6% para 19,3%; dados particularmente importantes para se entender o desempenho econômico desses países no período em questão.

Dados sobre gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) também são comumente usados como uma medida das atividades tecnológicas.

A acumulação de capital fixo, os gastos com P&D e os com educação são positivamente correlacionados com a *performance* e a produtividade.

Esses indicadores baseados nos gastos com P&D e/ou no número de patentes por empregados podem ser boas medidas da competitividade não-preço.

Fagerberg (1988) desenvolveu um modelo de competitividade internacional que leva em conta a capacidade de cada país em competir em tecnologia. A variável tecnologia utilizada foi uma média ponderada, um *mix* entre dados de patentes e gastos em P&D.

A inovação tecnológica influencia os fluxos de comércio e as parcelas de mercado das exportações por alterar as características qualitativas dos produtos e determinar o surgimento de novos produtos.

Todos estes fatores atuam em conjunto na determinação da competitividade das exportações de um país ou de uma indústria. Nos modelos de estimação que buscam mensurar esses aspectos, a medida da competitividade é obtida através da análise da fatia de mercado das exportações, ou seja, das *export market shares*.

Mudanças na competitividade precisam conduzir, em algum momento, a mudanças na *performance* exportadora e nas *export market shares*. Esta última variável, definida como a razão entre as exportações de cada país e as exportações totais do resto do mundo (ou de um grupo de países selecionados), é a variável a ser explicada nos modelos de competitividade internacional.

Na indústria do alumínio, por exemplo, grupos japoneses adquiriram participação em fundições estrangeiras a partir da crise do petróleo. Esta alteração na estratégia competitiva (fruto dos aumentos de preço da energia que diminuíram a competitividade custo da produção japonesa) afeta a *export market share* das fundições japonesas e das firmas estrangeiras integradas verticalmente (já que o Japão ficou menos dependente da produção dessas firmas).

Outra variável dependente instrumental possível é a *export market performance* que pode ser medida como a razão entre um índice de volumes de exportação e um índice de volumes de importação de todos os países para os quais o país em questão exporta determinado produto. Esse último indicador nos fornece uma medida do

crescimento do mercado potencial para as exportações do país analisado.

Normalmente utiliza-se a distribuição das exportações para identificar a vantagem comparativa das firmas multinacionais em uma determinada indústria.

Multinacionais canadenses, por exemplo, terão uma vantagem comparativa na indústria do alumínio em relação ao Canadá, como localização geográfica, se a participação do alumínio em suas exportações é maior que a participação do alumínio nas exportações canadenses (ou mundiais).

Esse indicador identifica a vantagem comparativa em termos da distribuição relativa das exportações, isto é, pelas diferenças entre a distribuição das exportações canadenses e a distribuição das exportações das multinacionais canadenses.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Vimos ao longo deste artigo as novas questões que foram trazidas para o debate internacional acerca dos determinantes do padrão de comércio.

Estas questões referem-se às novas fontes de competitividade, onde se destacam os papéis da capacidade inovativa, tecnológica, assim como, a estratégia competitiva das empresas em uma indústria.

A análise das fontes de competitividade pode separar as mesmas em dois grupos: aquelas que dizem respeito a influências de preço e custo (definindo-se assim o conceito de "competitividade-preço ou competitividade-custo") e aquelas que se referem aos outros elementos que fornecem vantagem competitiva (denominada "competitividade-não referente a preço").

Os indicadores da competitividade-preço mais utilizados são os índices de taxa de câmbio real, a competitividade interna do preço, a

taxa de penetração de importações e o índice das margens relativas de lucro.

Os indicadores da competitividade-não referente a preço geralmente incluem a *share of patents*, os gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e a acumulação de capital fixo.

Além dos fatores que explicam a competitividade e a *performance* exportadora é preciso também encontrar um bom indicador para estas. Nos estudos empíricos recentes a competitividade vem sendo medida através das *export market shares* de cada país.

Essa análise permite diferenciar entre os elementos da competitividade de um país e os de uma indústria. Condições locais ou "nacionais" (como a dotação de fatores produtivos, a demanda doméstica, a taxa de câmbio, a taxa de inflação e outros) explicam melhor a competitividade de um país enquanto localização geográfica.

Por outro lado, elementos microeconômicos são os principais condicionantes da competitividade de uma dada indústria, basicamente relacionados à estratégia competitiva das empresas. Como vimos, o Governo pode ter influência nesse quadro ao ajudar a "construir" vantagens competitivas para as indústrias através do manejo de suas políticas econômicas.

A vantagem comparativa das firmas multinacionais de uma determinada indústria pode ser identificada através de uma análise e verificação da distribuição relativa das exportações. Esse indicador vê a competitividade pelas diferenças entre a distribuição das exportações de um país e a distribuição das exportações das multinacionais desse país que operam de bases no exterior.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMENDOLA et al. The Dynamics of International Competitiveness. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129(3), 1993.

- DUROC-DANNER, B. J. *International primary aluminum cost modeling: the nature of competitive advantage and foreign exchange sensitivity*. University of Pennsylvania, 1986.
- FAGERBERG, J. International Competitiveness. *The Economic Journal*, jun. 1988.
- GOLDSTEIN, M. & KHAN, M. Income and price effects in foreign trade. *Handbook of International Economics*, II, 1985.
- MARSH, I. W. & TOKARICK, S. P. An Assessment of Three Measures of Competitiveness. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132(4), 1996.
- YOFFIE, D. B. *Beyond Free Trade - Firms, Governments, and Global Competition*. Harvard Business School Press, 1993.

O PROCESSO QUE PERMITE AO DINHEIRO TORNAR-SE CAPITAL

Fernão Pompêo de Camargo Neto¹

1. INTRODUÇÃO

O objetivo deste artigo é procurar desenvolver, com base nos quatro primeiros capítulos do Livro 1 de *O capital*, nos *Grundrisse*, no *Capítulo Sexto* e em textos de alguns dos intérpretes de Marx, de forma simples e encadeada, para que possa servir de texto didático para alunos de cursos de graduação em Economia, considerações introdutórias sobre os conceitos de valor de uso e valor de troca e uma síntese do processo pelo qual, no regime capitalista de produção, o produtor direto, por não ser proprietário dos meios de produção que utiliza, se vê constringido a entregar ao capitalista, em troca das condições de trabalho que este lhe proporciona, uma parcela (a mais-valia) do valor que cria através de seu trabalho.

Ao apropriar-se da mais-valia produzida pelo trabalhador, o capitalista promove uma valorização de seu capital.

2. VALOR DE USO E VALOR DE TROCA

O motivo de se considerar o valor de troca como sendo a forma obrigatória de expressão do valor deriva daquilo que Marx, escrevendo a Engels, em 24 de agosto de 1867 (*in* BADIA, 1972:174-175), reputou ser a mais importante contribuição do Livro 1 de *O Capital*, ou seja, a distinção por ele estabelecida entre valor de uso e valor de troca como uma interpretação da duplicidade de caráter do trabalho, na qualidade de atividade particular produtora de valor de uso, ou como atividade social produtora de valor.

¹ Professor Titular da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas (FACECA/PUC-Campinas) e doutorando em Economia do IE/UNICAMP

A produção numa sociedade capitalista é uma produção mercantil, na qual o que fundamentalmente move um produtor a produzir não é o atendimento de suas próprias necessidades ou das de seus vizinhos mais próximos, e sim a possibilidade que passa a ter de poder trocar seus produtos, no mercado, por outros de que tenha necessidade. Esses produtos se constituem, portanto, em mercadorias e o mercado é o elo de ligação entre os possuidores de mercadorias. Assim, numa sociedade mercantil-capitalista, é somente na qualidade de possuidoras de mercadorias - proprietárias de coisas, portanto - que as pessoas mantêm entre si relações de produção diretas.² Nestes termos, "a coisa adquire as propriedades de valor, capital, dinheiro, etc., não por suas propriedades naturais, mas por causa das relações sociais de produção às quais está vinculada na economia mercantil. Assim, as relações sociais de produção não são apenas 'simbolizadas' por coisas, mas realizam-se através de coisas." (RUBIN, 1980:26). No seio da sociedade mercantil, "uma coisa não é apenas um 'hieróglifo social', não é apenas um 'receptáculo' dentro do qual se ocultam as relações sociais de produção entre as pessoas. Uma coisa é um intermediário das relações sociais, e a circulação das coisas está indissolúvelmente vinculada ao estabelecimento e realização das relações de produção entre as pessoas" (RUBIN, 1980:24). À medida que as coisas assumem propriedades sociais específicas - de valor, dinheiro, capital, etc. - a sua circulação não só exprime relações de produção entre os homens, ao servirem de elo de ligação entre eles, como também as cria e organiza (RUBIN, 1980:24-25).

No âmbito do mercado uma mercadoria pode ser trocada por certa quantidade de outra mercadoria na direta proporção dos seus respec-

2 As relações de produção mantidas por uma certa pessoa e o seu caráter social específico são decorrência da forma social de que se revestem as coisas que estão sob seu controle. A este respeito considera Rubin que: "a reificação das relações de produção' entre as pessoas é agora complementada pela 'personificação das coisas'. **A forma social do produto do trabalho, sendo resultado de incontáveis transações entre os produtores mercantis, torna-se um poderoso meio de exercer pressão sobre a motivação dos produtores individuais de mercadorias, forçando-os a ajustar seu comportamento aos tipos dominantes de relações de produção entre as pessoas nessa dada sociedade.** O impacto da sociedade sobre os indivíduos é levado adiante mediante a forma social de coisas. Esta objetivação, ou 'reificação' das relações de produção entre as pessoas sob a forma social de coisas, dá ao sistema econômico maior durabilidade, estabilidade e regularidade. O resultado é a 'cristalização' das relações de produção entre as pessoas." (RUBIN, 1980:37).

tivos valores. Como é, então, estabelecido o valor de uma dada mercadoria? É através da troca que a sociedade arbitra o valor de cada uma e de todas as mercadorias.

Toda troca supõe a existência de um vendedor e de um comprador. O comprador, colocando-se como consumidor, leva em conta numa mercadoria a utilidade (o valor de uso) que ela tem para ele. O vendedor, por sua vez, colocando-se do ponto de vista do produtor, considera, numa mercadoria, o trabalho que ela lhe tenha custado (que gera valor de troca quando se o compara com as quantidades de trabalho contidas em outras mercadorias disponíveis no mercado). Assim, "a relação básica da sociedade mercantil, a relação entre os possuidores de mercadoria, reduz-se à 'relação em que o homem só entra na posse dos produtos do trabalho alheio, desprendendo-se do produto do seu'" (RUBIN, 1980:30).

Numa troca, para se estabelecer a equivalência entre duas mercadorias, deve-se deixar de lado as qualidades particulares a elas inerentes - ou seja, seus valores de uso (a utilidade que têm) -, considerando-se tão somente o tempo de trabalho socialmente necessário à produção de cada uma delas.

É a isto que se refere Marx, no primeiro capítulo do Livro 1 de *O capital*:

"Ao desaparecer o caráter útil dos produtos do trabalho, também desaparece o caráter útil dos trabalhos neles corporificados, desvanecem-se, portanto, as diferentes formas de trabalho concreto, elas não mais se distinguem uma das outras, mas reduzem-se, todas, a uma única espécie de trabalho, o trabalho humano abstrato.

Vejamos o que é esse resíduo dos produtos do trabalho. Nada resta deles a não ser a mesma objetividade impalpável, a massa pura e simples do trabalho humano em geral, do dispêndio de força de trabalho humana, sem consideração pela forma como foi despendida. Esses produtos passam a representar apenas a força de trabalho humana gasta em sua produção, o trabalho humano que neles se armazenou. Como configuração dessa substância social que lhes é comum, são valores, valores-mercadorias." (MARX, 1980:44-45)

Considera ainda Marx, especificando melhor os seus conceitos, que o trabalho que se constitui em substância criadora de valor é o trabalho humano, homogêneo, gerado por uma força de trabalho única - constituída, todavia, de inúmeras forças de trabalho individuais, equiparadas entre si na medida em que representam uma força média de trabalho social - que precise, quando atuando, apenas do tempo em média necessário para a produção de uma mercadoria. É o caso do trabalho desenvolvido por um operário medianamente qualificado, que trabalhe com intensidade média, usando, com o grau social médio de destreza, os instrumentos de produção geralmente utilizados num dado momento histórico.

Retomando a questão do valor, considera Marx:

“Se o trabalho contido na mercadoria, do ponto de vista do valor de uso, só interessa qualitativamente, do ponto de vista da grandeza do valor, só interessa quantitativamente e depois de ser convertido em trabalho humano puro e simples. No primeiro caso, importa saber como é e o que é o trabalho; no segundo, sua quantidade, a duração de seu tempo. Uma vez que a grandeza do valor de uma mercadoria representa apenas a quantidade de trabalho nela contido, devem as mercadorias, em determinadas proporções, possuir valores iguais.” (MARX, 1980:52-53)

Procurando especificar de forma mais clara a “forma comum de valor” ou “substância social comum”, diz Marx:

“Em contraste direto com a palpável materialidade da mercadoria, nenhum átomo de matéria se encerra em seu valor. Vire-se e revire-se, à vontade, uma mercadoria, a coisa-valor se mantém imperceptível aos sentidos.

As mercadorias, recordemos, só encarnam valor na medida em que são expressões de uma mesma substância social, o trabalho humano; seu valor é, portanto, uma realidade apenas social, só podendo manifestar-se, evidentemente, na relação social em que uma mercadoria se troca por outra. Partimos do valor de troca ou da relação de troca das

mercadorias para chegar ao valor aí escondido." (MARX, 1980:55)

Ao comparar o trabalho do tecelão com o do alfaiate, enquanto trabalhos úteis reduzidos a uma única espécie de trabalho, ou seja o trabalho humano abstrato, afirma Marx:

"A força humana de trabalho em ação ou o trabalho humano cria valor, mas não é valor. Vem a ser valor, torna-se valor, quando se cristaliza. Para expressar o valor do linho como massa de trabalho humano, temos que expressá-lo como algo que tem existência material diversa da do próprio linho e, ao mesmo tempo, é comum a ele e a todas as outras mercadorias. Fica assim resolvido o nosso problema." (MARX, 1980:59)

Definida a "substância social comum" (o trabalho abstrato), evidencia-se a idéia de que a quantidade dela contida num objeto, que determina o valor deste, pode ser medida através do tempo de trabalho dispensado na produção do mesmo. Já nos *Grundrisse*, havia Marx estabelecido, de forma clara, a relação entre valor e tempo de trabalho:

"Dizer que o tempo de trabalho ou a quantidade de trabalho é a medida dos valores equivale a dizer que a medida do trabalho é a medida dos valores. Duas coisas só são mensuráveis com a mesma medida se são de igual natureza. Os produtos só podem ser medidos com a medida do trabalho - o tempo de trabalho - porque conforme a sua natureza são trabalho. São trabalho objetivado. (...) Só existem como coisas iguais enquanto existem como atividade. Esta é medida pelo tempo que, por conseqüência, também se converte em medida do trabalho objetivado." (MARX, 1973:121)

Em suma, ao se analisar a contraposição do valor de uso (trabalho concreto) e do valor (trabalho abstrato) - os quais se manifestam, respectivamente, como riqueza específica e riqueza genérica -, fica evidente que o valor resulta da objetivação de trabalho abstrato, "substância social comum", e que a quantidade de valor que uma mercado-

ria representa no processo de troca a ela foi plasmada através da incorporação de trabalho abstrato. Assim, o valor nada mais é do que trabalho objetivado e as relações entre os valores das distintas mercadorias - isto é, os seus valores de troca - resultam da comparação das quantidades de trabalho abstrato nelas consubstanciado.

3. COMO O DINHEIRO SE TRANSFORMA EM CAPITAL

Numa sociedade mercantil simples, a fim de satisfazer suas necessidades específicas, o produtor independente vende seus produtos para poder adquirir outros. Tem ele mercadorias que transforma em dinheiro, o qual, em seguida, usa para adquirir novas mercadorias. No circuito M-D-M, assim formado, as mercadorias ocupam o começo e o fim do processo, justificando-se isso pelas diferenças qualitativas (valores de uso) que apresentam nos dois extremos do circuito.

É, pois, no âmbito deste tipo de circulação - a circulação simples - que são estabelecidas as relações fundamentais para a existência de mercadorias, embora não esteja ainda caracterizada uma preocupação sistemática de criação de valores de troca, o que só vem a ocorrer com a existência do sistema capitalista, "que postula o valor como fim último e o objetivo mediato de sua prática" (GIANNOTTI, 1966:214). Neste novo sistema, porisso, pela preocupação imediata e mediata que existe pela troca, tudo ganha um preço, passando os produtos da atividade humana a ter um significado caracterizadamente social, atingindo, assim, a mercadoria a plenitude de sua existência, culminando a circulação simples por abranger toda a sociedade burguesa, no seio da qual, "se o capital tem na mercadoria sua primeira aparição, a circulação simples constitui o primeiro fenômeno do capitalismo" (GIANNOTTI, 1966:214-215).

"A princípio", diz-nos Marx, "o capital entra em cena como **dinheiro** que há de transformar-se em **capital**, ou que ainda só potencialmente é **capital**"³ (MARX, 1985:39). Nestes termos, na sociedade burguesa, o detentor de dinheiro, como pretendente a capitalista, apresenta-se

3 Os grifos são do autor.

no mercado e troca seu dinheiro por mercadorias e, a seguir, retorna ao mercado com o produto da transação feita, que é, numa nova troca, transformado em dinheiro. Neste novo circuito, designado por Marx D-M-D, o dinheiro não é apenas elemento de mediação, como no circuito anterior, mas o começo e o fim do processo. Ambos extremos do circuito são dinheiro - "forma transfigurada das mercadorias na qual seus valores de uso particulares desaparecem" (MARX, 1980:169). Sendo o dinheiro qualitativamente homogêneo e não atendendo nenhuma necessidade específica, a razão que justifica o circuito anterior M-D-M falta neste caso.

Analisemos, todavia, mais especificamente, esse circuito D-M-D. Se, no referido circuito, o D inicial tiver a mesma magnitude de valor do D final, o processo carece de lógica, que só passará a ter, do ponto de vista do capitalista - "capital personificado, dotado de vontade e consciência" (MARX, 1980:172) -, se vier a ser expresso na forma D-M-D', onde $D' > D$.

Nesta última expressão, a mudança qualitativa do valor de uso é substituída, para justificar o processo, pela expansão quantitativa do valor de troca. Quando ocorre esta fórmula D-M-D', em que $D' = D + \Delta D$ (valor originalmente adiantado mais um acréscimo, chamado por Marx de "mais-valia" ou "valor excedente"), não só se mantém, durante a circulação, o valor inicialmente antecipado, como, nela, este vai ter sua magnitude incrementada, valorizando-se. Neste momento, **o dinheiro transforma-se em capital**, adquirindo toda a dinâmica específica do mesmo, o qual, numa permanente sucessão do movimento de "comprar para vender com vantagem", valoriza-se cada vez mais. Passa, então, o detentor de dinheiro, agora como capitalista, a ser o centro desse movimento, cujo conteúdo objetivo - a expansão do valor - passa a ser a sua finalidade subjetiva. (MARX, 1980:172)

Para que possa ser melhor entendido esse processo, no qual o conteúdo objetivo (meta) é a valorização do valor, vejamos o que Marx diz, ao considerar mercadoria e dinheiro como modos diversos de existência de valor:

“A forma autônoma, a forma dinheiro, que o valor das mercadorias assume na circulação simples, serve apenas para possibilitar a troca de mercadorias, e desaparece como resultado final do movimento. Na circulação D-M-D, ao contrário, funcionam dinheiro e mercadoria apenas como modos de existência diversos do próprio valor, sendo o dinheiro seu modo de existência geral, e a mercadoria seu modo particular ou dissimulado. O valor passa continuamente de uma forma para outra, sem perder-se nesse movimento, transformando-se numa entidade que opera automaticamente. O valor em expansão tem formas alternadas de manifestar-se no ciclo de sua vida; examinando-as chegamos às proposições: capital é dinheiro, capital é mercadoria. Na verdade, o valor torna-se aqui o agente de um processo em que, através de contínuo revezamento das formas dinheiro e mercadoria, modifica sua própria magnitude, como valor excedente se afasta de si mesmo como valor primitivo, se expande a si mesmo. O movimento pelo qual adquire valor excedente é seu próprio movimento, sua expansão (...). Por ser valor, adquiriu a propriedade oculta de gerar valor.” (MARX, 1980: 173-174)

Observa, também, Marx, na seqüência de seus argumentos, que “se o dinheiro não assumir a forma mercadoria, ele não vira capital” e, ainda, que os capitalistas sabem que as mercadorias são, na verdade, “milagroso meio de fazer mais dinheiro com dinheiro”. (MARX, 1980:174)

Mas ainda está faltando alguma coisa! Não está aí, no que já vimos, esclarecido donde surge o acréscimo de valor que é incorporado, dentro do processo de valorização do valor, ao valor inicial.

Assim sendo, a transformação do dinheiro - valor de troca autonomizado - em capital vê-se colocada entre dois pressupostos contraditórios:

1. Como a circulação de mercadorias só implica mudança na forma de valor, ela supõe uma troca de equivalentes;

2. Dinheiro ou mercadoria não podem ser transformados em capital fora da esfera da circulação, ou seja, o valor não pode se expandir sem que o possuidor de mercadorias entre em contacto com outros possuidores de mercadorias.

Com referência ao valor de uso, poder-se-ia dizer que “a troca é uma transação em que ambas as partes ganham” (MARX, 1980:177). Entretanto, o mesmo não pode ser dito com relação ao valor de troca. Demonstra-nos Marx, exaustivamente, que o valor não pode ser criado através da circulação ou da troca de mercadorias, afirmando sobre isto que “o valor excedente (mais-valia) não pode originar-se na circulação e que, ao formar-se, algo tem de ocorrer fora dela e nela imperceptível” (MARX, 1980: 185).

Afirma ele, todavia, no segundo pressuposto acima, que o processo de transformação do dinheiro ou de mercadorias em capital não pode ocorrer fora da esfera da circulação.

Marx coloca-nos, então, diante do seguinte dilema:

“Capital, portanto, nem pode originar-se na circulação nem fora da circulação. Deve, ao mesmo tempo, ter e não ter nela a sua origem.” (MARX, 1980:186)

Para encontrar uma forma lógica de sair desse dilema, Marx retoma a análise da fórmula $D-M-D'$, onde fica óbvio que a valorização não se dá na segunda operação $M-D'$, uma vez que nela está apenas representada a conversão em dinheiro de um valor já incorporado na mercadoria. Conclui ele, então:

“A mudança tem portanto de ocorrer com a mercadoria comprada no primeiro ato $D-M$, mas não em seu valor, pois se trocam equivalentes, as mercadorias são pagas pelo seu valor. A mudança só pode portanto originar-se de seu valor de uso como tal, de seu consumo. Para extrair valor do consumo de uma mercadoria, nosso possuidor de dinheiro deve ter a felicidade de descobrir, dentro da esfera de circulação, no mercado, uma mercadoria cujo valor de uso pos-

sua a propriedade peculiar de ser fonte de valor; de modo que consumi-la seja realmente encarnar trabalho, criar valor, portanto. E o possuidor de dinheiro encontra no mercado essa mercadoria especial: é a capacidade de trabalho ou força de trabalho.

Por força de trabalho ou capacidade de trabalho compreendemos o conjunto de faculdades físicas e mentais, existentes no corpo e na personalidade viva de um ser humano, as quais ele põe em ação toda a vez que produz valores de uso de qualquer espécie." (MARX, 1980:187)

Para que a força de trabalho se ponha no mercado, passando a ser mercadoria, existem algumas condições especiais:

1. Por ser o trabalhador livre proprietário de sua força de trabalho, pode esta ser vendida, por sua livre e espontânea vontade, como mercadoria;
2. A relação entre o detentor da força de trabalho e o capitalista nela interessado é uma relação que se dá entre agentes que são livres proprietários daquilo com que transacionam, sendo o contrato, que entre si estabelecem, "o resultado final, a expressão jurídica de suas vontades" (MARX, 1980:196);
3. O trabalhador, para poder dispor de sua força de trabalho, deve ser livre em dois sentidos: livre por ser o proprietário de sua força de trabalho e livre porque desprovido dos meios de subsistência (condições subjetivas de trabalho) e de produção (condições objetivas de trabalho) necessários à objetivação de sua força de trabalho;
4. O trabalhador, por precisar garantir a sua subsistência e por não dispor de qualquer outra mercadoria com que possa transacionar, vê-se obrigado a vender, traduzida em trabalho vivo, a força de trabalho de que é possuidor; e
5. Para que essa relação de compra e venda de força de trabalho possa ser continuamente desenvolvida, faz-se necessário

que quem possui a força de trabalho venda-a sempre por um período de tempo determinado, uma vez que vendê-la de uma vez por todas significaria vender-se a si mesmo, transmutando-se de homem livre em escravo e de vendedor de mercadorias em mercadoria (MARX, 1980:188).

A força de trabalho, como acontece com qualquer outra mercadoria, tem um valor, que corresponde ao tempo de trabalho socialmente necessário à sua (re)produção. Isto quer dizer que, como valor, a força de trabalho representa apenas a quantidade de trabalho social médio nela incorporado, equivalendo aos meios de subsistência necessários à manutenção de seu possuidor. Para trabalhar o trabalhador despense uma certa quantidade de energia - muscular, nervosa e cerebral - para cuja recomposição há necessidade de ingestão de alimentos, além do desfrute de um certo período de sono. Paralelamente, outras necessidades têm que ser satisfeitas: habitação, vestuário, higiene, saúde, etc. Além disso, para que esta força de trabalho afluja constantemente ao mercado, é necessário assegurar a multiplicação natural dos trabalhadores, através de meios para sustentar a sua família. Tem, ainda, o trabalhador a necessidade de uma certa dose de cultura e de especialização, que exigirá, no mínimo, para ser adquirida, o dispêndio de tempo. Finalmente, por ser mortal, o vendedor da força de trabalho "tem de perpetuar-se, 'como todo ser vivo se perpetua, através da procriação'" (MARX, 1980:192).

O trabalho vivo liberado pelo operário só se materializa em mercadorias, incorporando-lhes valor, quando o trabalhador pode dispor, para produzir, de condições objetivas de trabalho (meios de produção). Assim sendo, o capitalista, por deter o controle dos meios de produção, submete o operário, em troca do fornecimento das condições objetivas e subjetivas de trabalho necessárias para que o mesmo possa produzir, a vender-lhe a sua força de trabalho, podendo, assim, dispor da **capacidade viva de trabalho** que ele pode desenvolver, e que serve para a materialização, ao longo de uma dada jornada produtiva, de uma certa quantidade de mercadorias, às quais, através de seu trabalho, incorpora valor. Assim, ao servirem como meio para submeter o

trabalho vivo aos desígnios do capital, **mercadorias** passam a figurar como **compradores de pessoas**. Portanto, passa-se a viver uma situação em que “não é o operário que compra meios de subsistência e meios de produção: são os meios de subsistência que compram o operário para o incorporarem nos meios de produção.” (MARX, 1985:70)

Marx considera que, em estado fluido (trabalho vivo), a força de trabalho cria valor sem ser valor, só se tornando valor quando se encontra no estado sólido (trabalho objetivado). Para que se possa expressar o valor do trabalho humano incorporado em qualquer mercadoria, torna-se necessário exprimi-lo por meio de forma “objetiva”, que, materialmente nada tem a ver com uma mercadoria em si, mas é, ao mesmo tempo, comum a todas elas. Considerando as duas formas de expressão do trabalho encarnadas na força de trabalho, Giannotti comenta:

“De um lado é força viva, capacidade de ação, de outro, mercadoria, trabalho social coagulado, cuja medida é fixada pelo tempo de trabalho abstrato necessário à sua criação e reprodução. E como ‘o trabalho passado incorporado à força de trabalho e o trabalho vivo capaz de efetuar seu custo diário de manutenção e seu dispêndio diário constituem duas grandezas totalmente diferentes’, o valor produzido pela força de trabalho logra ser maior que seu próprio valor.” (GIANNOTTI, 1966:230)

Afirma Marx sobre o emprego, pelo capitalista, na produção, da mercadoria força de trabalho:

“O processo de consumo da força de trabalho é ao mesmo tempo o processo de produção de mercadoria e de valor excedente (mais-valia). O consumo da força de trabalho, como o de qualquer outra mercadoria, realiza-se fora do mercado, fora da esfera de circulação.” (MARX, 1980:196)

A origem do usufruto capitalista está, pois, na apropriação do valor excedente (a mais-valia), que não é desfrutado pelo trabalhador que o produziu, e cuja produção, como já foi visto, deve necessariamente

ocorrer à margem do mercado, fora da esfera da circulação. É forçoso, pois, que haja um espaço específico (seja ele uma oficina, uma fábrica ou outro qualquer) onde a força de trabalho adquirida pelo capitalista possa ser, sob estrito controle, para que dela se evite a ocorrência de qualquer desperdício, usada no processo de produção de mais-valia.

Conduzido pelo capitalista, afastando-se das praças, ruas e vielas onde se processam as transações mercantis típicas da esfera da circulação, é o trabalhador levado ao local onde sua força de trabalho ficará à disposição daquele que a comprou. Ao ser ele, o detentor da força de trabalho, introduzido no reduto da ação do capitalista, passa a pertencer a este último "o valor-de-uso de sua força de trabalho, sua utilização, o trabalho. O capitalista compra a força de trabalho e incorpora o trabalho, **fermento vivo**⁴, aos elementos mortos constitutivos do produto, os quais também lhe pertencem. Do seu ponto de vista, o processo de trabalho é apenas o consumo da mercadoria que comprou, a força de trabalho, que só pode consumir adicionando-lhe meios de produção. O processo de trabalho é um processo que ocorre entre coisas que o capitalista comprou, entre coisas que lhe pertencem." (MARX, 1980:210)

Ao ser o trabalhador drenado pelo capitalista, até o máximo limite possível, de todo o seu potencial de geração da "essência valorativa" (o trabalho vivo), que é a fonte de onde emana a mais-valia, revela-se, a existência, pelo menos potencial, de uma séria contraposição de interesses entre o vendedor de sua força de trabalho e aquele que, por controlar os meios de produção, detém o privilégio de usá-la, o que lhe permite apropriar-se da mais-valia por esta gerada no processo produtivo. E, ao se considerar que existe um evidente caráter expropriatório nas relações de troca determinadas pela venda da força de trabalho ao capitalista, passa a saltar aos olhos o porquê do desencontro de propósitos existente (ou latente) entre trabalho assalariado e capital - ou seja, a contraposição entre os interesses do trabalho vivo com os dos detentores dos meios que permitem a objetivação das formas de trabalho - já estar implícito nas categorias da troca e do dinheiro, como se poderá depreender da afirmação de Marx, nos *Grundrisse*:

4 O grifo é nosso (FPCN).

“É tão piedoso quanto estulto desejar que o valor de troca não se desenvolva em capital ou que o trabalho que produz valor de troca não se desenvolva em trabalho assalariado.”
(*apud* Napoleoni, 1980:63-64)

A respeito desse mesmo assunto, manifesta-se Belluzzo, em *Valor e Capitalismo*:

“Na sociedade capitalista (...) a separação dos produtores diretos dos meios de produção e dos meios de vida implica na generalização da produção mercantil, no fato crucial de que essas mercadorias - força de trabalho e capital - vão se contrapor no processo de troca de acordo com a lei do valor. Mas as transformações dos meios de produção em capital e da massa de produtores diretos em força de trabalho, se é o resultado de um processo de generalização da produção mercantil, é também o ponto de partida para a reordenação das relações fundamentais da sociedade, na medida em que o capital só se contrapõe à força de trabalho como **valor** cuja única finalidade é autovalorizar-se, e só pode fazê-lo sugando trabalho vivo. A lei do valor, a partir desse momento, é lei reguladora do processo de ‘criação de valores’ apenas enquanto lei imanente do processo de valorização do capital. Este momento crucial da análise de Marx nos revela que o surgimento do capital a partir das determinações mais gerais do valor de troca e do dinheiro subverte as relações da sociedade.”⁵ (BELLUZZO, 1987:87)

Continuando com Belluzzo, ainda a respeito das condições em que se processa a produção numa economia capitalista, temos que:

“Na sociedade capitalista, o divórcio entre produtores diretos e as condições de produção não só transforma a força de trabalho em mercadoria, como, ao fazê-lo, também transforma essa mercadoria em elemento do capital. O ‘social’ não se contrapõe mais ao trabalhador como algo estranho, ‘senão hostil e antagonico, como algo objetivado e perso-

5 O grifo é do autor.

nificado no capital'. Agora a sociedade só é consumidora de trabalho através da operação do conjunto de capitais individuais, isto é, enquanto capital social. Por isso mesmo, o capital como personificação da riqueza abstrata - forma histórica da riqueza social - só pode contrapor-se à força de trabalho como personificação do trabalho abstrato.

A existência do capital, como forma histórica da riqueza social, exige, de maneira radical e avassaladora, que se torne indiferente o caráter útil de cada trabalho, para que reste como determinação essencial apenas o trabalho como valor de uso para o capital. A substantivação do valor de troca no dinheiro, que permite a reiteração e a expansão da troca na sociedade mercantil, contém já, em potência, as determinações mais gerais do capital no sentido em que este 'completa' a autonomização do dinheiro frente ao conjunto dos produtores. Não se trata mais, agora, de que os produtores independentes estejam dominados pelo valor de troca, senão que a generalização do valor de troca converte alguns produtores diretos em detentores dos meios de produção e de vida, de um lado, e em assalariados, de outro." (BELLUZZO, 1987:84-85)

Pouco adiante, continua Belluzzo com sua análise, caracterizando, agora, a metamorfose do dinheiro em capital:

"O dinheiro, antes simples expressão de uma sociabilidade própria de uma sociedade de produtores independentes, se converte, agora, no **sujeito** de um processo que permite aos detentores de dinheiro (como capital) o comando de meios de produção e de trabalhadores assalariados. É assim que o trabalho vivo, elemento real de toda a produção, só aparece como meio de valorizar os valores existentes e, portanto, como meio de capitalização. É o trabalho acumulado, materializado nos meios de produção, o qual, agindo como capital, se conserva e se acrescenta sugando trabalho vivo, tornando-se valor que se valoriza. É neste sentido

que sob o regime capitalista de produção não é o trabalho que usa os meios de produção, mas são os meios de produção que usam o trabalho.

A redução de todo o trabalho a trabalho abstrato, portanto à mera capacidade de trabalhar, é que permite ao capital prolongar quantitativamente o tempo de trabalho além do socialmente necessário para a reprodução da força de trabalho. É o fato de sugar trabalho vivo como mero tempo de trabalho que confere ao capital a possibilidade de obter uma mais-valia durante o processo produtivo que, por isso mesmo, deixa de ser uma simples relação entre *input* e *output* em termos físicos, para se revelar como processo de valorização.”⁶ (BELLUZZO, 1987:85-86)

Continua, ainda, Belluzzo:

“E assim como a lei do valor, na sociedade mercantil simples, garantia que o *quantum* total de trabalho consumido se repartisse entre os diversos setores da produção, em proporções tais que permitissem a reprodução anual da sociedade como produtora, da mesma maneira a lei da mais-valia, forma capitalista da lei de valor, é a lei que governa a reprodução das relações capitalistas e determina suas possibilidades e limitações. Por isso, num sentido bem mais profundo do que aquele que os economistas costumam atribuir à expressão, é a lei fundamental do movimento do modo capitalista de produção, enquanto lei que define a especificidade desse movimento, em oposição aos modos de produção anteriores. Trata-se da lei interna de um regime de produção ‘que não está ligado a limitações predeterminadas e predeterminantes das necessidades’, senão unicamente às necessidades de autovalorização do capital. Extraíndo mais-valia da massa de produtores diretos que submete, o capital não apenas se acrescenta como também repõe suas próprias condições de existência: ‘o trabalho não só produz, em antítese consigo mesmo, em escala sempre mais ampla, suas próprias condições de

6 O grifo é do autor.

trabalho como capital, senão que o capital produz em escala cada vez maior os assalariados produtivos que requer'. O processo de acumulação nasce das entranhas do sistema capitalista, irrompe do antagonismo de suas relações de produção, ao mesmo tempo em que as reconstrói continuamente." (BELLUZZO, 1987:89-90)

Voltemos, finalmente, ao ponto em que Marx registra o fato de que o consumo da mercadoria força de trabalho ocorre fora da esfera de circulação ("esfera ruidosa, onde tudo acontece na superfície e à vista de todos", que ele, ironicamente, aponta como sendo "um verdadeiro paraíso dos direitos inatos do homem" onde reinam a liberdade, a igualdade, a propriedade e Bentham⁷) e, juntamente com o possuidor de dinheiro e o detentor da força de trabalho, mergulhemos no local onde ocorre a produção, no qual poderemos constatar como o capital produz e é, concomitantemente, produzido, ficando pois desfeito o mistério que envolve a criação do valor excedente (a mais-valia). Ao abandonarem os dois o "paraíso dos direitos inatos do homem", constituído pela esfera da circulação, adentrando o espaço reservado da produção, "algo se transforma na fisionomia dos personagens do nosso drama", uma vez que "o antigo dono do dinheiro marcha agora à frente como capitalista; segue-o o proprietário da força de trabalho como seu trabalhador. O primeiro com um ar importante, sorriso velhaco e ávido de negócios; o segundo tímido, contrafeito, como alguém que vendeu sua própria pele e apenas espera ser esfolado." (MARX, 1980:196-197).

4. CONCLUSÃO

Como ficou demonstrado, no início deste artigo, é no âmbito do mercado que, através da troca, a sociedade arbitra o valor de troca das mer-

⁷ Marx está se referindo a Jeremy Bentham (1748-1832), filósofo, jurista e economista inglês, que notabilizou-se, em 1789, com a publicação de *An introduction to the principles of Morals and Legislation*, em que formula os princípios doutrinários do utilitarismo. Para Marx, "o arquifilisteu Jeremias Bentham" era, no século XIX, "o oráculo (...) da inteligência burguesa vulgar, insípido, pedante e loquaz" (MARX, 1980:708), e, a seu ver, "nem o princípio da utilidade foi invenção de Bentham", que "reproduziu, sem espírito, o que Helvetius e outros franceses do século XVIII tinham dito com agudeza intelectual." (MARX, 1980:708; nota 63)

cadorias. No ato da troca não são levadas em consideração as qualidades particulares de cada mercadoria (o seu valor de uso), mas atenta-se para o seu valor de troca, que corresponde ao tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção, o qual é comparado aos requeridos pela produção das demais mercadorias, permitindo o estabelecimento, através das respectivas quantidades de trabalho abstrato em cada uma delas materializado, de toda uma escala de valores relativos.

Pôde-se verificar, ainda, no tópico 3, que, para que o capital possa efetivamente assumir sua posição como tal, transformando-se de grandeza constante em grandeza variável, faz-se necessário que, no âmago do processo produtivo, venha ele a sentir a magia que resulta do contacto direto com o trabalho humano, fonte do valor que lhe é agregado.

Ficou evidenciado, também, que, no decurso do processo de criação do valor, os meios de produção, que se constituem numa das múltiplas formas pelas quais se expressa o capital, não servem tão somente como base produtiva para a realização do trabalho, mas se prestam, também, concomitantemente, à extorsão pelo capitalista de toda a mais-valia gerada pelo produtor direto através de seu trabalho.

5. BIBLIOGRAFIA

- BADIA, Gilbert. *Lettres sur "Le capital" (Correspondance Marx-Engels)*. Paris: Éditions Sociales, 1972.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. *Valor e capitalismo*. São Paulo: Bienal, 1987.
- GARAUDY, Roger. *Karl Marx*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967.
- GIANNOTTI, José Arthur. *Origens da dialética do trabalho*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1966.
- MANDEL, Ernst. *Iniciação à teoria económica marxista*. Lisboa: Antídoto, 1978.
- MARX, Karl. *O Capital (Crítica da Economia Política)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

O processo que permite ao dinheiro...

_____ . *Elementos fundamentales para la critica de la Economía Política (Grundrisse)*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Argentina Editores S/A, 1973.

_____ . *Capítulo VI inédito de O capital: Resultado do processo de produção imediata*. São Paulo: Editora Moraes, 1985.

NAPOLEONI, Claudio. *O valor na Ciência Econômica*. Porto: Editorial Presença, 1980.

_____ . *Lições sobre o capítulo sexto (inédito) de Marx*. São Paulo: Livraria Editora de Ciências Humanas, 1981.

ROSDOLSKY, Roman. *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*. México: Siglo Veintiuno, 1978.

RUBIN, Isaak Illich. *A teoria marxista do valor*. São Paulo: Brasiliense, 1980.

DESEMPREGO NOS ANOS 90, TECNOLOGIA E (DES)ORDEM ECONÔMICA INTERNACIONAL

Fernando Augusto M. de Mattos¹

1. INTRODUÇÃO

A questão do desemprego representa certamente um dos problemas mais dramáticos a serem enfrentados pelos países de todo o mundo. Nos anos 90, as taxas de desemprego nos países desenvolvidos atingiram patamares inimagináveis há duas décadas. Nas décadas de 70 e 80, estas taxas continuavam a subir e a incapacidade de combater o problema estava, na minha avaliação, relacionada a diagnósticos equivocados a respeito de suas causas.

A interpretação hegemônica sobre o fenômeno do desemprego, neste período de quase 30 anos, esteve sempre fundada na análise feita pelos liberais a respeito dos determinantes do desemprego. Nos anos 70, os economistas filiados a esta linha de pensamento apregoavam que o problema do desemprego relacionava-se a uma mera questão conjuntural, uma vez que, segundo a avaliação conservadora, a crise dos anos 70 estava simplesmente relacionada à alta do preço do petróleo no mercado internacional.

Nos anos 80, porém, houve uma retomada dos níveis de atividades nestes países (tabela 1) e mesmo assim o desemprego não diminuiu. Ficou, então, caracterizado que o problema do emprego tinha raízes estruturais. Neste momento, a interpretação conservadora consagrou a avaliação de que a excessiva intervenção do Estado na economia, de modo geral, e a resultante rigidez e regulamentação "exageradas" feitas no âmbito do mercado de trabalho, em particular, estariam impedindo que o nível global de emprego se expandisse.

¹ Professor do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas). Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da UNICAMP e Doutorando pelo mesmo Instituto.

Por fim, nos anos 90, uma vez implementadas diversas medidas voltadas a eliminar estes "entraves" ao livre jogo das "forças de mercado" nas relações de trabalho, a persistência do elevado desemprego tem sido explicada exclusivamente pelos efeitos que as novas tecnologias e os propalados altos ganhos de produtividade, especialmente na indústria, estariam tendo sobre a determinação do emprego global.

Meu objetivo, neste texto, é apresentar argumentos que mostrem, em primeiro lugar, o equívoco das interpretações conservadoras a respeito da questão do emprego durante as décadas de 70 e de 80. A seguir, procurarei ressaltar o papel que a atual ordem econômica internacional tem na limitação de políticas macroeconômicas expansionistas, que poderiam permitir pelo menos uma reversão na evolução dos atuais patamares das taxas de desemprego nos principais países capitalistas.

Entendo que o problema do desemprego na sociedade atual é extremamente complexo e que esta questão mereceria um debate mais aprofundado, o qual passaria obrigatoriamente por uma avaliação de propostas sobre urgentes modificações na forma de organização das sociedades capitalistas (que abarcaria não só o funcionamento dos mercados de trabalho, mas também a ordem financeira internacional e o novo papel reservado aos Estados Nacionais). Apesar da extrema complexidade envolvida nesta questão, minha proposta, neste texto, é apenas de discutir os condicionantes das assustadoras taxas de desemprego vigentes, buscando identificar alguns aspectos "mistificadores" desta questão que estão presente no atual debate sobre o desemprego.

2. O DEBATE SOBRE O DESEMPREGO NAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Os anos 70 marcaram a ruptura da ordem econômica internacional criada no pós-guerra. Esta ordem internacional havia criado condições

para que a economia capitalista adentrasse um período de intenso crescimento econômico, baseado em um padrão de acumulação em que as relações salariais e o padrão de consumo estiveram articulados de forma virtuosa com o padrão produtivo/tecnológico então vigente nos países capitalistas centrais.

No final dos anos 60, estes países já apresentavam sintomas de desaceleração do ritmo de crescimento econômico. A constatação desta perda de dinamismo nada mais era do que a explicitação das contradições presentes em uma ordem internacional extremamente dependente da hegemonia americana (e de sua moeda) para criar canais de expansão da demanda global². A crise do petróleo de 1973 apenas ampliou a tendência de esgotamento daquele padrão de acumulação (Mattoso, 1995).

A falência do modelo de Bretton Woods materializou-se no crescimento expressivo (e desregulamentado) da riqueza financeira, no desgaste da hegemonia industrial americana e no conseqüente questionamento de sua moeda enquanto referência de valor para as reservas acumuladas pelos países (Belluzzo, 1984), na dificuldade de definição de uma nova hegemonia que pudesse assumir a função que os EUA haviam tido nos Anos de Ouro³, na falência dos mecanismos keynesianos de sustentação da demanda agregada por parte dos Estados Nacionais e, ainda, na exaustão das oportunidades de investimentos abertas durante o "cathing up"⁴ dos países europeus.

Como resultado destes elementos adversos, os países capitalistas centrais viram iniciar-se um período de recessão econômica e de elevação das taxas de desemprego. O envelhecimento do sistema de

2 Guttman (1994) ressalta que, no contexto da ordem econômica definida em Bretton Woods, a liquidez monetária internacional estava ancorada na geração de déficits de balanço de pagamentos dos EUA, especialmente pela exportação de capitais americanos aos países europeus e ao Japão.

3 Mattoso (1996) comenta que, na "ausência de uma máquina global de crescimento", papel desempenhado pelos EUA no pós-guerra, a economia dos anos 80 apresentou grande instabilidade.

4 O chamado "cathing up" dos países europeus representou o processo de crescimento econômico destes países no pós-segunda guerra, que teve intensidade mais acentuada do que o crescimento dos EUA; desta maneira, os países europeus mais desenvolvidos puderam aproximar-se, em termos de prosperidade econômica, do país mais rico do mundo, construindo um padrão de consumo que já estava implementado no EUA desde antes da eclosão do conflito mundial de 1939/1945.

Bretton Woods e a desregulamentação dos mercados financeiros globais geraram contínuas dificuldades de ajuste nos balanços de pagamentos dos países deficitários, o qual só pôde ser feito através de contenção da demanda agregada (refluxo dos investimentos, quedas dos salários reais, diminuição dos gastos do Estado, restrição do crédito etc.) e conseqüente aumento do desemprego, com efeitos deflacionários sobre todo o sistema (Eatwell, 1996).

A recessão no mercado interno dos países centrais deu impulso à alternativa exportadora como forma de enfrentar a crise. A estratégia das empresas passou, então, a ser cada vez mais determinada pelas disputas no mercado externo. Neste contexto, a "agenda da competitividade"⁵ (Gonçalves, 1996) tem efeito imediato na obsessão das empresas pela redução de custos, especialmente os relacionados ao trabalho. O objetivo das empresas passou, então, a ser voltado para a competição no mercado externo - alternativa à recessão dos mercados domésticos, especialmente no contexto de falência dos mecanismos keynesianos de sustentação da demanda efetiva. Desta forma, **o salário e todos os custos relacionados à mão-de-obra passam a ser considerados como "custos de produção" e não como fatores de impulso à demanda** (Freyssinet, 1995). Como conseqüência, as empresas tendem a espremer o máximo possível seus custos, externalizando-os através da contratação de empresas "terceirizadoras" dos serviços.

Outra forma de diminuir os custos deu-se através de mudanças no processo de trabalho, com as quais os maiores ônus recaíram sobre os trabalhadores (muitos são contratados como "autônomos" e continuam prestando serviços à empresas, embora geralmente tendo uma jornada de trabalho de fato mais extensa do que antes, além de não mais contar com os salários indiretos representados pelos benefícios

5 Conceito cunhado por Gonçalves (1996) exatamente para expressar a primazia dos condicionantes externos sobre os fatores relacionados aos mercados internos dos países na determinação da estratégia das empresas e dos diversos países no contexto de demanda fraca criado com a desregulamentação da ordem financeira internacional e de impulso à chamada "globalização financeira".

6 Os trabalhadores assim contratados também ficam impedidos de utilizar aqueles serviços públicos e de Seguridade Social cujo acesso só é permitido aos empregados do setor formal da economia. Isto tem também acontecido muito no Brasil, onde o acesso à maioria dos benefícios sociais só é estendido aos trabalhadores com carteira de trabalho assinada.

aos empregados⁶). Neste contexto, passaram a ser implementadas “novas” formas de gestão administrativa, **com denominações tão diversificadas** (“reengenharia”, “downsizing” etc.) **quanto invariáveis são seus efeitos**: intensificação brutal do uso da mão-de-obra que se manteve empregada (geralmente por causa de drásticas reduções dos quadros de funcionários, apesar da manutenção das tarefas a serem cumpridas) e precarização das relações de trabalho (crescentes dificuldades de organização sindical, remuneração variável, trabalho em tempo parcial ou de caráter temporário, ameaça constante de desemprego etc.).

Neste sentido, o aumento vertiginoso das taxas de desemprego, a partir dos anos 70, representou um dos vários aspectos em que se manifestou a crise do mundo do trabalho, assolado pela falência das regras monetário/financeiras estabelecidas em Bretton Woods e pelo envelhecimento dos organismos internacionais criados no pós-guerra, com os reflexos já conhecidos sobre a desregulamentação da concorrência e sobre a capacidade dos Estados Nacionais realizarem política econômica. Esta deterioração da ordem monetário/financeira definida no pós-guerra teve também um evidente impacto na retração dos investimentos produtivos, provocando um período de crescimento econômico decepcionante e demanda agregada pífia na maioria dos países (guardadas as devidas particularidades entre eles, especialmente porque houve diferenças na forma como cada país reagiu a esta ‘nova’ (des)ordem, conforme ressaltou Mattoso (1995, cap.3).

Os condicionantes impostos pela “agenda da competitividade” levaram os empresários a pressionarem os governos dos países a flexibilizar todas as esferas da ordem socioeconômica (substituição da contratação coletiva pela contratação individual, ampliação das facilidades para demitir, diminuição de gastos do Welfare State, diminuição da taxação de recursos a serem destinados ao Welfare), desarticulando sucessivamente os mecanismos da “construção política”⁷ (Hobsbawm, 1995)

7 Hobsbawm (1995) ressaltou que os fatores políticos impostos pela Guerra Fria criaram, nos países capitalistas, as condições para uma nova ordem econômica, baseada na construção do Welfare State e de uma sociedade mais solidária e com maior quantidade de regulamentações da atividade econômica, prevenindo os efeitos desestabilizadores da ordem capitalista. Neste contexto, os Estados Nacionais tiveram fundamental participação na definição de um crescimento econômico que incorporou parcelas crescentes das populações destes países ao novo padrão de consumo. Ademais, os trabalhadores, via sindicatos, tiveram papel considerável nas decisões de produção das empresas e na condução da política macroeconômica.

realizada no pós-guerra, com os efeitos mais nefastos recaindo exatamente sobre o mundo do trabalho, que, nos anos 70, além de ostentar taxas de desemprego em patamares jamais vistos no pós-guerra, apresentou progressiva diminuição da parcela de empregos estáveis, perda de garantias de evolução dos salários reais junto com os ganhos de produtividade, precariedade das contratações e diminuição das taxas de sindicalização (resultado especialmente da diminuição do emprego industrial)⁸. As medidas de desregulamentação dos mercados comercial, financeiro e de trabalho se aprofundaram nos anos 80, constituindo o receituário neoliberal, que se tornaria a ideologia econômica hegemônica a partir dessa década.

Portanto, a redução do emprego industrial, mais especificamente, é resultado da desarticulação da ordem internacional do pós-guerra e da estratégia que as empresas são compelidas a adotar para enfrentar a realidade que resulta deste contexto de alta instabilidade financeira. Além destas medidas relacionadas mais diretamente à contenção de custos, outros elementos podem ser arrolados entre aqueles que tiveram um impacto na destruição de empregos, apesar da retomada do crescimento econômico nos anos 80 (principalmente entre 1983 e 1989 nos países capitalistas centrais), conforme lembra Mattoso(1995): "Alguns dos efeitos deste processo de reestruturação (substituição de antigos insumos por novos materiais; informatização, automação e robotização; flexibilização e terceirização da produção; e reconcentração

8 Nos anos 80, estes problemas se aprofundam, ampliando-se as "inseguranças do trabalho", conforme Mattoso (1995). Sucintamente, acho interessante frisar que Mattoso (1995) enumera os seguintes aspectos em que se revelam estas "inseguranças": (1) **insegurança no mercado de trabalho**, representada pela insegurança de poder ter inserção no mercado de trabalho, dada a aceleração sem precedentes das taxas de desemprego; (2) **insegurança no emprego**, representada pelo progressivo aumento das formas de contratação precária da mão-de-obra (emprego temporário, incerto, em tempo parcial etc.), em um contexto de diminuição dos empregos estáveis; (3) **insegurança na renda** que, como decorrência das anteriores, representa uma diminuição dos rendimentos e, fundamentalmente, uma quebra dos compromissos vigentes nas contratações coletivas dos anos dourados, que asseguravam aumentos dos salários reais à medida que a produtividade do trabalho também aumentava. A insegurança da renda tem no aumento das desigualdades salariais e da pobreza uma de suas facetas mais perversas; (4) **insegurança da contratação**, consubstanciada na superação das formas de contratação coletiva em favor das contratações individuais ou mesmo das 'relações de trabalho *sem contrato*' (Mattoso, 1995) e (5) **insegurança na representação do trabalho**, dada pela notável diminuição das taxas de sindicalização na maioria dos países centrais, situação favorecida pelo aumento do desemprego, pela queima de postos de trabalho na indústria e no setor público e, ainda, pela oportunidade histórica, aproveitada pelos empresários, de enfrentar e desarticular o movimento sindical.

de capitais e constituição de bloco de países), produzidos nas condições de *modernização conservadora* e com a ruptura do compromisso keynesiano, terminaram por destruir muitos empregos em pleno período de expansão econômica”.

A manutenção de altas taxas de desemprego nos anos 80 (quando o crescimento econômico foi, mesmo que modestamente, retomado (tabela 1)) constituíram uma demonstração cabal de que, naquela ordem internacional, **o caráter do desemprego era estrutural, revelando o equívoco dos que, nos anos 70, atribuíam-no “apenas” a fatores conjunturais.**

Desta forma, a propalada solução para o desemprego via flexibilização do mercado de trabalho, através de desregulamentação das relações de trabalho e redução dos custos com a mão-de-obra, tão presentes no discurso conservador⁹, não se mostraram suficientes (para dizer o mínimo) para recuperar os níveis de emprego globais. Estas “soluções”, ademais, **padecem de uma falta de “keynesianismo” elementar, pois, ao se reduzir o total da massa de remunerações do trabalho (inclusive dos já ocupados), o efeito dinâmico sobre a demanda global não poderia deixar de ser negativo.** Freyssinet (1996) é preciso sobre esta questão: “... Depuis plus d'un demi-siècle, Keynes a montré que la diminution générale des taux de salaire exerce un effet dépressif sur le demande et donc sur le niveau de production rentable de l'ensemble des entreprises. La chute du niveau d'activité entraînera celle du niveau d'emploi”. Segundo este autor, as empresas e as economias nacionais se lançam nesta estratégia de redução de custos salariais por causa da dominância que passa a adquirir a concorrência internacional, com o que a redução de salários torna-se uma arma para reduzir preços e ganhar mercados. Esta estratégia, porém, caso seja, no limite, adotada por todas as economias nacionais, levarão à redução da demanda global, do nível de atividade e do emprego.

Portanto, as soluções sugeridas pelo receituário liberal, de atacar a problemática do desemprego via políticas de flexibilização do mercado de trabalho, além de terem acentuado as desigualdades dos mercados de trabalho (em grau tanto mais expressivo quanto maior o denodo

⁹ Especialmente a partir dos anos 80.

com que cada país as implementou), não acabaram proporcionando uma elevação do nível global de emprego.

Mattoso (1995) alerta que, na década de 80, o desemprego e a flexibilidade andaram juntos, especialmente nos países europeus¹⁰. O que se conclui a respeito do debate sobre o emprego referente a este período é que os problemas do mercado de trabalho (principalmente o desemprego, mas não só ele) não podem ser simplesmente resolvidos com ações diretas sobre o próprio mercado de trabalho¹¹, pois estão relacionados a fatores macroeconômicos e à desestruturação da ordem econômica internacional do pós-guerra, que foi substituída por práticas de desregulamentação dos mercados (financeiro, comercial e de trabalho) que geraram instabilidade sistêmica, incertezas e pouca propensão aos investimentos produtivos. Este quadro fica tão mais complicado quanto mais débil se torna a demanda agregada efetiva (ver, na tabela 2, que o crescimento econômico do período 1983/1992¹² se coloca em um patamar muito mais modesto do que no período 1964-1973 - situação que não se alterou nos anos mais recentes nas economias capitalistas centrais).

Nos anos 90, a cartilha conservadora incorpora um novo elemento "explicativo" para as altas taxas de desemprego. Refiro-me ao papel que a **tecnologia** teria na determinação das altas taxas de desemprego.

10 Na seguinte passagem, Mattoso (1995) esgrime os seguintes argumentos: "No entanto, na *modernização conservadora* da década de 80 também grande parte dos governos, pressionados pelos empresários e pela vaga do liberalismo, buscou a redução das formas de proteção ao emprego, sendo que alguns consideravam estas formas atípicas de emprego *arma poderosa* na luta contra o desemprego, e muitas vezes, como no caso da França, adotaram políticas expressamente voltadas à sua promoção. O problema é que durante esta década, sobretudo na Europa, cresceu o desemprego e a flexibilidade, tornando no mínimo curiosa a postura de acusar a estabilidade, a segurança e a rigidez como responsáveis pelo desemprego".

11 Comentários de Mattoso (1996a) vão ao ponto exato nas seguintes palavras: "Ao contrário do proposto pelo pensamento conservador dominante, o efetivo enfrentamento dos problemas que afetam o mundo do trabalho (desemprego, precarização, reduções salariais, elevação da jornada de trabalho) dificilmente poderá ser realizado apenas através de políticas limitadas ao mercado de trabalho. Mesmo políticas de mercado de trabalho mais efetivas (...) só poderiam assegurar efeitos significativos e duradouros sobre o mercado de trabalho e as sociedades contemporâneas se fossem acompanhadas de políticas públicas reguladoras, inclusive internacionais, em um contexto de crescimento econômico menos medíocre".

12 Especialmente devido às baixas taxas dos últimos anos da década de 80 e primeiros da de 90.

TABELA 1

Taxas anuais de crescimento do produto interno bruto

Anos selecionados

Países	77-73(*)	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87
CANADA	4,2	4,6	3,9	1,5	3,7	-3,2	3,2	6,3	4,2	3,3	3,8
FRANÇA	2,9	3,3	3,2	1,6	1,2	2,5	0,7	1,4	1,6	2,1	1,5
ITÁLIA	2,0	2,7	4,9	3,9	1,1	0,3	0,5	3,5	2,8	2,7	2,7
JAPÃO	2,8	5,1	5,2	4,4	3,9	2,8	3,2	5,0	4,5	2,4	4,2
INGLATERRA	0,8	3,6	2,1	-2,1	-1,2	1,1	3,5	2,0	3,7	2,9	3,8
EUA	1,9	5,2	2,0	0,0	3,7	-2,5	4,0	7,0	3,1	3,0	2,9
ALEMANHA	1,7	2,9	4,2	1,4	0,2	-0,7	1,5	2,7	2,6	2,5	1,5

Fonte: Maddison (1989)

(*) taxas médias anuais.

TABELA2

Taxas anuais médias de crescimento econômico, da produtividade geral e industrial e do desemprego nos países avançados

Taxa Média Anual	crescimento econômico 1964-73 1983-92	cresc. produtiv. geral 1961-70 1981-90	cresc. produtiv. industrial 1964-73 1983-92	desemprego 1964-73 1983-92
Alemanha	4,5 2,9	4,3 1,9	4,0 2,4	0,79 6,03
França	5,3 2,2	5,0 2,0	5,3 2,6	2,23 9,70
Itália	5,0 2,4	6,2 1,9	5,1 2,6	5,48 10,13
Inglaterra	3,3 2,3	3,3 2,0	4,2 3,6	2,94 9,79
EUA	4,0 2,9	1,9 1,1	3,1 2,8	4,46 6,69
Canadá	5,6 2,8	-	4,0 2,6	4,23 9,64
Japão	9,6 4,0	9,1 3,0	9,6 5,7	1,22 2,71

Fonte: OCDE, apud Eatwell (1996); elaborada por Mattoso (1996b).

Eatwell (1996) faz uma avaliação da suposta relação entre as mudanças tecnológicas e as altas taxas de desemprego dos anos 80/90. O autor apresenta dados do G7 referentes a taxas médias anuais de desemprego, crescimento econômico, produtividade geral e produtividade do setor industrial em dois períodos: 1964-1973 e 1983-1992 (tabela 2). Estes indicadores mostram que, no primeiro período (1964-1973), o crescimento econômico e também os ganhos de produtividade (geral e industrial) são sempre maiores, em todos os países do G7, do que no segundo período. No que se refere às taxas de desemprego, o período 1983-1992 ostenta valores muito superiores ao anterior.

A análise destes indicadores levam o autor à afirmação de que as transformações tecnológicas (expressas por ganhos em produtividade) não podem ser responsabilizadas pelo crescimento do desemprego no G7 no final dos anos 80/início dos 90, pois neste período houve, na realidade, uma retração do crescimento da produtividade; ademais, exatamente quando o aumento da produtividade era maior, as taxas de desemprego eram ínfimas (1964-1973). Na verdade, salienta o autor, o crescimento da demanda por produtos manufaturados (no período 1983-1992) é que não parece ter sido suficientemente intenso para compensar os empregos perdidos com o aumento da produtividade¹³. Eatwell conclui que há potencial¹⁴ para recuperação da demanda, que poderia pelo menos conter a queima de postos de trabalho na indústria (com conseqüente diminuição das taxas de desemprego).

O aspecto fundamental do argumento de Eatwell¹⁵ - com o qual concordo e ressalto como ponto a partir do qual deve se direcionar o deba-

13 Nesta mesma linha de argumentação, são também pertinentes os seguintes comentários de Gonçalves (1996): "Na realidade, o progresso técnico tende a ser indutor do crescimento econômico a partir de um processo de 'destruição criadora', inclusive, no que se refere ao mercado de trabalho. A inovação tecnológica gera, assim, um círculo virtuoso de crescimento da produtividade, investimento, produção, renda e emprego. A expansão de investimentos permite o aumento do nível de emprego na medida em que gera taxas de crescimento da produção superiores às taxas de aumento da produtividade do trabalho."

14 Eatwell (1996) reitera que: "Mesmo nos mais avançados países do G7, há substanciais parcelas da população que não têm acesso ao número e à qualidade de bens manufaturados que seus cidadãos compatriotas consideram como necessários para a sustentação de um padrão de vida normal".

15 Autor ainda demonstra que o aumento das exportações dos países em desenvolvimento não tem dimensão suficiente para explicar o aumento das taxas de desemprego dos países centrais aos patamares dos anos 80/90.

te sobre a atual problemática do desemprego - revela que as altas taxas de desemprego nos anos 90 estão relacionadas a mudanças na ordem financeira internacional e aos limites que estas impõem sobre a política macroeconômica dos países. Ou seja, **a falência do regime de Bretton Woods e as taxas de câmbio flutuantes que dela decorrem geram um ambiente de alta instabilidade e especulação, com a predominância da riqueza financeira sobre a riqueza respaldada na produção de bens tangíveis, em um contexto de desregulamentação dos movimentos de capitais de curto prazo.** Este ambiente de desregulamentação dos mercados cambial e financeiro potencializa os desestímulos ao investimento produtivo, com impacto evidente e imediato sobre o emprego. Neste contexto, a desregulamentação dos mercados de trabalho nada mais representa do que uma decorrência da generalizada desregulamentação dos mercados, gerada pela atual (des)ordem financeira internacional.

A atual (des)ordem internacional impõe, aos formuladores de política macroeconômica dos países, a necessidade de manejar as taxas de juros com o único intuito de evitar a fuga de capitais de curto prazo. Desta forma, está colocada em cheque a capacidade dos Estados Nacionais de realizar políticas expansionistas. As Autoridades Monetárias dos países estão reféns da necessidade de demonstrar "credibilidade" ao mercado financeiro (Freyssinet, 1995) globalizado e sem regras. Esta constante necessidade de satisfazer as exigências de valorização do capital financeiro tem um evidente impacto sobre os investimentos produtivos e, portanto, na geração de empregos. Eatwell sublinha este aspecto na seguinte passagem: "As exigências de credibilidade têm imposto estratégias macroeconômicas amplamente deflacionárias no G7. Nos anos 60, o arcabouço financeiro internacional administrado permitia a implementação de políticas expansionistas, de pleno emprego. Essas políticas eram contagiosas, tanto domesticamente, ao encorajar o investimento privado, quanto em escala internacional, ao validar a ampliação do comércio mundial. Nos anos 80, o arcabouço financeiro desregulamentado fortaleceu políticas que elevavam a estabilidade financeira acima do emprego. Isto implicou taxas reais de juros mais altas, as quais, por sua vez, reduziram o investimento e tornaram mais lenta a expansão do comércio mundial".

Gonçalves (1996) também aponta as dificuldades que a “nova” (des)ordem financeira internacional coloca para a questão do emprego, particularmente por causa do impacto sobre a demanda global: “O desemprego, principalmente na Europa, tem sido determinado, em grande medida, por fatores macroeconômicos. Estes fatores tratam, de fato, de políticas restritivas ou contracionistas que inibem a acumulação e o crescimento e, conseqüentemente, o nível de emprego. **Na ausência de estímulos, via demanda agregada, o aumento da produtividade (decorrente do progresso técnico) transforma-se numa reduzida capacidade de geração de emprego industrial**¹⁶. Na realidade, os países desenvolvidos foram capturados por uma ‘paranóia inflacionária’”. A “paranóia anti-inflacionária”¹⁷ está relacionada aos riscos que uma aceleração da inflação (mesmo que reduzida) acarreta aos detentores de riqueza financeira. Guttmann (1994) alerta para os problemas causados pela inflação, impondo perdas aos detentores de riqueza financeira e estimulando um aumento dos custos dos futuros empréstimos e, portanto, nas taxas de juros. Esta instabilidade faz aumentar o “custo de oportunidade” dos investimentos produtivos. Pode-se concluir que esta instabilidade sistêmica do mercado financeiro globalizado, ao acarretar desestímulos ao investimento produtivo, está tendo um impacto negativo sobre nível global de emprego - quer seja por causa da retração dos investimentos diretos na ampliação da capacidade produtiva existente ou pela cada vez menos freqüente opção dos investidores pela criação de nova capacidade de produção. Vale citar algumas passagens de Guttmann (1994) a respeito dos entraves que a atual conjuntura financeira internacional impõe para a realização de políticas econômicas nacionais expansionistas: “Inflation reduces the effective burden of borrowers. This in turn induces

16 Grifo meu, para ressaltar o que julgo ser o aspecto mais importante desta discussão.

17 É curioso lembrar que, no final de 1996, um anúncio feito pelo presidente dos EUA, Bill Clinton, de que os níveis de emprego haviam crescido, tenham sido acompanhadas pelo presidente de “pedidos” para que o FED não respondesse a isto com aumentos preventivos das taxas de juros, sob o argumento de que o reaquecimento traria “perigos” de aumento da inflação. Este fato demonstra as dificuldades colocadas à perspectiva de aumento dos níveis globais de emprego em um contexto de “paranóia inflacionária” e de hegemonia das avaliações convencionais a respeito do comportamento das variáveis macroeconômicas.

greater credit demand. To avoid transfer losses, creditors will be forced to charge more for their loans (...) unstable prices harmed long-term investment activity while they encourage speculative activity seeking to exploit expected price movements for short-term gains”.

Portanto, a falência da ordem financeira internacional tem reflexos notórios sobre a capacidade das economias nacionais criarem empregos. A precedência da órbita financeira sobre a órbita produtiva, em um contexto de desregulamentação dos movimentos de capitais e de altíssima volatilidade das taxas de juros e de câmbio (e, por decorrência, dos capitais de curto prazo), impede que os Estados Nacionais possam taxar a riqueza (especialmente a financeira) e realizar políticas keynesianas (Belluzzo, 1995). Pior que isto, a escala crescente com que a riqueza mobiliária aparece nos portfólios das empresas (e das famílias) obriga as Autoridades Monetárias a zelar pela valorização deste estoque de riqueza acumulada, especialmente pelo manejo das taxas de juros de curto prazo, e coloca limites muito estreitos para a realização da política econômica¹⁸. Esta postura obstaculiza a tomada de medidas expansionistas, reforçando o comportamento “rentista” dos agentes. O risco crescente que advém desta realidade estimula as empresas, especialmente em um ambiente de desregulamentação da concorrência, por um lado, a tomar medidas de redução de custos (especialmente os relacionados ao trabalho) de maneira obsessiva e, por outro lado, a diversificar suas aplicações entre os vários novos produtos financeiros oferecido pelos “mercados”, ampliando cada vez mais a parcela de seus recursos disponíveis que são desviados da valorização produtiva para a financeira.

O império das finanças e a predominância da valorização financeira do capital impõem, portanto, enormes restrições aos investimentos produtivos, especialmente para a criação de nova capacidade produtiva. A livre atuação das “forças de mercado” tem efeitos sociais extremamente perversos. A valorização da riqueza passa cada vez menos pela esfera da produção de bens destinados ao mercado, dirigindo-se prin-

18 Demonstrando ser um fraseador de talento, Boyer (1996) resume este constrangimento da seguinte forma: “les politiques font de l'économie, les financiers de la politique”.

principalmente para a valorização da riqueza pela riqueza, na sua forma abstrata¹⁹. Sobre isto, as observações de Belluzzo (1996) são extremamente pertinentes: "...a lógica da *valorização patrimonial* vai se apoderando de todas as esferas da economia, impondo os seus critérios como os únicos aceitáveis em qualquer decisão relativa à posse da riqueza. (...). Os *novos fluxos* de riqueza estão completamente submetidos ao despotismo dos *estoques*".

3. CONCLUSÃO

As dificuldades em resolver a questão do desemprego, que tem se demonstrado cada vez mais dramática nas últimas três décadas, estão em grande medida relacionadas aos equívocos presentes na análise que a corrente de pensamento neoliberal tem feito a respeito de suas causas. A amplitude e generalização das medidas desregulamentadoras tomadas por governos de diversos países capitalistas desenvolvidos (ou não) para tentar resolver a questão do desemprego, nestas últimas décadas, são decorrentes da hegemonia que as teses liberais foram adquirindo ao longo deste tempo nos meios acadêmicos, empresariais e da chamada mídia especializada.

Nos anos 70, apesar dos evidentes desgastes da ordem financeira que havia sido definida em Bretton Woods, explicitados quando os EUA deixaram de ter condições de continuar a funcionar como mola propulsora da economia internacional, houve uma resistência dos mercados financeiros em promover mudanças que levassem à reconstrução de uma ordem internacional que visasse, em primeiro lugar, a expansão econômica e a contínua melhoria do Bem-Estar das sociedades industriais. O receituário liberal e a defesa dos interesses do mercado do dinheiro em que se baseia este receituário começavam, nos anos 70,

19 Cada vez mais, a valorização da riqueza capitalista assume a forma D-D', em detrimento da forma original D-M-D', segundo terminologia de Marx. Keynes e Minsky também demonstraram que o capitalismo não é só "mercado", entendido como o espaço de compra e venda de mercadorias produzidas pelos equipamentos; o capitalismo é também "finanças" e o seu objetivo precípuo, evidentemente, não é produzir para o "mercado", mas valorizar o capital da melhor maneira possível, e esta maneira, dependendo de uma série de condições que afetam as expectativas dos investidores, pode ser a valorização abstrata da riqueza acumulada - via mercado financeiro. A opção de não utilizar os equipamentos existentes (ou de investir em nova capacidade produtiva) leva ao seu 'desemprego' e conseqüentemente ao desemprego da mão-de-obra.

a impor suas normas e medidas de uma forma cada vez mais hegemônica do ponto de vista ideológico. No que se refere ao desemprego, especificamente, a avaliação corrente era de que este era resultado de um problema de retração meramente conjuntural da demanda agregada, causada pela crise do petróleo.

Nos anos 80, com as vitórias eleitorais consagradoras obtidas nos EUA e na Grã-Bretanha, as medidas de cunho liberal foram vastamente utilizadas, especialmente no que diz respeito ao mercado de trabalho. A desestruturação da ordem internacional e a crescente dificuldade em realizar políticas econômicas expansionistas, em contexto de avassaladora e acrítica hegemonia do pensamento convencional, atuaram com uma pressão impressionante, inclusive sobre governos originalmente de outras tendências ideológicas instalados no continente europeu, no sentido da adoção de medidas de política econômica de caráter liberal (a 'nova' ortodoxia passou, em alguns meios, a ser chamada de neoliberalismo).

No que se refere ao mercado de trabalho, assistiu-se, nos anos 80, a um intenso processo de desregulamentação das relações de trabalho, com efeitos imediatos e acentuados sobre o mundo do trabalho. Neste contexto, o desemprego foi a face mais evidente e perversa de uma miríade de resultados negativos do mundo do trabalho. A hegemonia ideológica do período, não obstante, impediu muitos de perceber o óbvio: desemprego e desregulamentação andaram lado a lado, revelando o total fracasso do argumento conservador segundo o qual a causa do desemprego seriam a excessiva regulamentação das relações de trabalho e a atuação social do Estado. Para os que se colocam, deste os anos 80 e agora nos 90, contra este quadro socialmente dramático, **fica cada vez mais evidente que as soluções para o desemprego não estão em políticas voltadas à flexibilização do mercado de trabalho, pois os resultados observados no mundo do trabalho nada mais são que reflexos de uma ordem internacional cuja primazia está na valorização do capital financeiro em detrimento do capital produtivo.**

Nos anos 90, a argumentação conservadora parece ter eleito novo vilão para a explicação do persistente desemprego: trata-se, agora, da

“tecnologia”, cujos efeitos nefastos sobre o nível de emprego não poderiam ser evitados, podendo apenas ser diminuídos em todos os países (e empresas) que se inserirem “adequadamente” na nova ordem internacional. Ou seja, ao analisar a realidade social, o receituário ortodoxo se exige de analisar os condicionantes e características da ordem econômico-financeira atual, com o claro objetivo de fugir a um debate mais consistente sobre a necessidade de sua modificação. A argumentação conservadora procura atribuir a culpa pelas mazelas sociais que assolam os novos tempos à insistência de alguns governos e/ou de grupos de trabalhadores sindicalizados (os ‘corporativistas’) em não se filiar incondicionalmente aos ditames do receituário neoliberal. Sobre estas tergiversações do argumento liberal, Belluzzo (1996) alerta que “...é um velho truque retórico dos liberais: a responsabilidade pelas desgraças causadas pela economia de mercado é sempre das vítimas”.

Neste texto, considero que a questão do desemprego deve ser vista sob um ângulo diferente do que o habitualmente considerado pelos liberais. O problema do desemprego está na definição de uma ordem internacional que permita aos Estados Nacionais recuperarem a capacidade de realizar políticas econômicas expansionistas e de se libertarem dos ditames impostos pelo capital financeiro desregulamentado. A causa do desemprego em massa não está simplesmente na ‘tecnologia’, mas nas dificuldades de criação de uma ordem internacional diversa da atual, o que somente poderá ocorrer a partir do momento em que uma quantidade crescente de governos de países capitalistas importantes se coloque contra o estado atual da economia internacional, de tal maneira que se criem condições para o estabelecimento de regras que permitam um elevado crescimento econômico mundial.

Para concluir, gostaria de sublinhar que, embora a incorporação de novas tecnologias (especialmente as típicas da chamada Terceira Revolução Industrial) tenha, do ponto de vista microeconômico, certamente um impacto na destruição de postos de trabalho, ela não pode de maneira nenhuma servir como única “explicação” para as dramáticas taxas globais de desemprego atualmente vigentes nos países desenvolvidos e em de-

envolvimento. O “despotismo dos estoques” a que se refere o professor Belluzzo nada mais é do que o resultado da ausência de uma ordem internacional que possa reunir condições de explorar a enorme capacidade produtiva e tecnológica atualmente existente nos países centrais²⁰, de forma que a acumulação de capital possa determinar uma relação virtuosa entre padrão produtivo e padrão de consumo, de tal maneira a reverter os dramáticos níveis de exclusão a que estão submetidas milhões de pessoas do mundo “globalizado”.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELLUZZO, L.G. “A desestruturação da ordem econômica mundial”, in: *O Senhor e o Unicórnio - A economia dos anos 80*. Ed. Brasiliense, São Paulo, 1984.
- BELLUZZO, L.G. “O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados”, in: *Economia e Sociedade*. Revista do Instituto de Economia da UNICAMP. Campinas, junho de 1995.
- BELLUZZO, L.G. “O despotismo dos estoques”, in *Carta Capital*, revista semanal. Ano II, número 26, 26/06/96 (a).
- BELLUZZO, L.G. *Prefácio* ao livro “Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?”. CESIT/UNICAMP, Ed. Página Aberta. São Paulo, abril de 1996.
- BORDO, M.D. *The Bretton Woods International Monetary System: a Historical Overview*, in: Bordo, M.D. e Eichengreen, B. (org.).
- BORDO, M.D. & EICHENGREEN, B. (org.) *A Retrospective on the Bretton Woods System*. The University of Chicago Press, Chicago, 1994.

20 Esta constatação vai ao encontro de idéias defendidas por diversos autores, entre os quais o próprio Eatwell (1996), de construção de uma nova ordem internacional, um “novo Bretton Woods”, embora neste momento, evidentemente, como seus condicionantes históricos próprios. No que se refere especificamente à questão do emprego, são cada vez mais presentes as propostas no sentido de uma redução drástica das jornadas de trabalho, como alternativa para aumentar o nível global de emprego nas sociedades industriais e de serviços de alto padrão tecnológico.

- BOYER, R. "Une lecture régulationniste de la croissance et de la crise" in: combemale, p. e piriou, J. (org.), *Nouveau manuel de sciences économiques et sociales*, Ed. La Découverte, Paris, 1995-cap.XVIII, pgs. 473-496).
- COUTINHO, L. e BELLUZZO, L.G. "O desenvolvimento do capitalismo avançado e a reorganização da economia mundial do pós-guerra", in: *estudos cebrap*, n.23, 1984(?).
- COUTINHO, L. "A terceira revolução industrial e tecnológica", in: *economia e sociedade(1)* Revista do Instituto de Economia da UNICAMP. Campinas, agosto de 1992.
- EATWELL, J. "Desemprego em escala mundial", in: *economia e sociedade(6)*. Revista do Instituto de Economia da UNICAMP. Campinas, junho de 1996.
- EPSTEIN, G. & SCHOR, J.B. *Macropolicy in the rise and fall of the golden age*, in: Marglin, S. & Schor, J. (org.).
- FREYSSINET, J. "Emploi et chômage", in: combemale, p. e piriou, J.P. (orgs.). *Nouveau manuel sciences économiques et sociales*, La Découvert, Paris, 1995 (cap.XIX, pgs. 505-525).
- GLYN, A., HUGHES, A., LIPIETZ A. and SINGH A. *The rise and fall of the golden age*, in: Marglin, S. & Schor, J. (org.).
- GONÇALVES, R. "Globalização e Emprego". *Revista brasileira de comércio exterior (RBCE)*, número 46, jan/mar 1996.
- GUTTMANN, R. *How credit-money shapes the economy*. M.E.Sharpe, New York, 1994.
- HOBSBAWM, E. *Era dos extremos - o breve século XX (1914-1991)*. Companhia das Letras, São Paulo, 1995.
- MADDISON, A. *The world economy in the 20th century*. OCDE. Paris, 1989.
- MARGLIN, S. *Lessons of the golden age: an overview*, in: Marglin s. & Schor, J. (org.).

- MARGLIN, S. & SCHOR, J. (org.) *The golden age of capitalism*. Clarendon Press Oxford, 1990.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. Ed. Scritta, São Paulo, 1995.
- MATTOSO, J. "Emprego e concorrência desregulada: incertezas e desafios", in: Mattoso, J. e Oliveira, C.A. *Crise e trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo, Scritta, 1996(a).
- MATTOSO, J. *Desafios do desemprego*. 1996(b). Mimeo.
- MOFFITT, M. *O dinheiro do mundo - de dretton woods à beira da insolvência*. Ed. Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1984.
- MUNDO DO TRABALHO, *Teoria e debate*. Revista trimestral do partido dos trabalhadores. Entrevista com Jorge Mattoso, Ricardo Antunes, Rosa M. Marques e Tarcísio Secoli. Número 31, abr/jun 1996.
- RIFKIN, G. *The end of work*, Tarcher-Putnam, NY, 1995.
- TAVARES, M.C. e GOMES, G. "Modernidade neoliberal e desemprego", in *O (des) emprego no país do real*, Partido dos Trabalhadores, abril de 1996.

PRIMEIROS ECOS DO MARXISMO NA AMÉRICA LATINA: ESCORÇO DE ALGUNS CASOS E PERSONAGENS

Galileu do Amaral Fidelis¹

Falar em marxismo, nos limiares do século XXI, após o refluxo do socialismo real, como decorrência dos acontecimentos do início da presente década, que conduziram ao fim da União Soviética e à queda do muro de Berlim, pode parecer exercício de arqueologia, a despeito da inequívoca contribuição de Marx para o pensamento social moderno, principalmente na Economia, na Política e na Sociologia. Nosso objetivo, entretanto, não é discutir a caducidade ou atualidade das idéias de Karl Marx, cento e quatorze anos após a sua morte; a pretensão é de fazer um breve excurso sobre como, no final do século passado e início do atual, o marxismo começou a penetrar em alguns países latino-americanos e sobre alguns de seus precursores.

Até o final do século passado, o marxismo era praticamente desconhecido na América Latina. Poucas traduções das obras de Marx e Engels existiam em espanhol. Em português, até a década de 30 deste século, havia apenas uma tradução resumida de *O Capital*, de edição portuguesa. No Brasil, *O Manifesto Comunista de 1848* só foi editado em 1924, dois anos após a fundação do PCB!

A escassez de textos e a dificuldade de compreensão daqueles que existiam, levou a interpretações tão diversas, por vezes estapafúrdias, impregnadas pelo anarquismo e tendências reformistas, que o próprio Marx teria dificuldades de encontrar, à exceção de alguns critérios básicos, traços de suas idéias nos seus mais eminentes seguidores da época. Procurava -se vencer a dificuldade interpretativa com o recurso da citação. O resultado era uma transposição, quase que pura e simples, do modelo europeu da luta de classes para uma realidade onde praticamente não havia operariado industrial.

¹ Professor Titular de Sociologia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas) e das Faculdades Campos Salles de São Paulo.

No entanto, alguns caminhos promissores foram surgindo, ainda que de maneira desigual.

Na Argentina, o marxismo foi introduzido por um alemão, GERMAN Avé Lallemand, que fundou o primeiro jornal marxista publicado na América Latina, em 1890: *El Obrero*. Foi ele que organizou o primeiro desfile comemorativo ao 1º de maio realizado em um país latino-americano, no qual participaram mais de 2000 trabalhadores, reivindicando jornada de 8 horas, proibição do trabalho a menores de 14 anos e descanso aos domingos.

Lallemand enfrentou grandes dificuldades na sua faina de difundir as idéias de Marx. Os operários, compostos na sua maioria por imigrantes espanhóis e italianos e por argentinos de origem, eram majoritariamente analfabetos, influenciados pelo anarquismo e hostis ao socialismo. Por outro lado, a pequena burguesia oscilava entre o anarquismo e o reformismo.

Lallemand fez análises pioneiras, utilizando instrumental marxista, sobre a luta de classes e os caudilhos na América Latina. Atribuía, porém, um caráter civilizador à expansão do capitalismo europeu e norte-americano sobre os países não-capitalistas; negligenciava as questões nacionais e o caráter imperialista que o capitalismo dos grandes centros estava assumindo. Suas críticas ao capitalismo ficaram no plano da sua negação como sistema, não percebendo ele a combinação, cada vez mais freqüente, do capitalismo com o semicapitalismo, do imperialismo com o caudilhismo e a necessidade de uma luta antioligárquica e antiimperialista. No *El Obrero*, dizia que o proletariado, como classe, devia lutar pelo fim do caudilhismo que seria substituído pelo regime burguês que traria progresso, não por ser intrinsecamente progressista, mas porque aproximava a sociedade do socialismo. Ele e seus companheiros consideravam que a sociedade capitalista era um avanço na luta de classes, o que os afastou das lutas do campo e de libertação nacional contra a oligarquia associada ao imperialismo.

Os marxistas argentinos do final do século XIX combateram o apoliticismo e o imediatismo revolucionário dos anarquistas, mas nun-

ca chegaram a colocar a fundo as contradições da sociedade burguesa, o que levou ao fortalecimento das posições reformistas. O operariado argentino, de origem artesanal, camponesa e da imigração europeia, foi presa fácil da dominação burguesa e as lideranças socialistas partiram para um nacionalismo distante de uma análise classista e de um projeto socialista.

No Perú, o grande nome do marxismo foi José Carlos Mariátegui (1894-1930). Um acidente o incapacitou na infância, fazendo com que deixasse os bancos escolares, tornando-se autodidata. Aos quinze anos foi trabalhar no jornal *La Prensa* e aos dezoito anos passou a fazer parte de seu corpo de redatores. Sua vivência como jornalista permitiu-lhe entrar em contato com as idéias marxistas que viria a propagar e desenvolver de uma maneira bastante diferente do que se fazia na época. Foi influenciado pelos acontecimentos do México - a revolução camponesa de 1910 a 1917 -, mas foi a Revolução Russa de 1917 que o colocou no caminho do socialismo marxista. Deixou de lado a literatura descompromissada e partiu para o desenvolvimento do pensamento político. Em 1919, em virtude de um editorial do jornal *La Razón*, de sua autoria, teve que abandonar o país com uma bolsa para prestar serviços na Europa.

Na Itália, Mariátegui assistiu, em 1921, como correspondente estrangeiro, o XVII Congresso do Partido Socialista Italiano, em Livorno, quando o grupo de Gramsci, por desacordo com a maioria, saiu para fundar o Partido Comunista Italiano. A influência gramsciana é decisiva na formação marxista de Mariátegui; é a partir daí que ocorre a incorporação da realidade nacional ao marxismo, que, para ele, é uma teoria viva, que permite conhecer e recriar uma realidade concreta levando a um caminho revolucionário. Procurou, então, conhecer as condições do êxito da revolução na Rússia e de seu fracasso na Europa e concentrar-se nas maneiras de montar um projeto revolucionário para o Perú.

Mariátegui retornou ao Perú em 1923 e começou as investigações que levariam, alguns anos depois, à publicação de sua obra principal, *Os sete ensaios de interpretação da realidade peruana*. O propósito explícito foi contribuir para a criação do socialismo peruano; teve, portanto,

uma finalidade não acadêmica e sim política, uma vez que objetivava realizar, sob uma visão socialista, a crítica histórica da realidade Peruana.

Nos "Sete Ensaios...", Mariátegui procurou aplicar a dialética marxista para esclarecer os problemas centrais relativos ao conceito de formação econômico-social e construiu uma visão totalizadora do processo histórico peruano, resgatando os elementos centrais para definir a realidade contemporânea de seu país. "Como totalidade, as diferentes instâncias da sociedade estão articuladas, a economia determina a política e a ideologia, porém estas, por sua vez, sobredeterminam a economia, cumprindo papel ativo no processo histórico. As classes sociais, por exemplo, não têm apenas uma existência econômica, mas também política e ideológica...no caso peruano, as origens aristocrática e feudal da classe que assumiu na economia o papel de classe burguesa determina a ausência nela de uma visão do mundo e de um projeto político burguês, o que atrasa o processo de generalização das relações de produção capitalistas". (Escárzaga,65).

A preocupação de Mariátegui, como pensador marxista foi entender o processo histórico peruano e formular uma estratégia para uma revolução socialista no seu país, respeitando a sua especificidade.

A posição de Mariátegui o levou a sofrer perseguições dos elementos conservadores e à sua execração pelos comunistas de então, uma vez que suas idéias entravam em confronto com o modelo defendido pela Internacional Comunista.

Em Cuba, curiosamente, o pensamento marxista teve como propulsor a figura não marxista de Jose Martí. Fidel Castro o considera como o autor intelectual da Revolução Cubana; Haydée Santa Maria, revolucionária cubana dizia que "somos marxistas e martinianos e não há nenhuma contradição nisto".

Julio Antonio Mella, fundador do Partido Comunista Cubano, que, como Mariátegui também sofreu a execração da Internacional e acabou assassinado no México por ordem do ditador Gerardo Machado, propunha que se fizesse um sério estudo a respeito de José Martí, desvinculando sua obra e trajetória histórica dos interesses da burgue-

sia cubana. Martí, sem usar as categorias marxistas lutou contra o reformismo, o apoliticismo, o espontaneísmo e o voluntarismo. Martí não viu apenas o novo imperialismo, mas também a necessidade de uma luta de libertação que colocou problemas de aliança, unidade, partido e povo trabalhador. Sua preocupação, é verdade, não era a luta de classes, mas uma luta antiimperialista. A proximidade de Martí com o marxismo está, além de seus ideais populares e libertários, no companherismo com Carlos Baliño, que com ele fundou o Partido Revolucionário Cubano, em 1892. Baliño era dotado de uma sólida cultura marxista, tendo fundado, em 1903 o Clube de Propaganda Socialista; em 1905 o Partido Socialista de Cuba e, em 1925, com Mella, o Partido Comunista. Participou da revolução da independência com Martí, procurando a unidade na luta, mas afirmava: "é claro que devemos estar com as massas quando se rebelam contra uma escravidão patente, para logo depois termos o direito de excitá-las para que se rebellem conosco contra uma escravidão dissimulada".

Paradoxalmente, o México, que fez a maior revolução popular vitoriosa no continente americano, neste século, não teve como respaldo um ideário marxista. A Revolução Mexicana de 1910-17 foi antioligárquica e anticlerical. Os revolucionários mexicanos, que tinham suas grandes lideranças no campo, como Emiliano Zapata e Pancho Villa mantiveram uma luta com base no anarquismo, trabalhismo e antilatifundismo. Só a partir da década de 20, as categorias marxistas começaram a difundir-se num movimento comunista ainda incipiente, o que se revela na atual fragilidade do Partido Comunista Mexicano.

O marxismo no Brasil, no final do século XIX encontrou um arcabouço ideológico anarquista e anarco-sindicalista, em decorrência da ação dos imigrantes europeus, principalmente, espanhóis e italianos. Do lado da intelectualidade, o marxismo foi visto como o grande farol de uma nova Civilização. Não havia clareza quanto às categorias de Marx e havia uma mescla de marxismo com positivismo, sob a égide da noção de Progresso. Consta que dos primeiros divulgadores do marxismo no Brasil foi o Dr. Silvério Fontes. Em 1890, Silvério Fontes fundou em Santos um círculo de estudos de tendência socialista; em 1902 participou da organização de um partido socialista limitado a São Paulo. Em 1895 publicou uma revista chamada *A questão social*, na

qual exaltava a figura e as idéias de Marx. A principal obra de Silvério Fontes foi o Manifesto socialista, publicado em 1902, no jornal O Estado de São Paulo. Nele, critica a classe burguesa que fez ouvidos de surdo ante o clamor dos miseráveis e oprimidos. Recomenda a estes que adotem o melhor caminho para realizar seu ideal de liberdade econômica, sem as conotações subversivas que se fazem sentir em outras regiões políticas. Postula, ainda, a necessidade de se travar uma luta autônoma diante dos partidos da burguesia e apela a todos, independente de raça, credo, sexo, condição social, que lutem a favor do socialismo.

Outros pioneiros foram Tobias Barreto, que em 1887, nos seus *Estudos Alemães* colocou Marx como "o mais corajoso pensador do século XIX no campo da ciência econômica" e Euclides da Cunha que, no seu livro de 1904, *Contrastes e confrontos*, falando dos famintos e indigentes, escreveu uma página notável sobre o marxismo e seu papel na história da sociedade humana.

Neste século, o mais consistente teórico marxista brasileiro foi Caio Prado Jr. Intelectual brilhante, vindo de uma das famílias mais tradicionais do país, Caio Prado arcou com o ônus de sua opção. Membro do Partido Comunista Brasileiro, desde a sua juventude, foi perseguido, preso e teve seu sonho de ocupar uma cátedra na Faculdade de Filosofia, Ciência e Letras da Universidade de São Paulo, duas vezes frustrado.

Do ponto de vista teórico, Caio Prado representou, no Brasil, o que Mariátegui representou no Peru. Procurou aplicar as categorias marxistas para explicar a evolução histórica-social brasileira. Sua obra de 1945, *História Econômica do Brasil* é o exemplo mais evidente desta linha de análise. Como ocorreu com Mariátegui, Caio Prado Jr. também entrou em choque com as concepções vigentes nas lideranças comunistas de época. Referindo-se às posições oficiais do Partido, em face da análise da sociedade brasileira e dos rumos da revolução socialista, escreve:

"Essa falta de perspectivas sobre a realidade brasileira, derivada de posições teóricas decalcadas em modelos estranhos que não se apli-

cam à situação do nosso país, bem como a danosas conseqüências práticas e de ordem política que daí provêm, se verificam em outras concepções da consagrada teoria da revolução brasileira. Verifica-se, particularmente, quando se procura traduzir em termos político-sociais o seu esquema da revolução antifeudal e antiimperialista. Senão, vejamos, à luz desse esquema, tal como ele se propõe nos países em que, efetivamente, se aplica ou aplicou, e onde se inspira, que são como vimos, a Rússia czarista e os países asiáticos. Observa-se uma linha divisória específica entre as seguintes classes e categorias sociais distintas de cuja posição respectiva e relações econômicas e políticas resultam algumas das principais tensões e impulsos revolucionários: os **latifundiários** réplica no Brasil dos senhores feudais da Rússia czarista ou dos países asiáticos; uma **burguesia retrógrada**, ligada a tais latifundiários, e aliados, com estes últimos, ao imperialismo; e, finalmente, um **setor progressista da burguesia** e eventual aliado do campesinato e do operariado na revolução democrático-burguesa, a chamada "**burguesia nacional**"... Essa composição social e distribuição de forças no esquema da "**revolução democrático-burguesa de conteúdo antifeudal e antiimperialista**" não tem na realidade brasileira,...., reflexo algum." (Prado Jr., RB,II, 104, 105).

A ação daqueles que dedicaram o melhor de sua inteligência e, em não poucas situações, suas vidas para que os ideais marxistas se enraizassem, mostra que o marxismo vai muito além da figura de Marx; representa um anseio da humanidade para o estabelecimento de uma ordem social mais justa onde, como o próprio Marx dizia "o homem deixará de sofrer como animal para começar a sofrer como homem".

BIBLIOGRAFIA

- ALEXANDER, Robert J.. O Comunismo e os Partidos de Reforma Social Nativos na América Latina, in Kirckpatrick, Jeanne, *A Estratégia da Traição*. Rio de Janeiro, GRD, 1964.
- ARICÓ, J. O Marxismo Latino-Americano nos Anos da Terceira Internacional, in Hobsbaum, T. J., *História do Marxismo*. vol. 8. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1987.

- CASANOVA, P. G. Os Pioneiros do Marxismo na América Latina. *Ensaio*, 15/16. São Paulo, 1986.
- CHILCOTE, R.H. *Partido Comunista Brasileiro: Conflito e Integração. 1922/72*. São Paulo, Graal, 1982.
- ESCÁRZAGA, F. *Los Siete Ensayos de Interpretacion de La Realidad Peruana, de Jose Carlos Mariátegui*.
- COUTINHO, C. N. e NOGUEIRA, Marco Aurélio (orgs.) *Gramsci e a América Latina*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1988.
- PRADO JR., Caio. *História Econômica do Brasil*. São Paulo, Brasiliense, 1974.
- PRADO JR., Caio. *A Revolução Brasileira*. São Paulo, Brasiliense, 1966.
- RAMA, Carlos M. *Historia del Movimiento Obrero y Social Latino-Americano*. Barcelona, Laia, 1976.

PROJEÇÕES POPULACIONAIS PARA CAMPINAS E REGIÃO: PARTE III - PROJEÇÃO DE ESTUDANTES POR NÍVEL DE ENSINO PARA 1995-2005*

Paulo de Martino Jannuzzi¹

1. APRESENTAÇÃO

Todo processo de formulação de políticas sociais envolve- ou pelo menos deveria envolver- a avaliação quantitativa da população-alvo a que ela se destina, no horizonte de tempo em que se planeja sua atuação. Seja na ampliação da rede de postos de saúde, na extensão da cobertura da rede de abastecimento de água e saneamento básico, na implantação de programas de "renda mínima" ou no provimento de vagas em escolas públicas, é fundamental que o agente formulador disponha de estimativas da população presente e futura a ser atendida pelos programas. E em um contexto em que municípios e consórcios municipais passam a ter um papel cada vez mais importante na definição, implementação e financiamento de políticas sociais - como vem se delineando no país desde meados dos anos 70 (Daniel 1988) - torna-se ainda mais premente a produção de estatísticas sociais e a elaboração de projeções demográficas a nível espacialmente mais desagregado, em âmbito micro-regional e local.

É com a perspectiva de atender a estes requerimentos - disponibilidade de estimativas futuras do público-alvo de políticas sociais, referidas a um espaço geográfico local e/ou regional- que se inserem os estu-

* Agradeço ao Prof. Dr. Nicoláo Jannuzzi no cômputo e análise das taxas de escolarização, parte fundamental deste trabalho.

¹ Professor Adjunto da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FACECA/PUC-Campinas), Mestre em Administração Pública na EAESP/FGV e Doutorando em Demografia no IFCH/UNICAMP.

dos e subsídios para elaboração de projeções populacionais para Campinas e Região desenvolvidos em trabalhos anteriores², e que aqui prosseguem com um enfoque mais específico.

Objetivamente, este texto apresenta os resultados das projeções da população estudante de 1º, 2º, 3º Graus de ensino e Pós-Graduação para a Região Administrativa (RA) e de 1º e 2º Graus para o Município de Campinas no período de 1995 a 2005, com base no suposto de manutenção das taxas de escolarização levantadas pela Pesquisa Regional por Amostra Domiciliar em 1993 na região³.

Na seção que se segue, faz-se uma exposição metodológica do método de projeção de população estudante adotado neste trabalho - baseado na utilização de taxas específicas de escolarização por sexo e idade - e suas relações com o Modelo de Projeções Populacionais pelo Método das Componentes Demográficas. Segue-se uma rápida exposição das projeções demográficas elaboradas anteriormente para Campinas e região e das estimativas da população em idade escolar. Depois, apresenta-se as hipóteses de taxas de escolarização empregadas no modelo. Por fim, são mostrados os resultados das projeções de população estudante para a RA e município de Campinas para 1995 a 2005.

2. A METODOLOGIA DE PROJEÇÃO DE POPULAÇÃO ESTUDANTE

Os insumos básicos para estimação da população estudante são as projeções demográficas gerais - por sexo e grupos quinquenais -, as taxas específicas por idade e sexo de escolarização nos diversos níveis de ensino e as hipóteses sobre o comportamento futuro destas taxas específicas (Nº Unidas 1989, 1990).

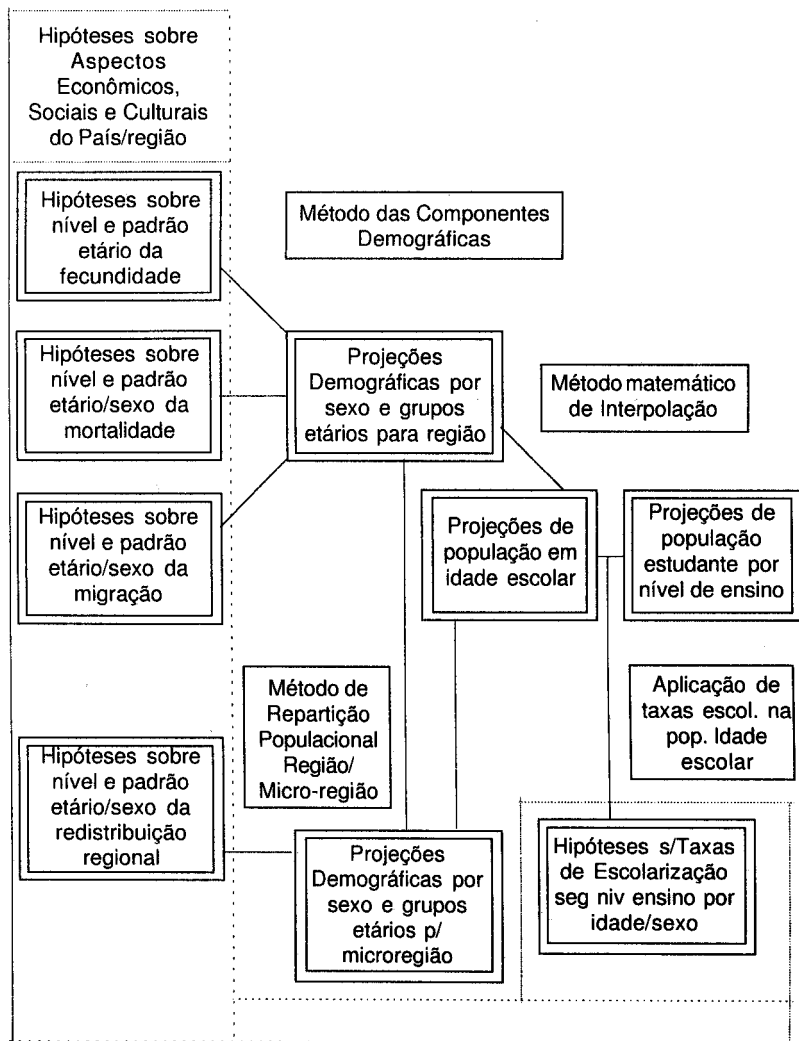
Como apresentado no diagrama abaixo, através do Método das Componentes Demográficas são definidas as projeções populacionais por

2 Vide Jannuzzi (1996a) e (1996b).

3 Para descrição dos objetivos, características e primeiros resultados desta pesquisa vide Patarra, Bógus e Baeninger (1996).

grupos de idade e sexo para uma região, a partir de hipóteses sobre a evolução do nível e padrão da fecundidade, mortalidade e migração, respaldadas em tendências e aspectos da dinâmica econômica, social e cultural passada, presente e futura da região. Para se chegar a estimativas micro-regionais, por sua vez, emprega-se métodos de repartição do quantitativo populacional projetado da região, com base na evolução e padrão de redistribuição espacial micro-regional. Com base nestes quantitativos populacionais regional e micro-regional, emprega-se métodos numéricos de interpolação para se derivar estimativas de população em idade escolar, segundo grupos etários específicos. Aplicando-se conjuntos de taxas de escolarização segundo nível de ensino por idade e sexo, nestes grupos populacionais encontra-se, então, a população estudante. Nas projeções aqui apresentadas as taxas de escolarização são mantidas constantes, mas é possível definir cenários futuros alternativos com base nas tendências socioeconômicas observadas e projetadas para a região.

Diagrama 1: Método das Componentes para Projeção Demográfica Regional, Repartição Populacional Micro-regional e Projeção da População Estudante



3. AS PROJEÇÕES DEMOGRÁFICAS PARA CAMPINAS E REGIÃO: UMA BREVE EXPOSIÇÃO

Em trabalho anterior- Jannuzzi (1996b)- foram apresentados sete cenários demográficos diferentes para a RA Campinas no período de 1990 a 2025, elaborados com base em distintas hipóteses de comportamento futuro da fecundidade, mortalidade, migração e distribuição espacial da população na região. Destes cenários selecionou-se três que, à luz das informações então disponíveis, pareciam mais factíveis de ocorrência no horizonte de curto e médio prazo de projeção. Para estes três cenários relativos à RA, estimou-se a população residente no Município de Campinas, no período de 1995 a 2005. Destes cenários alternativos para a RA e Município apontou-se aquele que, à luz das informações então disponíveis parecia mais consistente (o cenário demográfico D para a RA e Município de Campinas, apresentado nas tabelas 3a e 3b seguintes).

Tabela 3a: Projeção Demográfica e Taxas anuais de crescimento - Hipótese Recomendada
RA Campinas 1990-2005 (População em milhares)

Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0-14	1372	1384	1393	1398	1399	1397	1396	1394	1389	1384	1378	1379	1385	1394	1403	1410
R(%)	→	0,9	0,6	0,4	0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	0,0	0,5	0,7	0,6	0,5
15-64	2798	2884	2972	3062	3154	3247	3343	3438	3536	3634	3732	3825	3912	3995	4078	4161
R(%)	→	3,0	3,0	3,0	3,0	2,9	2,9	2,8	2,8	2,7	2,7	2,5	2,3	2,1	2,0	2,0
65 +	223	231	241	252	264	279	290	302	315	328	341	353	365	377	390	405
R(%)	→	3,5	4,0	4,4	4,9	5,4	3,9	4,1	4,1	4,0	3,9	3,4	3,3	3,4	3,4	3,6
TOTAL	4393	4499	4605	4711	4817	4923	5029	5134	5240	5345	5451	5556	5662	5767	5872	5976
R(%)	→	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8	1,8	1,8

Fonte: Jannuzzi (1996b)

Tabela 3b: Projeção Demográfica e Taxas anuais de crescimento - Hipótese recomendada
Mun Campinas 1990-2005 (População em milhares)

Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0-14	251	250	250	249	247	245	242	240	237	234	231	229	228	227	227	226
R(%)	→	-0,1	-0,3	-0,4	-0,6	-0,9	-1,1	-1,2	-1,2	-1,1	-1,2	-1	-0,6	-0,3	-0,2	-0,2
15-64	559	572	585	597	610	622	636	649	662	674	685	696	706	715	723	731
R(%)	→	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2	1,8	1,6	1,6	1,4	1,3	1,2	1,1
65 +	43	44	45	47	49	52	53	55	57	59	60	62	63	65	67	69
R(%)	→	2,5	3,0	3,5	4,1	4,9	3,1	3,3	3,3	3,1	2,9	2,5	2,5	2,5	2,5	2,7
TOTAL	853	866	880	893	906	919	931	944	956	967	977	987	997	1007	1017	1026
R(%)	→	1,6	1,5	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9

Fonte: Jannuzzi (1996b)

A consistência destas projeções populacionais pode ser avaliada a partir da comparação com os resultados preliminares do Censo Populacional de 1996 do IBGE, divulgados recentemente. Como mostra a tabela 3c, são inferiores a 1% as diferenças relativas entre as estimativas projetadas para 1996 para o Município e para a Região Administrativa de Campinas e os resultados preliminares do Censo Populacional de 1996, corrigidos por uma sub-enumeração de 2,32% (igual à empregada nas projeções⁴).

Tabela 3c: Comparação dos resultados preliminares do Censo 1996 e as Projeções Demográficas elaboradas

Unidade espacial	População Censo 1996	Pop. 1996 corrigida em 2,32 %	Estimativa projetada p/ 1996	diferença absoluta	diferença relativa
Município de Campinas	907.996	929.062	931.000	1.938	0,21%
Reg. Adm. Campinas	4.890.935	5.004.405	5.029.000	24.595	0,49%

Sob as hipóteses assumidas no cenário demográfico aqui adotado a RA Campinas estaria crescendo a taxas de 2,2 % ao ano nesta década, contra 2,9 % na década anterior. Na virada do milênio a RA estaria reunindo 5.451 mil pessoas e, em 2005, quase 6 milhões pessoas. O município, que crescia a 2,2 % ao ano nos anos 80, estaria nesta década se expandindo a 1,4 % ao ano, cruzando o milênio com 977 mil pessoas e chegando a 2005 com pouco mais de 1 milhão de habitantes. O primeiro milhão de pessoas em Campinas seria alcançado por volta de 2002. Na primeira década do próximo século, a população da RA e Município estariam aumentando a taxas médias de 1,8 % e 1 % ao ano, respectivamente.

4 Indá et alli (1996) apontam para um aumento da taxa de omissão censitária de pessoas em 1991 no Estado de São Paulo para cerca de 3,85 % contra os 2,73 % apurados em 1980. A taxa de correção do efetivo populacional usada nas projeções aqui apresentadas parecem ser razoáveis, já que a taxa de omissão na RMSP deve ser responsável por tal aumento na taxa global para o Estado. Corroboram estas suposições os resultados da avaliação da cobertura do Censo Francês de 1990, apresentados por Coeffic (1993). A autora avalia em 0,7 % a taxa de omissão de domicílios na França. Em Paris e nas cidades com mais de 100.000 a taxa de omissão seria maior (1,3%), reduzindo-se nas zonas rurais (0,5%) e nas pequenas comunas do Interior (0,2%). A autora traz ainda outros resultados interessantes com relação aos contingentes populacionais mais sujeitos a omissão censitária: recém-nascidos, homens, jovens de 20 a 29 anos, estudantes, migrantes, desempregados, pessoas vivendo sós, outros parentes e amigos residentes.

Em termos da estrutura etária, as populações da RA e do município passariam a envelhecer mais rapidamente que em outras décadas. Para a RA, no período de 1990 a 2005, a sub-população de idosos teria sua parcela aumentada de 5 para quase 7% da população total. Crianças e adolescentes, em contrapartida, passariam de 31 % para 24 % do total da RA no período. O índice de envelhecimento da RA seria de 29 idosos para cada 100 crianças/adolescentes em 2005 (a relação era de 16: 100 em 1990).

No município, estaria havendo diminuição em termos absolutos (e, naturalmente, em termos relativos) da população de até 14 anos. De 1990 a 2005, este segmento etário perderia cerca de 25 mil pessoas (de 251 mil para 226 mil), passando a representar 22 % da população (contra 29% no início do período). A população de idosos estaria crescendo a taxas acima de 3 % ao ano, passando a totalizar 60 % mais pessoas em 2005 comparativamente a 1990 (69 mil contra 46 mil idosos). A população em idade ativa passaria a representar 71 % da população total em 2005 (contra 66 % em 1990). O índice de envelhecimento seria de 31 idosos para cada 100 jovens em 2005, um pouco maior que o da RA.

4. A POPULAÇÃO EM IDADE ESCOLAR NA RA E NO MUNICÍPIO DE CAMPINAS

Como mencionado anteriormente, a partir das projeções demográficas por grupos quinquenais é possível obter estimativas de segmentos populacionais segundo diversos recortes etários. Neste trabalho, os segmentos populacionais de interesse correspondem às faixas etárias normativas ou esperadas de escolarização da população (população em idade escolar).

Neste sentido, a população foi segmentada pelos grupos etários de 5 a 6 anos, 7 a 14 anos, 15 a 17 anos, 18 a 24 anos, 25 a 29 anos e 30 anos ou mais. Os três primeiros grupos correspondem às faixas normativas para educação pré-escolar, 1º Grau e 2º Grau, respectivamente. As demais faixas aplicam-se à população estudante em ensi-

no superior, de graduação e/ou pós-graduação. As tabelas seguintes apresentam as estimativas da população em idade escolar para a RA e município até 2005.

Como já se poderia inferir pelas taxas de crescimento dos primeiros grupos quinquenais, a população de 5 a 6 anos da RA Campinas apresentará uma tendência de declínio em seu quantitativo nos próximos dez anos, passando de 193 mil para 186 mil entre 1990 e 2005. O público-alvo normativo de escola de 1º Grau - população de 7 a 14 anos - tenderá a se expandir a taxas médias anuais muito baixas, oscilando entre 780 mil e 739 mil no período. O público-alvo normativo de 2º Grau - de 15 a 17 anos - tenderá a crescer até final do século, chegando a 320 mil pessoas em 1999. A partir de então apresentará decréscimos absolutos, chegando a 288 mil jovens em 2005. Os conjuntos de jovens de 18 a 24 anos e de 25 a 29 anos, potenciais estudantes de ensino superior e pós-graduação, serão aqueles que apresentarão maiores taxas de crescimento demográfico nos próximos dez anos na RA. Em 2005, serão 769 mil jovens de 18 a 24 anos, 35 % superior ao de 1990. Observe-se que este grupo etário vai se tornar numericamente mais volumoso que o de 7 a 14 anos, a partir da virada do século. O grupo de 25 a 29 totalizará, em 2005, um quantitativo de 537 mil jovens.

De modo geral, o comportamento demográfico dos segmentos de população em idade escolar no município é mais conservador que aqueles descritas acima para a RA. No município, haverá uma tendência a decréscimo absoluto de cerca de 5 mil crianças de 5 a 6 anos até 2005. Neste ano, estima-se que este grupo totalize cerca de 29 mil crianças no município. O segmento das crianças e adolescentes - potenciais estudantes de 1º Grau - apresentará uma redução de 15 mil integrantes entre 1990 e 2005. Os jovens de 15 a 17 anos chegarão a 2005 com mesmo quantitativo existente em 1990: 46 mil pessoas. Tal como para a RA, os segmentos etários de pessoas de 18 a 24 e 25 a 29 anos crescerão a taxas demográficas mais altas, totalizando em 2005 cerca de 133 mil e 97 mil pessoas, respectivamente. A população de 18 a 24 anos ultrapassará a de 7 a 14 anos alguns anos antes que na RA, provavelmente em 1999.

Tabela 4a: Projeção de População em Idade Escolar e Taxas anuais de crescimento
RA Campinas 1990-2005 (População em milhares)

Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
5-6	193	186	181	179	176	173	173	177	180	181	182	181	181	184	185	186
R(%)	→	-3,3	-2,7	-1,2	-1,8	-1,6	0,1	2,4	1,2	0,6	0,5	-0,6	0,5	1,1	0,8	0,6
7-14	741	760	774	780	782	780	773	762	753	746	740	739	740	743	747	751
R(%)	→	2,5	1,8	0,8	0,3	-0,3	-0,9	-1,4	-1,2	-1,0	-0,8	-0,2	0,2	0,4	0,6	0,4
15-17	250	259	268	277	286	294	302	310	317	320	318	312	303	295	290	288
R(%)	→	3,6	3,6	3,3	3,1	2,9	2,7	2,6	2,1	0,9	-0,7	-2,0	-2,8	-2,7	-1,8	-0,5
18-24	569	577	587	599	613	628	646	665	686	707	728	747	761	769	772	769
R(%)	→	1,4	1,7	2,0	2,3	2,5	2,8	2,9	3,0	3,0	3,0	2,5	1,9	1,1	0,4	-0,4
25-29	407	414	419	423	427	431	436	440	446	454	464	477	491	506	522	537
R(%)	→	1,6	1,2	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,3	1,7	2,3	2,6	2,9	3,1	3,1	2,9

Tabela 4b: Projeção de População em Idade Escolar e Taxas anuais de crescimento
Mun Campinas 1990-2005 (População em milhares)

Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
5-6	34	33	32	31	30	29	29	30	30	30	30	29	29	30	29	29
R(%)	→	-3,0	-3,3	-2,6	-3,3	-2,9	-0,1	2,0	0,0	-0,8	-0,5	-1,0	0,6	0,2	-0,6	-1,2
7-14	137	139	140	141	140	139	136	132	130	128	126	124	123	122	122	122
R(%)	→	1,1	0,9	0,4	-0,2	-1,1	-2,2	-2,6	-1,9	-1,5	-1,4	-1,4	-1,2	-0,5	0,0	0,0
15-17	46	48	49	50	50	52	54	55	55	54	53	53	51	50	48	46
R(%)	→	4,5	2,7	1,3	1,4	2,5	3,4	2,4	0,6	-1,2	-2,0	-1,6	-2,4	-3,5	-4,1	-2,9
18-24	112	112	113	115	116	118	120	122	125	128	131	132	133	133	133	133
R(%)	→	0,4	1,0	1,4	1,4	1,3	1,5	2,1	2,5	2,5	1,9	1,0	0,6	0,3	0,0	-0,6
25-29	83	84	84	84	84	85	85	85	86	86	87	89	91	93	95	97
R(%)	→	0,5	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7	1,2	1,8	2,3	2,4	2,0	1,7

5. AS TAXAS DE ESCOLARIZAÇÃO NA REGIÃO

Como ilustrado no Diagrama 1, um dos insumos informacionais para estimação da população estudante é o conjunto de taxas de escolarização segundo nível de ensino por faixa etária e sexo⁵. A tabela 5a traz um conjunto dessas taxas para o Estado de São Paulo em 1993, calculadas a partir de dados provenientes da Pesquisa Regional por Amostra Domiciliar- PRAD- já citada⁶.

Tabela 5a: Taxas de escolarização por sexo e faixa etária
Estado de São Paulo 1993 (%)

Sexo/ Faixa etária	1º Grau	2º Grau	3º Grau	Pós-Grad
Mulheres - total	18,55	4,90	2,22	0,13
5- 6	6,12	-	-	-
7-14	90,58	0,81	-	-
15-17	37,33	39,81	0,78	-
18-24	5,47	13,69	11,48	0,32
25-29	1,34	1,83	4,10	0,16
30-99	0,64	0,46	0,44	0,13
Homens - total	21,64	4,79	2,01	0,21
5- 6	5,45	-	-	-
7-14	92,17	0,72	-	-
15-17	48,23	28,54	0,37	-
18-24	8,12	16,08	9,14	0,15
25-29	1,55	2,31	3,87	0,63
30-99	0,42	0,30	0,63	0,26

Fonte: PRAD

Ainda que não se constituam em novidade para estudiosos da questão educacional brasileira, vale destacar algumas das características des-

5 Taxa de escolarização é definida com o quociente entre a população estudante de determinada faixa etária, sexo e nível de ensino e a população total nas mesma faixa etária e sexo.

6 Na realidade os resultados aqui apresentados não correspondem exatamente à média estadual, já que a amostra não foi idealizada para esse objetivo. Os resultados da pesquisa, como as taxas de escolarização aqui apresentadas, tendem a ser mais características dos centros urbanos de médio e grande porte no Estado.

te conjunto de taxas de escolarização. Tais apontamentos podem ser úteis no estabelecimento de hipóteses sobre o comportamento futuro destas taxas na região. Neste sentido, um primeiro aspecto a comentar acerca destas taxas é o diferencial da intensidade de escolarização entre os três graus de ensino. Como se pode verificar pela tabela 5a e gráficos seguintes, o ensino de 1º Grau é, de fato, o único nível que tem demanda generalizada no Estado, atendendo mais de 90 % das crianças e adolescentes entre 7 e 14 anos e quase 20 % da população do Estado. A escolarização em 2º Grau é substancialmente mais baixa, atingindo seu valor máximo (inferior a 50%) nas idades entre 15 e 17 anos. A incidência de estudantes de 3º Grau é muito baixa na população paulista de modo geral, atingindo valores não muito superiores a 2% para homens e mulheres. As taxas mais elevadas verificam-se na faixa de 18 a 24 anos (da ordem de 10 %). Na Pós-graduação, a taxa de escolarização é inferior a 0,2 % para o conjunto da população paulista.

Outros aspectos a comentar são relativos a curtose e assimetria positiva das curvas de escolarização e os diferenciais de taxas por sexo. A escolarização de 1º Grau estende-se muito além da faixa etária normativa de 7 a 14 anos, por conta de reprovações e evasões prematuras. Observe-se que é alta a porcentagem de jovens de 15 a 17 cursando ainda o 1º Grau, especialmente do sexo masculino. As taxas de escolarização de 2º Grau para jovens entre 18 e 24 anos chegam a ser superiores às taxas relativas ao 3º Grau deste segmento etário. Mulheres parecem apresentar um perfil de escolarização menos distante do perfil normativo que os homens.

Em termos regionais⁷ as diferenças de padrão e nível de escolarização de 1º Grau são muito pequenas (gráfico 5d), mas mostraram-se relevantes a partir do 2º Grau (gráfico 5e). No 1º Grau as pequenas diferenças regionais ficam por conta das taxas de escolarização após os 14

⁷ Para entendimento das regiões em que se procedeu a análise da PRAD vide Patarra, Bógus e Baeninger (1996).

anos. No 2º Grau, em que pese as irregularidades da curva após os 20 anos - consequência da rarefação da amostra- pode-se constatar que as taxas de escolarização nos Pequenos Municípios - categoria analítica empregada na PRAD para designar o conjunto amostrado de 41 municípios de até 20 mil habitantes - é significativamente mais baixo que nas demais regiões da pesquisa. A Região Metropolitana de São Paulo, por outro lado, apresenta as mais elevadas taxas de escolarização de 2º Grau.

As taxas de escolarização na RA Campinas⁸ são próximas e ligeiramente superiores às médias estaduais, com exceção das relativas ao 3º Grau (tabela 5b). As taxas de escolarização do 1º Grau são da ordem de 90% na faixa de 7 a 14 anos. Nas faixas de 15 a 17 anos e 18 a 24 anos, tal como verificado no Estado, as taxas são elevadas, em especial para rapazes. No 2º Grau as taxas de escolarização atingem cerca de 35 % para mulheres na faixa de 15 a 17 anos e 20 % para homens na mesma faixa, valores inferiores às taxas relativas ao 1º Grau. No 3º Grau a taxa de escolarização apresenta-se mais baixa na RA Campinas, comparativamente ao Estado (taxa inferior a 2 %, tanto para homens como para mulheres). A taxa de escolarização em ensino de Pós-graduação atinge, no entanto, parcela um pouco mais elevada que a média estadual.

Para este trabalho, não se fez hipótese especulativas com relação as taxas de escolarização no futuro próximo. Foram mantidas constantes no modelo de projeção no período de 1990 até 2005. Para o Município de Campinas, pela impossibilidade de dispor de estatísticas de escolarização atualizadas, já que a referida pesquisa não comporta a desagregação de seus dados de escolarização a este nível espacial, restringiu-se a projeção de estudantes para os níveis de de 1º e 2º Graus, empregando-se as mesmas taxas que a RA.

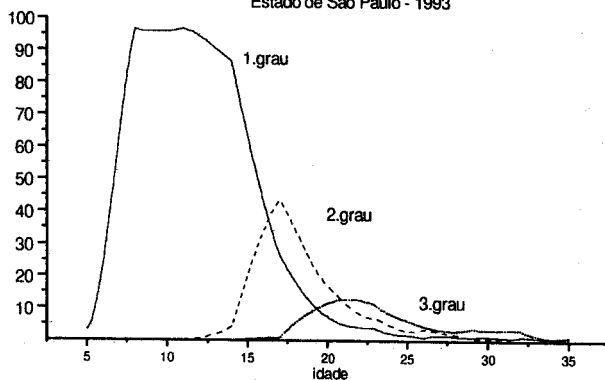
⁸ As taxas referem-se ao conjunto de municípios-sede de Regiões de Governo compreendidas na RA Campinas.

Tabela 5b: Taxas de escolarização por sexo e faixa etária
 Conjunto de Municípios-Sede de Reg.Governo da RA
 Campinas 1993 (%)

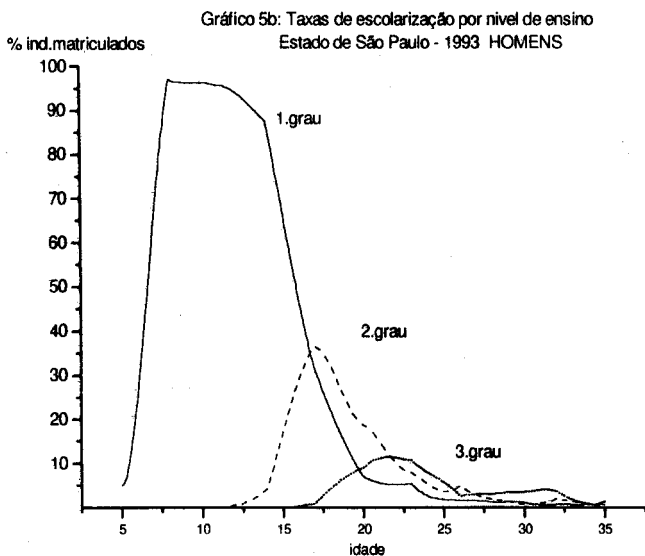
Sexo/ Faixa etária	1º Grau	2º Grau	3º Grau	Pós-Grad
Mulheres - total	17,06	4,6	1,85	0,35
5- 6	5,11	-	-	-
7-14	89,62	1,02	-	-
15-17	38,44	34,96	1,06	-
18-24	5,70	14,32	11,21	0,82
25-29	0,46	2,08	1,41	0,31
30-99	0,43	0,55	0,15	0,38
Homens - total	20,88	3,50	1,74	0,27
5- 6	9,93	-	-	-
7-14	91,15	0,58	-	-
15-17	46,19	20,24	0,95	-
18-24	10,19	12,70	6,88	0,40
25-29	1,88	2,36	4,60	0,43
30-99	0,77	0,08	0,49	0,34

Fonte : PRAD

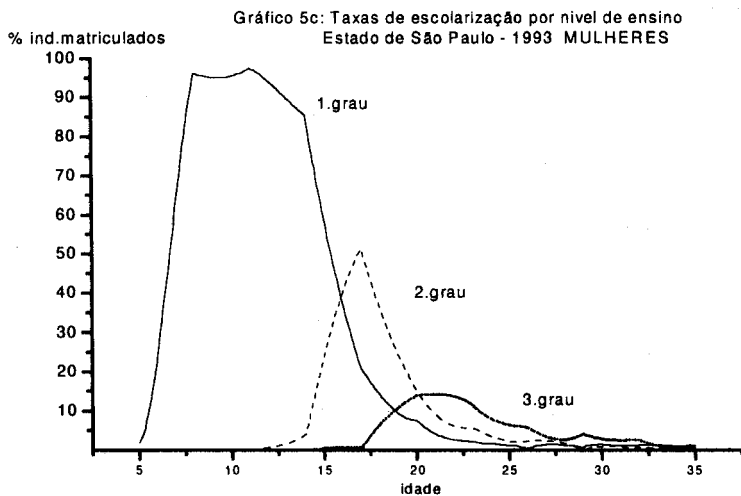
% ind.matriculados Gráfico 5a: Taxas de escolarização por nível de ensino
 Estado de São Paulo - 1993



Fonte: PRAD/NEPO/UNICAMP



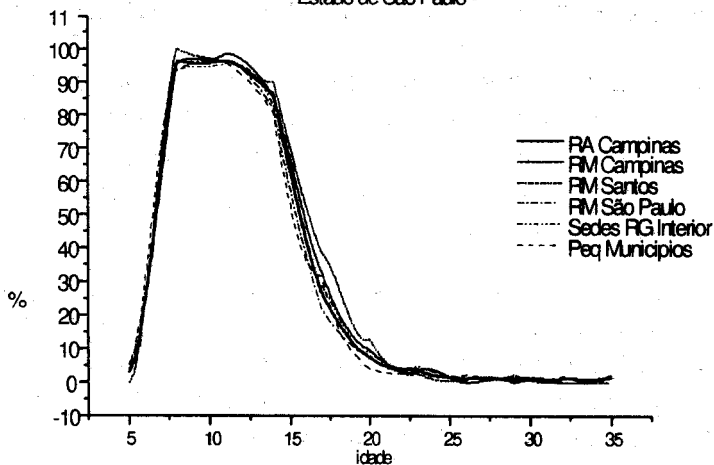
Fonte: PRAD/NEPO/UNICAMP



Fonte: PRAD/NEPO/UNICAMP

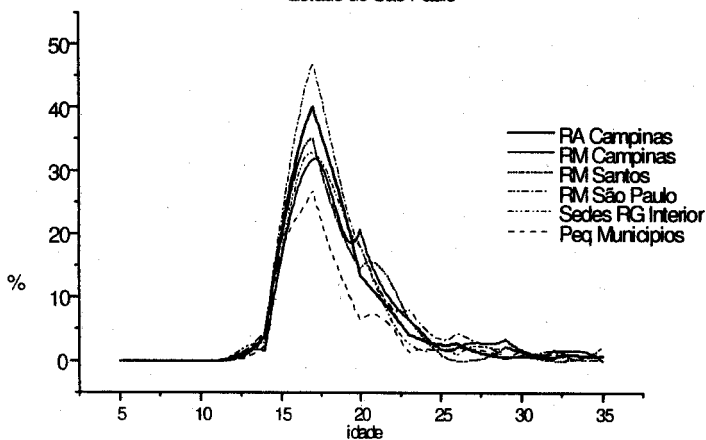
Projeções populacionais para Campinas e região...

Gráfico 5c: Taxas de escolarização 1. Grau segundo Estado de São Paulo -



Fonte: PRAD/NEPO/UNICAMP

Gráfico 5e: Taxas de escolarização 2. Grau segundo Estado de São Paulo -



Fonte: PRAD/NEPO/UNICAMP

6. PROJEÇÃO DE DEMANDA DE VAGAS SOB HIPÓTESE DE MANUTENÇÃO DAS TAXAS DE ESCOLARIZAÇÃO

Aplicando as taxas de escolarização apresentadas anteriormente as estimativas de população em idade escolar no período de 1990 a 2005 para a RA e Município de Campinas obtêm-se estimativas futuras a população estudante nestas regiões, como apresentado nas tabelas 6a e 6b e gráficos associados.

Como se pode verificar, o alunado de 1º Grau da RA vai manter-se estável nos próximos 10 anos, em patamar de cerca de 900 mil pessoas. Contribui para isso a expansão demográfica dos segmentos populacionais de idades situadas fora da faixa normativa de 1º Grau, em especial dos grupos 15 a 17 e 18 a 24 anos. Com relação aos outros níveis de ensino, haverá um crescimento significativo do número de estudantes : em 2005 serão 211 mil alunos de 2º Grau, 98 mil em 3º Grau e 17 mil em pós-graduação. No 2º Grau o número de estudantes com idade superior a 17 anos se distanciará ainda mais do número de estudantes em idade normativa. No 3º Grau, o grupo etário normativo - 18 a 24 anos - será o mais numeroso. Na Pós-graduação, a demanda se expandirá, sobretudo, dentre o segmento de pessoas de 30 anos ou mais, consequência das taxas de crescimento demográficas comparativamente mais altas deste segmento populacional.

Em Campinas as tendências serão um pouco diferentes: haverá queda na demanda por ensino de 1º Grau (de quase 10 mil vagas , comparativamente a 1990) e uma pequena expansão do alunado de 2º Grau (cerca de 4 mil estudantes a mais). Embora não se tenha feito as projeções de estudantes para 3º Grau e Pós-graduação, pode-se inferir, pelas tendências observadas deste segmento na RA e da população em idade escolar no município, que este será o grupo com maior crescimento de demanda em Campinas.

Tabela 6a: Projeção de estudantes por nível de ensino
RA Campinas 1990-2005 (População em milhares)

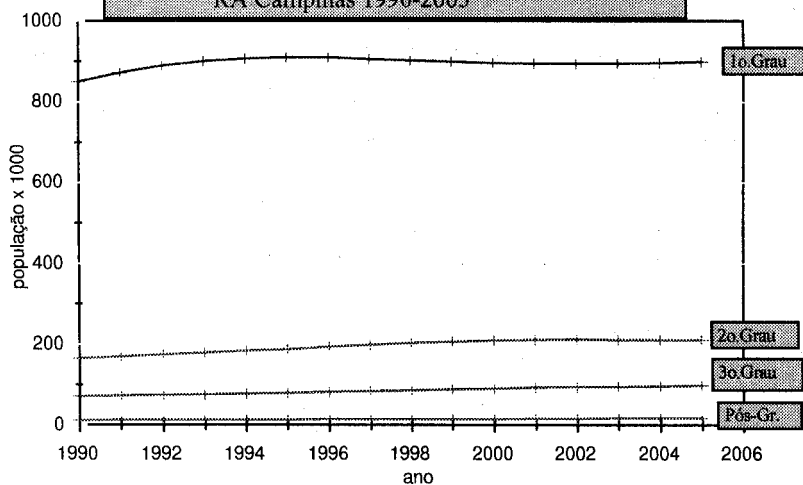
1º Grau	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Idade	15	14	14	14	13	13	13	13	14	14	14	14	14	14	14	14
5-6	670	687	699	705	707	705	699	689	681	675	669	668	669	672	676	679
7-14	106	110	114	117	121	125	128	132	134	136	135	132	128	125	123	122
15-17	45	46	47	48	49	50	52	53	55	56	58	60	61	61	62	61
18-24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	6	6	6	6
25-29	11	11	12	12	13	13	13	14	14	15	15	16	16	17	17	18
30-99	851	872	890	901	908	911	910	906	903	900	897	895	894	895	897	900
TOTAL	851	872	890	901	908	911	910	906	903	900	897	895	894	895	897	900
2º Grau	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Idade	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
7-14	69	71	74	76	79	81	83	85	87	88	87	86	83	81	80	79
15-17	77	78	79	81	83	85	87	90	93	95	98	101	103	104	104	104
18-24	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	10	11	11	11	12	12
25-29	6	6	6	6	7	7	7	7	8	8	8	8	9	9	9	10
30-99	166	170	175	179	184	188	193	198	203	207	210	211	212	211	211	211
TOTAL	166	170	175	179	184	188	193	198	203	207	210	211	212	211	211	211
3º Grau	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Idade	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
15-17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18-24	51	52	53	54	55	57	58	60	62	64	66	67	69	69	70	69
25-29	12	12	13	13	13	13	13	13	14	14	14	14	15	15	16	16
30-99	6	6	6	6	7	7	7	7	8	8	8	8	9	9	9	9
TOTAL	72	73	74	76	78	80	82	84	86	89	91	93	95	96	97	98
Pós-Graduação	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Idade	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
18-24	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
25-29	6	7	7	8	8	8	8	8	9	9	9	10	10	10	10	11
30-99	11	12	12	12	13	13	14	14	14	15	15	16	16	17	17	17
TOTAL	11	12	12	12	13	13	14	14	14	15	15	16	16	17	17	17

Tabela 6b: Projeção de estudantes por nível de ensino
Mun Campinas 1990-2005 (População em milhares)

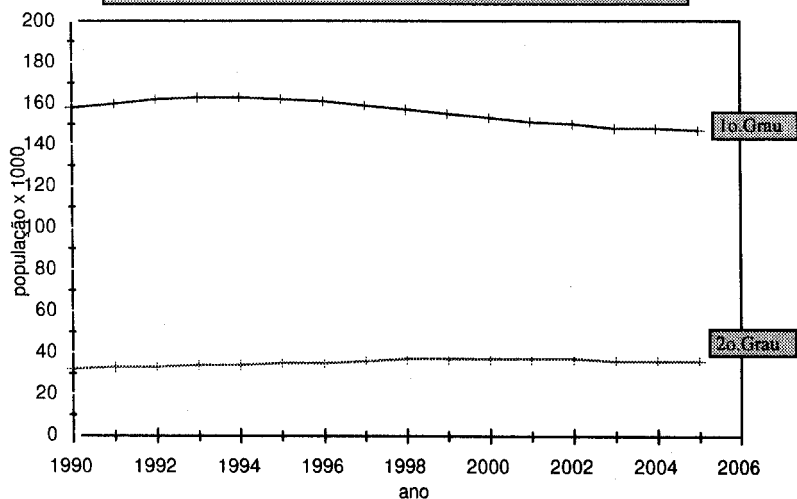
1º Grau																
Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
7-14	124	126	127	127	127	126	123	120	117	116	114	112	111	111	111	111
15-17	19	20	21	21	21	22	23	23	23	23	23	22	22	21	20	20
18-24	9	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10	11	11	11	11	11
TOTAL	158	160	162	163	163	162	161	159	157	155	153	151	150	148	148	147
2º Grau																
Idade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
15-17	13	13	14	14	14	14	15	15	15	15	15	14	14	14	13	13
18-24	15	15	15	16	16	16	16	17	17	17	18	18	18	18	18	18
TOTAL	32	33	33	34	34	35	35	36	37	37	37	37	37	36	36	36

Projeções populacionais para Campinas e região...

Graf. 6a : Pop. em escolarização por Nív. Ensino
RA Campinas 1990-2005



Graf. 6b : Pop. em escolarização por Nív. Ensino
Mun Campinas 1990-2005



7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como se observou na introdução, a elaboração de projeções demográficas de segmentos populacionais específicos, a nível regional e local, reveste-se de uma importância crescente no contexto da descentralização dos recursos tributários e da focalização das políticas sociais que se assiste no Brasil nas últimas décadas.

Assim, as projeções de estudantes por nível de ensino aqui apresentadas podem ser de utilidade para balizamento da demanda futura de vagas em escolas no Município e na RA de Campinas, e também para dimensionamento de público-alvo de programas educacionais específicos, como os estudantes com atraso série/idade no 1º e 2º Graus, segmentos numericamente volumosos como se pôde verificar.

Vale observar que as projeções aqui apresentadas constituem-se em uma primeiro parâmetro para estimativa da população estudante até 2005. Há que se considerar que a precisão dessas estimativas dependem da acurácia das projeções demográficas para a região e município no período e da factibilidade de se tomar como constantes as taxas de escolarização nos diversos níveis de ensino. Informações recentes acerca do Censo Populacional de 1996 parecem corroborar as projeções demográficas elaboradas anteriormente em Jannuzzi (1996b), e empregadas neste trabalho. Com relação às taxas de escolarização, é de se esperar que apresentem melhoria ao longo de período, em especial as relativas ao 2º Grau em diante. É bem verdade que, embora já sejam bem elevadas as taxas de escolarização de 1º Grau, há uma parcela residual a atender na RA e município. Para os demais níveis de ensino, há muito espaço e razões para crescimento das taxas. A competitividade crescente do mercado de trabalho, o dinamismo econômico-industrial da região nos setores de vanguarda tecnológica, as políticas governamentais na área de educação, o aumento na oferta de vagas no ensino de 3º Grau e Pós-graduação, em especial, atuam positivamente para aumento das taxas de escolarização da população. Neste sentido as estimativas aqui apresentadas podem ser entendidas como tetos mínimos da demanda de estudantes a atender nos próximos anos.

Observe-se também que, as taxas de escolarização foram calculadas a partir da declaração da frequência ou não à escola e do nível correspondente ao ensino frequentado, sem controle da localidade em que o mesmo era oferecido. Assim, a população estudante na região não tem identificação exata com a demanda de vagas em escolas na RA. No entanto, as diferenças entre população estudante e vagas no 1º e 2º Graus são mínimas, já que a demanda por estes níveis de ensino é, em geral, atendida a nível municipal. Já para o 3º Grau e Pós-graduação, as estimativas de estudantes constituem-se em "proxies" das vagas ocupadas nestes níveis, já que estudantes de universidades localizadas em municípios fora da RA Campinas estão sendo contabilizados nas taxas de escolarização nestes níveis de ensino. Por outro lado, de forma a compensar essa sobre-estimação, deve-se lembrar que estudantes de universidades situadas na região, mas que residem fora dos limites da RA Campinas, não estão sendo considerados no cômputo das taxas.

Ainda que com estas limitações metodológicas, os resultados aqui apresentados já apontam algumas tendências qualitativas importantes com relação às mudanças no padrão da demanda de vagas por nível de ensino na região. A demanda por ensino de 1º Grau estará se estabilizando para a RA e até mesmo decrescendo no Município de Campinas. No ensino de 2º Grau ainda haverá uma demanda ligeiramente crescente na região. Mas serão nos ensinos de 3º Grau e de Pós-graduação que se espera maior expansão da demanda de vagas na região. Isso sem contar com os potenciais candidatos à vagas nestes níveis de ensino residentes em outras regiões do Estado e país.

BIBLIOGRAFIA

- DANIEL, C. O poder local no Brasil urbano. *Espaço e Debates*, São Paulo, n.24, p.27-39, 1988.
- JANNUZZI, P.M. Projeções populacionais para Campinas e Região: Parte I - Tendências demográficas da Região Administrativa de Campinas 1970-1993., Campinas, *Cadernos da FACECA*, Campinas, 5(1): 101-114, jan/jun, 1996a.

- _____. Projeções populacionais para Campinas e Região: Parte II-cenários demográficos para 1995-2025. *Cadernos da FACECA*, Campinas, 5(2): 51-77, jul/dez, 1996b.
- NAÇÕES UNIDAS *Projection methods for integrating population variables into development planning: conceptual issues and methods for preparing demographic projections*. New York: UN/ESA, vol.1:1,1989.
- _____. *Projection methods for integrating population variables into development planning: methods for preparing scholl enrolment, labour force and employment projections*. New York: UN/ESA, vol.1:2,1990.
- PATARRA,N., BÓGUS,L. & BAENINGER,R. Migração, Emprego e Projeções Populacionais: A Pesquisa Regional por Amostra Domiciliar. Campinas, *Revista Brasileira de Estudos Populacionais*, Campinas, v. 13, n.1, 1996.
- SHORTER, F.C. et al *Computational methods for population projections*. New York: Population Council, 1995

RECURSOS DA INTERNET E A MELHORIA DA QUALIDADE DO ENSINO DE ECONOMIA: O PROJETO WORKING PAPER¹

*Nivalde J. Castro²
Natalia B. Sourbeck²*

1. INTRODUÇÃO

O explosivo crescimento da rede mundial de computadores Internet e a sua capacidade de atração e aglutinação tecnológica são um forte prenúncio de que ela será a principal plataforma de comunicação e de informação do século XXI. Para se ter uma idéia das perspectivas de expansão da Internet, uma empresa americana (<http://www.piperjaffray.com>) estimou que o volume de negócios, sob a Internet, deverá gerar um faturamento de US\$ 228 bilhões no ano de 2001. Os gastos com propaganda são avaliados numa cifra em torno dos 7 bilhões de dólares. Estes números, por mais que possam parecer uma ficção monetária, são um indicador de que volumes crescentes de investimentos serão canalizados para a Internet, ampliando e melhorando as condições de acesso e conectividade desta rede de computadores. Associado a esta tendência, destaca-se a queda real do preço dos computadores, periféricos e softwares. O somatório destas tendências e perspectivas indicam que a difusão da Internet na sociedade manterá as taxas elevadas de crescimento.

O Brasil acompanha a tendência mundial de crescimento da demanda. Dados apresentados pelo Comitê Gestor da Internet e pela Fapesp, indicam que o número de "domínios" cresceu de 1.041 para 11.402 entre janeiro e dezembro de 1996. No mesmo período, o número de *hosts* cresceu 427 % atingindo a cifra de 74 mil computadores. Este crescimento, bem superior à média mundial, alçou o Brasil para o grupo dos 20 países com maior número de computadores e usuários

1 Trabalho apresentado no Simpósio do Ensino de Economia, promovido, em São Paulo, pelo Conselho Regional de Economia da 2ª Região.

2 Professores responsáveis pelo NUCA-IE-UFRJ.

conectados à Internet. Na América Latina, o Brasil passou a assumir, em fins de 1996, a liderança nestes indicadores de expansão da Internet, superando, inclusive, o México. Mais recentemente, na realização do I Congresso Nacional de Internet, Software e Direito realizado no Rio de Janeiro, em setembro de 1997, o Secretário de Política de Informática e Automação do Ministério da Ciência e Tecnologia, afirmou que o Brasil detinha cerca de 1,1 milhão de usuários de Internet, número este que colocava o Brasil no 19^o lugar no ranking mundial.

A difusão desta inovação tecnológica gera uma vasta gama de possibilidades de aplicações e utilizações nos campos mais diferenciados da sociedade, criando e vencendo reações e barreiras que se opõem ao avanço tecnológico. Esta dinâmica de expansão lembra a definição do processo de concorrência e inovação tecnológica no sistema capitalista, formulada por M. Weber em sua obra clássica (*Capitalismo, socialismo e democracia*): "tempestade eterna da destruição criadora".

Para a profissão do economista esta nova "tempestade tecnológica" cria a possibilidade de afirmar a qualidade e competência do economista no mercado de trabalho, contribuindo para reversão das críticas e diminuição da demanda pelos cursos de economia.

Este trabalho tem como objetivo central analisar uma experiência de utilização dos recursos da Internet na formação do economista. Trata-se do projeto de pesquisa Arquivo Brasileiro de Working Paper em Economia, que está sendo desenvolvido pelo Núcleo de Computação do Instituto de Economia da UFRJ.

2. ALGUNS ANTECEDENTES

A rede de computadores Internet surgiu como uma evolução de experiências realizadas nos EUA motivadas pela Guerra Fria. A necessidade de criar uma rede de comunicação que pudesse ser imune a ataques nucleares, resultou na formação de algumas redes de computadores - a ARPANET, considerada por muitos como a "mãe" da Internet (Laquey & Ryer, 1994), a CSNET (Computer Science Network) e BITNET

(Because it's Network). - que foram evoluindo na direção do que é hoje conhecido como Internet.

A principal característica técnica-operacional da Internet é a sua completa descentralização, mostrando-se aparentemente anárquica, na medida em que não há nenhum computador central. Em realidade esta é a sua força catalizadora, pois a rede funciona e cresce graças a padrões e protocolos, que são aceitos e usados por milhares de computadores que se conectam usando, basicamente, a infraestrutura de telecomunicações.

A grande inovação tecnológica que é a causa central da explosão de demanda foi o surgimento, em 1990, do padrão *World Wide Web*. Esta inovação representou uma mudança tão radical como a passagem do DOS para o Windows. Com o *Web*, a maioria das ferramentas e recursos disponíveis na Internet até então passaram a ser mais amigáveis e interativas. Esta tendência aglutinadora é tão forte que muitos confundem a *Web* com a Internet.

No Instituto de Economia da UFRJ, a informática e a Internet receberam atenção estratégica especial, na medida em que esta tecnologia foi entendida como uma ferramenta importante para o processo de melhoria da qualidade das atividades de ensino e pesquisa. A prova desta importância está no fato de, em 1984, ter sido criado o NUCA - Núcleo de Computação - com a incumbência de definir e executar a política educacional de incorporação da informática no meio acadêmico, em consonância com os avanços tecnológicos e com a política executada pelos órgãos superiores da UFRJ, em especial do NCE - Núcleo de Computação Eletrônica. Neste sentido, já em 1986, o curso de economia tinha um laboratório de informática com 15 micros XT e 7 terminais de um *mainframe* IBM, que possibilitava o acesso à BITNET, uma das redes precursoras da Internet.

Com base na experiência acumulada nesses anos, o NUCA é hoje responsável por dois laboratórios de informática com cerca de 75 micro-computadores, sendo 5 servidores de rede e de web. Todos os micros estão conectados à Internet por cabo de fibra ótica, conectada diretamente ao *backbone* da Rede Rio, via Laboratório Nacional de

Computação Científica do CNPq. A equipe do NUCA é responsável por toda a parte de manutenção e funcionamento das máquinas e da rede Novell. Além disto, administra mais de 1000 contas de usuários (estudantes e professores) e todo o estudante do IE-UFRJ tem direito a um e-mail próprio com o domínio <ie.ufrj.br>, que é administrado pelo NUCA. Os laboratórios funcionam normalmente das 8 às 22 horas de segunda a sexta-feira. A utilização dos laboratórios é para aulas e uso individual dos estudantes, sendo dada prioridade para as aulas.

Um aspecto importante a ser destacado em relação ao trabalho desenvolvido pelo NUCA são as inúmeras pesquisas em desenvolvimento, envolvendo uma equipe multidisciplinar (economia, informática, comunicação e contabilidade). A definição e execução da política de difusão da informática e da Internet no Instituto de Economia exigiu a formação de uma equipe que, ao se deparar com dificuldades e desafios inerentes à nova tecnologia, criou uma massa crítica de conhecimento que possibilitou o desenvolvimento de projetos de pesquisa tendo como principal característica o uso da plataforma Internet. O projeto Arquivo Brasileiro de Working Paper de Economia é um exemplo do trabalho de pesquisa em Internet que o NUCA vem realizando.

3. PRESSUPOSTOS CONCEITUAIS

A informática não pode ser analisada e entendida somente como uma técnica, uma ferramenta. Ela representa uma inovação da tecnologia da informação que representa uma nova forma de pensar. A informática aparece como uma evolução das formas de pensar mais tradicionais: oralidade, escrita e impressão. De acordo com Lévy (1994, p.19), a informática, enquanto uma tecnologia intelectual abre novas formas de comunicação e de conhecimento. Esta nova tecnologia intelectual condiciona (sem determiná-lo) o pensamento.

Pode-se perceber e avaliar os efeitos da informática e do uso dos computadores no processo de trabalho dos economistas e no processo de ensino e pesquisa desenvolvido nas IES pelos professores e estudantes de economia. Nos últimos dez anos, as inovações tecnológicas

em termos de hardwares e softwares provocaram mudanças expressivas no modo de trabalhar e, possivelmente, no modo de pensar dos economistas, professores e estudantes. No mínimo, pode-se afirmar que a produtividade do trabalho profissional e acadêmico aumentou.

Outro fenômeno importante está no processo de migração da forma de registro, produção e distribuição da informação: da forma escrita-impressa para a forma digital, em *byte*. Esta é a hipótese central formulada por Negropontes (1995), cuja validade as evidências empíricas estão comprovando.

Estes são os dois parâmetros conceituais que explicam a importância e funcionalidade da rede mundial de computadores Internet para a profissão do economista: 1) poder ser uma nova forma de pensar, de ordenar e de classificar idéias, dados e informações, destacando-se, neste aspecto, o uso do hipertexto (Lévy, 1997); e 2) ter acesso a uma massa ingente e crescente de informações com "valor", ou seja, informações que geram valor agregado ao processo de trabalho do economista e ao processo de ensino e pesquisa nas IES de Economia.

4. WORKING PAPER DE ECONOMIA

Este projeto de pesquisa, que conta com o apoio do Conselho Federal de Economia (Cofecon), tem como objetivo criar um espaço virtual na Internet onde ficarão depositados trabalhos escritos por professores e economistas, preferentemente escritos na língua portuguesa. A idéia básica é que este depositário, arquivo digital, agregue os trabalhos acadêmicos, ou não, que normalmente são publicados em revistas de circulação consagrada. Sabe-se que uma parcela expressiva da produção científica na área das Ciências Econômicas no Brasil não tem um canal regular e simples de distribuição. Um exemplo seriam as séries de Textos para Discussão e de Textos Didáticos que são publicados pelos principais cursos de economia do país, as quais têm uma distribuição restrita e, normalmente, limitada ao espaço geográfico da própria IES.

A estrutura do projeto Working Paper de Economia foi definida a partir de uma sistemática análise dos projetos similares existentes e disponíveis na Internet. A partir desta análise, foram realizadas algumas simulações de funcionamento, ordenamento e funcionalidade, chegando-se a uma primeira versão, ainda preliminar, que encontra-se disponível para acesso no ciberespaço, no URL: < <http://www.ie.ufrj.br/nuca-wp>>

Nesta versão preliminar, destacam-se os seguintes pontos:

1. A classificação utilizada para o ordenamento dos *papers* foi definida a partir da que é mais utilizada pela comunidade acadêmica internacional. Trata-se da classificação do *Journal of Economic Literature*, ou JEL como é mais conhecido. Adotou-se a versão simplificada desta classificação. Ela lista 19 assuntos e para cada um deles há uma desagregação. Os assuntos são identificados por letras do alfabeto e os tópicos de cada assunto por números. (ver a classificação do JEL no anexo)
2. Cada artigo que é inserido no Working Paper de Economia tem: um abstract; a cópia integral em editor de texto word; até 4 classificações; referência bibliográfica de acordo com as normas da ABNT e o e-mail do autor.
3. Os artigos podem ser pesquisados pela classificação do JEL ou por autor, listados em ordem alfabética do sobrenome.
4. A inserção de qualquer trabalho é simples e objetiva. Basta que o autor envie por e-mail, ou em disquete, cópia do artigo, acompanhada de um abstract, indicação de até 4 classificações do JEL, referência bibliográfica e nome da instituição a que pertence. Não são aceitos trabalhos de alunos de graduação e de mestrado, nem monografias e teses de mestrado e de doutorado.
5. A importância acadêmica e profissional deste projeto pode ser avaliada pelas seguintes considerações:
 - a. Do ponto de vista econômico, representa uma diminuição de custos, já que reduzirá, ou mesmo eliminará, os gastos com a impressão, distribuição e manutenção de estoque.

- b. A independência, respeito à liberdade de opinião e responsabilidade pelo conteúdo dos trabalhos estão assegurados. Não haverá nenhuma limitação à inserção de trabalhos no Working Paper de Economia desde que o autor seja de uma IES.
- c. Qualquer curso de economia poderá criar séries do tipo Textos de Discussão e realizar a publicação no formato digital e distribuir para seu público, específico ou não, através do projeto e via Internet.
- d. Qualquer pessoa de qualquer lugar do Brasil ou do mundo que tiver acesso à Internet poderá obter cópias dos trabalhos do Working Paper de Economia.

5. CONCLUSÃO

A rede mundial de computadores Internet configura-se como uma tecnologia da informação e da comunicação que será uma das principais formas de interação virtual no século XXI. São muitas e diferenciadas as possibilidades de utilização desta tecnologia da inteligência na formação dos futuros economistas e no próprio exercício profissional, acadêmico ou não. Em certo sentido, a utilização da Internet pode servir para melhorar a posição social do economista e a sua inserção em um mercado de trabalho tão competitivo quanto o dele.

Uma das questões centrais nesta dinâmica é a disponibilidade de projetos na plataforma Internet que tenham conteúdo, ou seja, que ofereçam algo mais do que a fascinação tecnológica, o entretenimento e o seu papel como mercado de consumo virtual.

O projeto Working Paper de Economia desenvolvido pelo NUCA - Núcleo de Computação— do Instituto de Economia da UFRJ, ao criar um arquivo digital e virtual na Internet de trabalhos sobre assuntos relacionados com a Ciência Econômica, pretende, por um lado, oferecer uma massa crescente de artigos sobre economia com acesso livre e gratuito para os estudantes, professores, economistas e outros profissionais, e, por outro lado, visa estimular a produção científica de econo-

mia graças às facilidades de distribuição de artigos que o projeto oferece. Com isto, espera-se que os reflexos sobre a melhoria da qualidade do ensino de economia e da formação dos economistas se façam presentes.

6. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

LAQUEY, Tracy e Ryer, Jeanne C. *O Manual da Internet: um guia introdutório para acesso às redes globais*. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

LÉVY, Pierre. *As Tecnologias da inteligência: o futuro do pensamento na era da informática*. Rio de Janeiro: Editora 34, 1994.

_____. *O Que é Virtual?* Rio de Janeiro: Editora 34, 1997.

NEGROPONTES, Nicholas. *A Vida digital*. São Paulo: Cia das Letras, 1995.

ANEXO

Classificação do Journal of Economic Literature

- A0 - Economia em Geral e Ensino de Economia
- A1 - Economia em Geral
- A2 - Ensino de Economia

- B0 - Metodologia e História do Pensamento Econômico: Geral
- B1 - História do Pensamento Econômico até 1925
- B2 - História do Pensamento Econômico desde 1925
- B3 - História do Pensamento: Autores
- B4 - Metodologia Econômica

- C0 - Métodos Quantitativos e Matemáticos: Geral
- C1 - Métodos Econométricos e Estatísticos: Geral
- C2 - Métodos Econométricos: Modelos de Equação Simples
- C3 - Métodos Econométricos: Modelos de Equações Simultâneas/
Múltiplas
- C4 - Métodos Econométricos e Estatísticos: Tópicos Especiais
- C5 - Modelagem Econométrica
- C6 - Métodos Matemáticos e Programação
- C7 - Teoria dos Jogos e Teoria de Barganha
- C8 - Coleta de Dados e Metodologia de Estimação de Dados; Programas de Computadores
- C9 - Design de Experimentação

- D0 - Microeconomia: Geral
- D1 - Comportamento do Consumidor
- D2 - Produção e Organizações

- D3 - Distribuição
- D4 - Estrutura de Mercado e Preços
- D5 - Equilíbrio Geral e Desequilíbrio
- D6 - Economia do Bem-Estar
- D7 - Análise de Tomada de Decisões Coletiva
- D8 - Informação e Incerteza
- D9 - Escolha Intertemporal e Crescimento

- E0 - Macroeconomia e Economia Monetária: Geral
- E1 - Modelos de Agregação Geral
- E2 - Consumo, Poupança, Produção, Emprego e Investimento
- E3 - Preços, Flutuações de Negócios e Ciclos
- E4 - Moeda e Taxa de Juros
- E5 - Política Monetária, Banco Central e Oferta de Moeda
- E6 - Aspectos Macroeconômicos das Finanças Públicas, Política Macroeconômica e Visão Geral

- F0 - Economia Internacional: Geral
- F1 - Comércio
- F2 - Fatores de Movimentos Internacionais e Negócios Internacionais
- F3 - Finanças Internacionais
- F4 - Aspectos Macroeconômicos do Comércio e das Finanças Internacionais

- G0 - Economia Financeira: Geral
- G1 - Mercados Financeiros Gerais
- G2 - Instituições Financeiras e Serviços
- G3 - Corporações Financeiras e Governo

- H0 - Economia Pública: Geral
- H1 - Estrutura e Escopo Governamental

- H2 - Taxação e Subsídios
- H3 - Políticas Fiscais e Comportamento dos Agentes Econômicos
- H4 - Bens Providos pelo Governo
- H5 - Despesas Nacionais e Políticas Relacionadas
- H6 - Orçamento Nacional, Déficit e Débito
- H7 - Governos Local e Estadual; Relações Intergovernamentais
- H8 - Assuntos Gerais

- I0 - Saúde, Educação e Bem-Estar: Geral
- I1 - Saúde
- I2 - Educação
- I3 - Bem-Estar e Pobreza

- J0 - Trabalho e Economia Demográfica: Geral
- J1 - Economia Demográfica
- J2 - Alocação de Tempo, Comportamento Trabalhista e Determinação do Emprego
- J3 - Salários, Compensações e Custos Trabalhistas
- J4 - Mercados de Trabalho Especiais
- J5 - Relações de Gerenciamento Trabalhista, Sindicatos e Barganha Coletiva
- J6 - Mobilidade, Desemprego e Férias
- J7 - Discriminação

- K0 - Lei e Economia: Geral
- K1 - Áreas Básicas da Lei
- K2 - Regulação e Leis de Negócios
- K3 - Outras Áreas Substantivas da Lei
- K4 - Procedimento Legal, o Sistema Legal e o Comportamento Ilegal

- L0 - Organização Industrial: Geral
- L1 - Estrutura de Mercado, Estratégia de Firma e Performance de Mercado
- L2 - Objetivos da Firma, Organização e Comportamento
- L3 - Organizações sem fins Lucrativos e Empresas Públicas
- L4 - Política Antitrust
- L5 - Regulação e Política Industrial
- L6 - Estudos Industriais: Manufatura
- L7 - Estudos Industriais: Produtos Primários e Construção
- L8 - Estudos Industriais: Serviços
- L9 - Estudos Industriais: Utilitários e Transportes

- M0 - Administração de Business e Business Economics; Marketing; Contabilidade: Geral
- M1 - Administração de Business
- M2 - Business Economics
- M3 - Marketing e Propaganda
- M4 - Contabilidade

- N0 - História Econômica: Geral
- N1 - Macroeconomia e Economia Monetária; Crescimento e Flutuações
- N2 - Mercados Financeiros e Instituições
- N3 - Trabalho, Demografia, Educação, Renda e Riqueza
- N4 - Governo, Guerra, Lei e Regulação
- N5 - Agricultura, Recursos Naturais e Indústrias Extrativistas
- N6 - Manufatura e Construção
- N7 - Transporte, Comércio Doméstico e Internacional, Energia e Outros Serviços

- O0 - Desenvolvimento Econômico, Mudança Tecnológica e Crescimento: Geral
- O1 - Desenvolvimento Econômico
- O2 - Política e Planejamento de Desenvolvimento
- O3 - Mudanças Tecnológicas
- O4 - Crescimento Econômico e Produtividade Agregada
- O5 - Estudos de Economias Nacionais

- P0 - Sistemas Econômicos: Geral
- P1 - Sistema Capitalista
- P2 - Sistema Socialista
- P3 - Instituições Socialistas
- P4 - Outros Sistemas Econômicos
- P5 - Comparação de Sistemas Econômicos

- Q0 - Agricultura e Recursos Naturais: Geral
- Q1 - Agricultura
- Q2 - Recursos Renováveis e Conservação; Gerenciamento Ambiental
- Q3 - Recursos Não-Renováveis e Conservação
- Q4 - Energia

- R0 - Economia Urbana, Rural, e Regional: Geral
- R1 - Economia Espacial Geral
- R2 - Análise Household
- R3 - Análise de Produção e Localização da Firma
- R4 - Sistemas de Transportes
- R5 - Análise de Governos Regionais

- Z0 - Outros Tópicos Especiais: Geral
- Z1 - Economia Cultural

COMO RESISTIR À PAUPERIZAÇÃO DA NAÇÃO: UMA CRÍTICA NEO-SCHUMPETERIANA ÀS POLÍ- TICAS INDUSTRIAL E DE CONCORRÊNCIA BRA- SILEIRAS

Ronaldo Rangel¹
Renata Nascimento¹

1. INTRODUÇÃO

A partir dos anos 90, o Brasil vivenciou uma profunda modificação em seu padrão de desenvolvimento e suas correspondentes estratégias de política industrial, de comércio externo e de concorrência. Tais mudanças têm como marco o que podemos chamar de reforma comercial, implementada pelo então presidente Collor, erguida sob a égide da globalização, conseqüente da III Revolução Industrial e da Nova Ordem Internacional e fundamentada num conjunto de teorias econômicas convencionais, generalizadas, e mesmo popularizadas, como *neoliberais* (independente da configuração das nuances, representadas pelas teorias neoclássica, novoclássica, neokeynesiana e até mesmo neo-walsariana).

Sob o pálio da *onda neoliberalizante*, surgem, em 1990, as Portarias MEFP números 365 e 538 que lançam as bases para a nova política industrial e de comércio exterior, aparentemente visando elevar a competitividade dos produtos nacionais frente aos concorrentes internacionais, através do aumento da eficiência da produção e comercialização de bens e serviços, via a reestruturação do parque industrial doméstico, buscando a capacitação tecnológica que possibilitasse não só a modernização dos complexos industriais já maduros, como também o surgimento de novas instalações de tecnologia de ponta ainda não inauguradas no país.

¹ Pesquisadores do N.E.A. - Núcleo de Estudos Aplicados das Faculdades Candido Mendes - Centro.

Pari et passu àquelas Portarias, constrói-se um arcabouço institucional² visando a defesa da concorrência, consolidado quando da estruturação da Lei n.º 8884/94 conhecida, usualmente, como lei antitruste, que dá a sustentação para a política de concorrência hoje estabelecida. Nota-se que tal política objetiva, na visão de seus defensores, "... proteger e mesmo intensificar a livre concorrência, evitando abusos de poder de mercado calcados, em geral, em estruturas mais concentradas, além de impedir que barreiras anteriormente levantadas pelo governo, ou monopólios por este detidos venham a ser repostos pelo setor privado" (FRITSCH & THOMPSON FLORES, 1994); ou, ainda, "... a preocupação com o bem estar do consumidor e com a manutenção de práticas competitivas, no suposto de que a concorrência é a maior garantia para que os consumidores possam realizar escolhas genuínas e ter à sua disposição produtos de boa relação qualidade-preço" (SALGADO, 1993).

É fácil verificar que a política de concorrência é idealizada dentro do universo neoliberal, criando uma *legislação moderna* baseada na experiência internacional, notadamente na Norte-Americana (expressas pelas leis do Sherman Act (1890) e Clayton Act (1914), revisadas pelo National Cooperative Research Act (1984)), mas que, de fato, em consonância com a citada reforma comercial pretende fazer convergir nossa política de concorrência com as já estabelecidas por parceiros comerciais externos, compondo uma estratégia mais ampla de coesão de políticas e ações do governo com relação ao comércio, à indústria e, mesmo, à estabilização, determinando condições macroeconômicas viáveis à internacionalização e à globalização de mercados.

Cabe salientar que tais estratégias refletem uma tendência mundial, à qual o governo brasileiro, sem maiores discussões com os segmentos da sociedade, se engajou integralmente. Não são sem sentido, portanto, as sucessivas gestões que Fernando Collor, Itamar Franco e Fernando Henrique vêm seguindo, aprofundando medidas de ajuste de curso do desenvolvimento, dentre as quais podemos destacar:

² Destaque-se as Leis: 8002/90 que reprime infrações contra o direito do consumidor; 8137/90 que define os crimes contra a ordem econômica; 8158/91 que normatiza a defesa da concorrência e, mesmo, o Código de Defesa do Consumidor (Lei 8078/90).

- a) a modernização da economia e a abertura de mercados;
- b) a eliminação do controle de preços; e
- c) o Plano Nacional de Desestatização.

Os argumentos utilizados, internamente, para a adoção dessas novas políticas surgem de um diagnóstico de que a estabilização econômica é a condição imprescindível para a retomada do crescimento sustentável e, para que tal estabilidade prevalecesse a longo prazo, seria necessária a revisão do padrão de industrialização e do papel do Estado, assim como um forte movimento de desregulamentação da economia, uma vez que tais medidas, adotadas como instrumentos indispensáveis à política industrial implementada a partir não só do processo de substituições das importações, como também, da consolidação do chamado modelo fordista, teriam comprometido a eficácia do mercado, estabelecendo o seu caráter "não contestável."

Ao menos duas questões decorrem desse movimento geral. Em primeiro lugar, a fragilização dos objetivos macroeconômicos de equilíbrio comercial, controle de inflação e de fluxos de investimentos e mesmo de políticas públicas que visem minimizar disparidades regionais e sociais. Um segundo ponto está relacionado com uma assimetria virtual (e em algum sentido natural) entre os interesses da política de concorrência e da política industrial, já que a primeira, normalmente, é estabelecida para proteger os compradores em um mercado, ao passo que a segunda, geralmente, objetiva proteger os vendedores.

Mesmo considerando extremamente importante a primeira questão levantada, este texto pretende discutir o segundo aspecto de modo a apresentar um contexto analítico o qual permita construir um desenho factível de políticas industrial e de concorrência coerentes, entre si e com os desejos da imensa maioria da sociedade brasileira que almeja o desenvolvimento, garantindo acesso: ao emprego e à qualidade desse; aos benefícios trazidos pela modernização e inovações tecnológicas traduzidas em consumo de bens e serviços; às conquistas sociais já consolidadas, que devem ser protegidas e ampliadas; e à construção de um novo pacto social (que, sem dúvida, reveja antigas instituições) democrático, não excludente e socialmente justo.

Pretende-se, em oposição às idéias hegemônicas, reler as estratégias adotadas no país, apontar seu caráter ideológico e, baseado nelas próprias, interpretar categorias tais como: produtividade, competição, competitividade, Estado e regulação. Para tanto, nosso argumento é organizado da seguinte forma: as duas primeiras seções são montadas à guiza de fundamentação, sendo que, primeiramente, sustentaremos, no plano teórico e conceitual, a formulação de políticas industriais fora do *receituário neoliberal* (que preferimos tratar como paradigma neoclássico), o que será feito através das formulações encontradas na obra de Schumpeter e de alguns neo-schumpeterianos. A seção posterior apresenta a Teoria dos Mercados Contestáveis e seus principais resultados positivos e normativos que podem ser derivados para a implementação de políticas de concorrência.

A seção seguinte discute, brevemente, o modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil, baseado no padrão fordista-taylorista e no Welfare State, seu esgotamento, bem como, as dificuldades e perspectivas de inserção no padrão flexível. Finalmente, na seção cinco, revisitamos as políticas adotadas nos anos recentes, apontando o seu caráter contraditório intrínseco, seu descompromisso com um pacto social mínimo e, portanto, sua impropriedade.

Na última seção, concluímos, com comentários genéricos, algumas reflexões por que deve passar a sociedade brasileira, objetivando redefinir seu projeto de desenvolvimento.

2. ASPECTOS DE UMA POLÍTICA INDUSTRIAL SCHUMPETERIANA

Como anteriormente enunciamos, a atual política industrial brasileira está calcada em uma estratégia que privilegia fundamentalmente duas ações: a) aumentar a utilização de mecanismos de mercado em detrimento ao mecanismo anterior de regulamentação e de atuação estatal direta sobre a economia; b) redefinir o papel do Estado, assim como dos capitais estrangeiro e privado nacional. É razoável prever que, neste contexto, ocorra a eliminação de incentivos e benefícios fiscais,

a exposição indiscriminada de nosso parque industrial à competição externa, visando ajustá-lo ao padrão de preços e qualidade vigente nos mercados internacionais e buscar as chamadas *vantagens comparativas dinâmicas*, através de um processo de especialização industrial (notadamente nos setores de ponta).

Vista sob a ótica, esquemática e simplista, que apresentamos, seríamos levados a crer que, de fato, inexistente qualquer espécie de Política Industrial no país. Leitores menos avisados poderiam mesmo imaginar que, com efeito, as teses neoliberais não contemplam elementos de Política Industrial, inclusive não é pouco comum que economistas de formação neoclássica apontem para a incompatibilidade dessa teoria econômica com a adoção de tais políticas. Certamente, esses profissionais baseiam suas assertivas no aspecto, provavelmente o mais difundido da teoria neoclássica, de que o livre mercado possui atributos insuperáveis em termos de bem estar, uma vez que, em condições de concorrência perfeita, seria possível encontrar-se um estágio de equilíbrio geral - ou ótimo de Pareto - que maximiza o bem-estar econômico, sendo impossível um agente melhorar seu nível de satisfação sem deteriorar o de outro. Por óbvio, os principais desdobramentos dessa concepção são o fato de que a eficiência econômica é inversamente proporcional ao grau de concentração de mercado e esse nunca apresentará excessos de oferta ou demanda, sendo, portanto, inexistente qualquer aspecto positivo na intervenção do Estado, salvo através de ações minimalistas que não afetem o equilíbrio estabelecido.

Por certo, há um equívoco de interpretação, ou ao menos falta de leitura, para esse tipo de afirmação simplória, uma vez que a abordagem neoclássica desenvolveu, ao longo dos últimos anos (cerca de duas décadas), um conjunto de situações compatíveis com seus pressupostos teóricos, que recomendam a intervenção governamental, sendo que, em vários textos, tal intervenção é chamada de Política Industrial.

Segundo esses autores, o ótimo paretiano pode ser rompido por algumas imperfeições derivadas do próprio mercado tais como: externalidades, riscos quanto ao futuro, etc. Neste e em outros casos, o governo deveria interferir corrigindo as falhas de mercado por intermédio de, por exemplo: taxações para inibir externalidades, pro-

dução de bens públicos e regulação de estruturas imperfeitas (monopólios e oligopólios), através de políticas e legislações antitruste. Seja como for, a intervenção pública só se justifica, e mesmo objetiva-se, para o aperfeiçoamento dos mecanismos de mercado, de tal sorte, que estes possam desempenhar apropriadamente o que prevê a teoria.

A Política Industrial de cunho neoliberal, portanto, deve concentrar-se em ações que não interfiram na formação de preços relativos naturais surgidos dos mecanismos de mercado. Contudo, é lícito e coerente, com essa visão, que a ação pública busque a geração de infra-estrutura tecnológica inclusive através do fomento a P&D, assim como são admissíveis políticas que apoiem as *indústrias nascentes* ou, no lado oposto, as chamadas *indústrias declinantes*, desde que se restrinjam à geração das condições propícias para a atuação da iniciativa privada.

É nesse cenário que se encontra a nova Política Industrial brasileira, voltada, exclusivamente, a garantir um ambiente estável de investimentos e à eliminação de entraves que impeçam o pleno funcionamento do mercado.

As questões aqui enunciadas como prolegômenos, e que serão retomadas na quinta seção deste texto, não são obviamente o objetivo desta fase do trabalho, contudo sua apresentação é de grande valia para nossos propósitos, uma vez que, em oposição frontal ao pensamento neoclássico e às suas teses sobre a concorrência perfeita e a tendência a um equilíbrio geral, Schumpeter apresenta, em sua formulação, que é numa estrutura de *capitalismo corporativo*, oligopolizado e "repleto de imperfeições" (sic) que se gera a maior eficiência econômica, permitindo um maior dinamismo em termos de potencial competitivo.³

Os ajustes via preços, determinantes da lógica microeconômica marginalista, são relegados a um papel inferior na tese schumpeteriana, que apresenta ainda vários pontos de divergência com aquela tradição teórica, dentre os quais destacamos os papéis da inovação tecnológica, das estruturas de mercado e das estratégias empresariais.

³ Nota-se que as noções de potencial competitivo e dinamismo detonam desempenho no tempo, diferindo significativamente da estática dos estados de equilíbrio da teoria neoclássica.

Todos esses conceitos são fartamente discutidos, com maior ou menor rigor, no meio acadêmico, não sendo necessário, portanto, aprofundamentos. Vale destacar, no entanto, que, para Schumpeter, a base concorrencial se dá via inovações, não apenas no que se refere a inovações radicais introduzidas periodicamente (núcleo da teoria do ciclo), mas também através da competição como um processo impulsionado por todos os tipos de inovações, gerando uma tendência de monopolização do mercado (ao menos no que tange a oportunidades) e impondo uma diferenciação da taxa de lucro. Nesses termos, o monopólio não é a antítese da concorrência, mas sim, por outro lado, é o resultado (mesmo que temporário) do processo competitivo.

Parece fácil compreender que a concentração é um requisito organizacional para a aceleração do progresso tecnológico. É esse progresso tecnológico (vale dizer, descontínuo), materializado no surgimento de inovações tecnológicas, a forma de competição eficiente que leva, em um contexto de *destruição criadora*, a um sistema em que as firmas são os agentes de mudança e no qual as inovações agem, no tempo, destrutivamente sobre a inércia empresarial (e obviamente sobre estruturas produtivas atomizadas).

Sem dúvida, para Schumpeter, o progresso técnico é o núcleo da teoria econômica e o elemento central para o desenvolvimento capitalista. Do mesmo modo, a existência de uma relação dinâmica entre inovações, estruturas de mercado e estratégias empresariais impõe a necessidade de todas as firmas manterem elevados os níveis de investimentos, uma vez que novos produtos e processos concorrem, em condição de superioridade, com os já instalados, dando origem a um novo sentido de concorrência que se desenvolve não só em mercados existentes, mas também na disputa por mercados que só existirão, de fato, no futuro, dadas as "expectativas tecnológicas".

Relembrados esses pontos que julgamos essenciais, passamos a desenvolver um "raciocínio" acerca de uma possível proposta de Política Industrial Schumpeteriana. Destacamos aqui que nossa exposição refere-se tão somente a um "raciocínio" baseado na interpretação de alguns neoschumpeterianos das gerações mais recentes, visto que,

na obra original do economista austríaco, não há nenhum trabalho ou ensaio que trate como tema central as relações entre Estado e capitalismo. Na verdade, é difícil para estudiosos que não se aprofundaram na tradição schumpeteriana compreender como um autor que difundiu as virtudes do empresário inovador, ou seja, da importância da iniciativa e liderança empresarial privada, supostamente, pode defender a intervenção estatal sobre ela.

Para a compreensão desse aspecto schumpeteriano, é importante esclarecer uma significativa mudança de caráter subjetivo ocorrida na obra do autor. Em seus primeiros escritos, Schumpeter demonstra aceitar o conceito de equilíbrio de cunho walrasiano que hegemonizava intelectualmente a teoria econômica desde o final do século XIX⁴. Mesmo as inovadoras explicações sobre o desenvolvimento, idealizadas, em 1939, como uma teoria do ciclo econômico, fazem parte, na verdade, de uma teoria que transita entre estados de equilíbrio. Alguns poucos anos depois, em 1942, ao publicar o famoso *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, Schumpeter baseia-se no conceito de concorrência, como já vimos, fundamentada pela introdução de inovações, para analisar o capitalismo, sustentando-se para tanto em parâmetros institucionais. Nesse sentido, ao substituir o método de abordagem de um conceito de equilíbrio para um outro centrado nas instituições, avança muito em sua interpretação da realidade e da lógica do capitalismo, evoluindo de um posicionamento tipicamente liberal para um outro de intervencionismo seletivo.

Ao lado da questão acima, é aceitável argumentar que Schumpeter reconhece a importância da intervenção do Estado para estimular e mesmo formatar a atividade industrial. Tal reconhecimento aparece pelo menos, ao lado de outros escritos⁵, na citada obra de 1939 e certamente no livro de 1942.

Em *Business Cycles*, ao examinar a economia alemã no período de 1933 a 1937, Schumpeter deparava-se com uma estrutura capitalista

4 O método de Walras, que ainda influencia diversas correntes do pensamento econômico do século XX, analisa o sistema econômico a partir de um modelo estático de equilíbrio.

5 Alguns autores, bem mais detalhistas que os do presente artigo, identificam passagens nesse sentido, já em 1918, num ensaio intitulado *The crisis of the tax State*.

administrada pela ideologia nacional-socialista que incluía, dentre suas estratégias de ação, uma agenda de política industrial. Observa, assim, que via orientação estatal são implementadas medidas que impactam e dinamizam o aparelho produtor, através de estímulos à introdução de inovações. O que é importante em sua interpretação não está relacionado com a política de gastos públicos no sentido estrito, mas sim com a forma com que afetam os fenômenos de racionalização industrial, recuperação e ganhos de produtividade e estímulos à inovação.

Mesmo que de forma implícita e tímida, há, na publicação de 1939, uma inegável aprovação da orientação seletiva e disciplinadora da política industrial alemã. Com efeito, a intervenção seletiva, o exercício de liderança empresarial, o encorajamento a cartéis de investimento e a racionalização industrial promovidas pelo Estado Alemão elevaram aquele país ao status de potência industrial na segunda metade da década de 30. Do mesmo modo, é fato que arranjos institucionais semelhantes levaram, em décadas recentes, economias como a japonesa e a sul-coreana a invejáveis patamares de desenvolvimento.

Examinando-se o livro *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, identifica-se a maturidade teórica de Schumpeter, que, baseado nos conceitos de destruição criativa e concorrência via inovações, consolida a teoria do capitalismo corporativo fundado na grande empresa e em mercados oligopolizados, o que garante o arcabouço necessário à arquitetura de política industrial. A obra está repleta de passagens que apontam para a construção desse arcabouço: políticas de cartelização como instrumentos de estabilização *vis à vis* ao monitoramento dos cartéis; os conceitos de velho e de novo, de *sun rise* e *sun set*, além dos de “empresa melhor adaptada”, inevitavelmente, caminham a favor de políticas setorialmente seletivas que visam a encorajar ou mesmo a desencorajar investimentos.

Porém, as questões mais relevantes apresentadas em *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, no que tange à sustentação de argumentos pró-políticas industriais, residem na tese de que assim como o capitalismo corporativo representa um avanço frente ao *capitalismo smithiano*,

a *economia socialista* poderia, também, superar, pelos mesmos argumentos, o capitalismo corporativo.

Devemos aqui fazer o esclarecimento de que Schumpeter definia socialismo como o redesenho das relações entre público e privado na esfera econômica, o que se distancia, em muito, de um conceito centrado na eliminação da propriedade privada. Nesse sentido, o socialismo na definição schumpeteriana surge na realidade como um novo padrão de capitalismo. De certo modo, esse novo padrão capitalista com forte "socialização da gestão", construída em torno de uma agenda de política industrial, será a base para maturação do conceito de capitalismo organizado, cuja razão institucional se funda em uma cultura econômica que, embora não individualista, é compatível com a liberdade individual.

Seja como for, a economia socializada, para Schumpeter, obteria vantagens sobre outras formas de organização econômica, na medida em que o processo de inovação e a destruição criadora poderiam ser administrados no tempo. Em outras palavras, o progresso poderia ser planejado, a criação coordenada e a destruição minimizada por políticas de desinvestimento. Do mesmo modo, a relação entre mudança tecnológica e emprego poderia ser racionalizada, assim como a difusão de inovações processar-se-ia de modo mais rápido e eficaz.

Pelo exposto, acreditamos existir uma orientação teórica e mesmo analítica de cunho schumpeteriano que define uma política industrial passível de implementação, que deve ser concebida como um instrumento de compatibilização entre estabilidades macroeconômicas e mudança tecnológica em um cenário de incertezas. Assim, sua instrumentalização baseia-se na aceitação de que:

- a) as forças de mercado são importantes, porém insuficientes para garantir resultados econômicos eficientes;
- b) é indispensável a criação de instituições fomentadoras de cooperação e intercâmbio intra e inter-setoriais; e

- c) o Estado é um parceiro fundamental que deve funcionar como antecipador de tendências e transformações, além de garantir a justa medida entre competição e cooperação empresariais

3. CARACTERIZANDO OS MERCADOS CONTESTÁVEIS

Vimos, de forma simples, que, em Schumpeter, a concorrência, via inovações, determina uma monopolização do mercado capitalista. As causas desse fenômeno são também analisadas por economistas de inspiração marxista, que, tal qual aquele autor, argumentam que esse efeito garantiria o lucro das empresas, formulando assim uma lei do capitalismo monopolista⁶.

Não é difícil compreender que tal estrutura impõe a adoção de economias de escala, onde o risco envolvido pelo gasto de grandes somas, a fim de adquirir ou construir as bases físicas e equipamentos indispensáveis à produção, confere um poder monopólico às empresas estabelecidas, já que inibe a entrada de novos concorrentes pela impossibilidade desses recuperarem os custos incorridos de sua instalação. Assim, economias de escala ou de significativos custos fixos passam, por um lado, a serem tratadas como naturais, já que podem oferecer produção pelo menor custo social e, por outro, como um risco para o bem-estar coletivo, já que são capazes de manipular seus preços com o objetivo de viabilizar margens de lucro altas e, por consequência, socialmente injustas.

Decorre dessa preocupação, o argumento neoclássico que legitima a intervenção governamental, de modo a garantir a eficiência, minimizando os efeitos das imperfeições da concorrência. Contudo, tal intervenção dar-se-ia de forma indiscriminada, atuando não só nos chamados mercados densos, que estruturalmente são competitivos, porém restritivos à entrada de novos concorrentes pela existência de arranjos contratuais e outras práticas discriminatórias por parte das empresas já estabelecidas, como também em mercados tênues, onde é de se esperar haver apenas um único fornecedor.

⁶ Ver a respeito BARAN, P. ET SWEEZY, P. *Capitalismo Monopolista*, Zahar Editores 1978. Nota-se, contudo, que em Schumpeter esse conceito apresenta-se com um caráter de transitoriedade.

De forma intuitiva, aceitamos a idéia de que existe uma configuração industrial natural, isto é, o número de empresas e os preços praticados seriam determinados pela relação entre as estruturas produtivas, a demanda existente e as condições de entrada e saída no setor. Obviamente, essa relação está fortemente condicionada à função custo e ao nível de tecnologia disponível. Dessa maneira, se na fabricação de um dado produto para um certo nível de tecnologia, o custo mínimo de produção é atingido, por exemplo, no volume de 1.000 unidades/ano de produção e supondo ainda que a demanda anual é de 2.000 unidades, seria lícito afirmar que poderiam existir duas firmas eficientes naquela indústria, e a configuração industrial natural seria um duopólio.

Por esse raciocínio básico, quer seja o de que uma função de custo médio possui um único mínimo e que as empresas potenciais têm acesso à mesma tecnologia e a insumos ao mesmo preço, é facilmente calculável o número de firmas que podem atender à demanda da indústria de forma ótima, mesmo considerando-se plantas multiprodutoras.

Introduz-se aqui uma questão fundamental que diz respeito à existência de uma concorrência potencial (ou virtual) que, mesmo quando não praticada de fato (concorrência efetiva), determinaria as ações das empresas estabelecidas que evitariam ineficiências, uma vez que qualquer custo desnecessário constitui um convite à entrada de concorrentes. Desse modo, acreditamos na tese de que um mercado é vulnerável às forças competitivas, mesmo quando é correntemente ocupado por um oligopólio ou mesmo monopólio. Referimo-nos à existência de um mercado conhecido como *perfeitamente contestado*.

Consideramos que um mercado é perfeitamente contestável quando a entrada é livre a novos concorrentes e esses estão aptos a impugnar efetivamente as práticas das firmas já estabelecidas. Para tanto, torna-se necessário que o novo concorrente tenha conhecimento: do funcionamento do mercado, da base tecnológica e do processo de formação de preços.

É claro que para que haja a contestabilidade é indispensável que, além da entrada ser absolutamente livre, a saída também seja absolutamente isenta de custo. Com isso, queremos dizer que qualquer firma pode sair do mercado sem impedimento e recuperar, no processo de sua saída, quaisquer custos incorridos no processo de entrada. Em suma, visto ser mínimo o risco de entrada e saída do mercado, é possível a adoção de ações empresariais que busquem a oportunidade de lucro transitório, bastando para tanto o domínio das tecnologias em vigor.

De fato, a tecnologia disponível aliada à dimensão do mercado e à concorrência potencial são os fatores que caracterizam a configuração da estrutura industrial, que, para ser eficiente, ou, se preferirmos, garantir a ausência de qualquer tipo de ineficiência, deve estar baseada nas noções de factibilidade e de sustentabilidade.

Uma estrutura é factível quando existem técnicas de produção que atendam à demanda aos preços vigentes, garantindo que nenhuma firma tenha prejuízo. Por seu turno, a estrutura será sustentável, quando os preços vigentes forem tais que impeçam concorrentes potenciais de entrarem no mercado auferindo lucro. Em outras palavras, a contestabilidade não oferece mais do que uma taxa normal de lucro (mesmo sendo o mercado oligopolístico ou monopolístico), pois, caso contrário, um estreante transitório pode estabelecer-se e replicar a produção do estabelecido. Em síntese, preços excessivos representam sempre oportunidades de entrada quer sejam provenientes de lucros excessivos ou de ineficiências produtivas; portanto, uma configuração industrial será eficiente sempre que for sustentável e perfeitamente contestável, independente do número de empresas estabelecidas.

É evidente que um mercado perfeitamente contestável só estará em equilíbrio se sua configuração for sustentável, do mesmo modo que os parâmetros de sustentabilidade são redefinidos toda vez que ocorrer algum tipo de avanço técnico. Contudo, nem sempre haverá a possibilidade de atendimento às condições requeridas para que a configuração industrial seja sustentável, o que nos leva a lembrar que a contestabilidade pode ser eventual.

Salientamos, conforme já fez o próprio Baumal (1982), que as situações de contestabilidade perfeita são raríssimas no mundo real e sua

utilidade, portanto, está mais fortemente ligada à construção de um quadro de referência, a partir do qual seja possível examinar a eficiência da estrutura industrial efetivamente existente, do que à aplicação de casos concretos. Todavia, sabemos que são as estruturas da indústria que, ao minimizarem os custos totais para os vetores de produção e de preço, acabarão revelando-se, em última instância, como as únicas estruturas consistentes.

Sabemos, no entanto, que no "mundo real" as estruturas industriais eficientes não são necessariamente aquelas de menor custo, mas sim, aquelas que se constituem em aproximações razoáveis do "mundo teórico". Se assim é, a estrutura de mercado apresentada pela teoria da contestabilidade talvez não seja uma aproximação tão inconsistente com aquilo que encontramos na realidade, permitindo uma opção teórica que vise a reprojeter as políticas industrial e de concorrência.

4. O MODELO FORDISTA BRASILEIRO

Para entendermos as tendências recentes da industrialização, iremos avaliar o que representa o padrão de desenvolvimento instalado no imediato pós-guerra, sob a hegemonia americana, que muitos autores denominaram de modelo de desenvolvimento fordista.

O fordismo tinha, como setor produtivo principal, o metal mecânico, e propugnava uma produção em escala e o consumo de massa, sendo que sua consolidação teve como pressuposto a introdução no interior das fábricas da divisão científica do trabalho (taylorismo), que determinava uma separação radical entre trabalhadores qualificados e desqualificados. Junto com o modelo taylorista-fordista tem-se a necessidade da criação e consolidação do Estado do Bem Estar, um Estado fortemente intervencionista capaz de garantir um nível de consumo que mantivesse a lógica do padrão adotado.

Na segunda metade da década de 70, começa a haver o que podemos chamar de crise do padrão fordista, com uma queda de produtividade,

acompanhada de um aumento real de salários, devido ao esgotamento na organização do trabalho. Nesse modelo, o trabalhador desqualificado ficava responsável pela parte repetitiva da produção (o filme *Tempos Modernos* de Chaplin mostra o protótipo desse tipo de trabalhador), condição essa que gerava desestímulo e questionamento quanto ao seu papel nas relações de produção. Como conseqüência, a produtividade cai vertiginosamente. Dadas tais condições, Lipietz chega a afirmar que os trabalhadores ganham a vida caminhando para a morte.

Com a 1ª e a 2ª crises do petróleo e o advento da chamada crise de insumos, origina-se uma crise de produção. Dessa forma, o Estado perde os mecanismos fiscais que mantinham as garantias sociais com que arcava até então. O *Welfare State* ou Estado do Bem Estar já não tinha mais condições de financiar a demanda agregada para sustentar os níveis de acumulação. Na década de 70, o padrão de acumulação começa a definhir: os anos de ouro chegam ao fim. Com isso, surge a necessidade de repensá-lo.

Note-se que além das questões relacionadas às crises na organização do trabalho e de restrições aos insumos, o processo de globalização impôs limites à capacidade reguladora do Estado. O capital intensifica seu caráter transnacional, globalizado. Isso abre espaço para um aumento da competição empresarial, dado que muitos países vão adotar políticas macroeconômicas de limitação da demanda agregada interna, o que levará as firmas a buscarem mercado consumidor externo.

Em resposta à crise de 1970/75, surgem modificações nos processos produtivos, via desverticalização, nas organizações do trabalho por intermédio da flexibilização das relações trabalhistas e, no Estado, com a desregulamentação e o fim do Estado do Bem Estar.

Esse “novo” modelo de desenvolvimento, enquanto um padrão que visa à questão individual e aprofunda a competição, apresenta características básicas que foram assim defendidas por Manuel Castells:

- a) produtividade e crescimento econômico dependem cada vez mais das inovações tecnológicas;

- b) ênfase à economia do terciário (o setor de serviços é hegemônico tanto em termos de participação no PIB, quanto em relação à população);
- c) produção segmentada que busca o consumidor individual. Produção flexível segundo os impulsos da demanda (nova relação com o trabalho); e
- d) economia globalizada.

Ao aceitarmos os argumentos acima, assumiremos que temos hoje uma planta industrial excludente como regra, onde o desemprego tecnológico é uma realidade. Vivemos uma “crise do mundo do trabalho”, e o mais problemático é que essa nova lógica não produz sujeitos sociais capazes de pactuar mudanças como políticas públicas compensatórias para os excluídos.

Em se considerando o Brasil, vamos notar que o fordismo aplicado no país pode chamar-se de *fordismo periférico*, ou seja, do ponto de vista da estrutura produtiva, é muito similar com a de outros países, mas do ponto de vista da equidade não se verifica compatibilização da produção com o consumo de massa. De acordo com a professora Rosélia Piquet, “a industrialização brasileira não foi capaz de incorporar ao mercado parcela expressiva da população, nem se fez acompanhar de uma melhoria na distribuição da renda interna.”(PIQUET, 1991:19)

Outro ponto importante a enfatizar diz respeito aos Estados nacionais, já que estes, durante a implementação do fordismo tinham um papel claro a desempenhar; hoje, o que vemos é uma busca de identidade, o que não é um privilégio brasileiro. Seguimos a pauta da maioria: a “obediência” ao Consenso de Washington e, nesse sentido, seguindo os passos ditados, estamos dando ênfase às políticas de estabilização, apoiando a ampla desregulamentação dos mercados, incentivando a todo o vapor a privatização do setor público, e implementado a redução do Estado.

A atual opção feita pelo Estado brasileiro está calcada na idéia de que a estabilização é absolutamente indispensável, porém também é in-

dispensável compatibilizar tal estabilidade com um incentivo ao crescimento econômico, pois “não haverá estabilização sustentada sem crescimento econômico e que não haverá crescimento sem que se transforme o novo modelo de desenvolvimento em projeto nacional.” (TAVARES & FIORI, 1993: 129).

Desse modo, é necessário definir e constituir novos sujeitos sociais, em tempos da III Revolução Industrial, para a configuração de um projeto de Desenvolvimento Econômico para o Brasil, que lhe garanta espaço no cenário da Nova Ordem Econômica Internacional.

5. AS NOVAS POLÍTICAS INDUSTRIAL E DE CONCORRÊNCIA

Fica claro, pelo exposto na seção anterior, que o modelo de desenvolvimento brasileiro, ao encontrar seu ponto de esgotamento, abre a necessidade de reorientação da atividade produtiva e também das condutas dos atores envolvidos no processo de reconstrução nacional. Há de ser rediscutido e renegociado o “pacto” no qual estará baseada tal reconstrução, sendo, neste particular, indissociável da ação econômica a prática política que deveria centrar-se na legitimidade do poder e na construção de mecanismos democráticos de gestão pública.

Com efeito, desde a década passada, o povo brasileiro vem demonstrando um profundo compromisso com a prática democrática, o que pode ser exemplificado pelas imensas manifestações em favor das Diretas já ou do *impeachment* de Collor. Contudo, a democracia brasileira foi soerguida nos moldes de uma democracia liberal fundada em bases meramente representativas. Por óbvio, não pretendemos aqui insinuar que a democracia liberal seja uma falsa democracia, no entanto, ressaltamos que não é a única realização democrática possível.

O que queremos argumentar é que a democracia não se extingue na eleição de representantes, até porque, as eleições correspondem a uma participação popular intermitente, enquanto o processo político

exige participação contínua. Assim, não deveríamos pensar em democracia em termos genéricos e abstratos, já que a democracia abrangente é participativa e pressupõe duas condições: a redução da desigualdade social e a consciência de que a sociedade não é consumidora passiva da política, mas sua executora, ou seja, a nação não é instituída e sim instituinte de uma ordem social que lhe é própria.

Curioso e lamentável é que os recentes esforços democratizantes no país não ultrapassem o quadro de exigências de uma democracia liberal, restrita a um mero direito à representação, quando na verdade deveriam dizer respeito à realização da cidadania, através da participação na gestão da vida econômica, social, política e cultural da nação.

Em decorrência de nossa vivência democrática, a construção do pacto do qual prescindimos fica a cargo do meio político, de poucos intelectuais que, de forma orgânica ou não, conseguem se fazer ouvir, e dos desígnios das elites hegemônicas, distanciando-se, portanto, eventualmente em muito, dos anseios da sociedade.

É nesse contexto que o pacto neoliberal emerge no Brasil. O governo eleito democraticamente, pelo voto popular, porém sustentado pelo poder dos grupos mais bem organizados que se fazem representar e obviamente pretendem reproduzir seus interesses, faz ouvidos moucos diante das críticas e proposições da incipiente oposição, levando a cabo a tarefa de "modernização nacional", seguindo a cartilha neoclássica, a qual pressupõe que a solução para todo e qualquer entrave na ordem liberal é mais liberalismo.

Não sem fundamento, portanto, encontra-se a avaliação dos economistas ligados ao atual governo, que afirmam, unisonicamente, por exemplo, que: "A principal motivação para a mudança do modelo de desenvolvimento econômico foi a percepção de que a intervenção estatal e a ausência de competição haviam levado ao estabelecimento de uma estrutura industrial, que, ainda que bastante completa, era pouco eficiente e competitiva, com a liberação e o aumento da competição, estruturas de mercados sustentáveis no antigo paradigma mostram-se inadequadas para gerar a competitividade exigida pelo novo modelo". (NASCIMENTO, 1995: 159).

Leituras como essa é que levaram à construção das novas políticas industrial e de concorrência, que, em essência, mudam o foco da discussão sobre o desenvolvimento, deslocando o processo de escolhas alocativas, visando ao mercado interno para a seleção de estratégias que tomam por base a destinação de parcelas crescentes da produção doméstica para o mercado externo e a também crescente importação de bens e serviços na chamada competição da oferta global.

A ênfase do papel desempenhado pelos mercados no novo contexto traz a reboque a necessidade de aceitação de alguns pressupostos, tais como: apenas a concorrência garante a busca incessante de eficiência e produtividade, o que justifica o fato de que as exposições aos produtos importados forçam a indústria nacional a se modernizar; a experiência internacional não é conclusiva, no que diz respeito ao sucesso de políticas setoriais e, portanto, a nova política deve transformar-se em um programa de desregulamentação industrial; não é, tampouco, sólido o argumento de que o grau de concentração empresarial garante eficiência, o que implica a formulação de políticas de defesa da concorrência como um elemento fundamental; finalmente, na medida em que a diferenciação de produtos tem forte influência sobre o desempenho exportador, surgiria, buscando sua adequação, um espontâneo aumento dos gastos com P&D por parte da iniciativa privada, que incorporaria, ainda, parcelas do capital estrangeiro estimuladas pelo clima liberal e estável.

Tais pressupostos, aliados à avaliação realizada sobre o quadro herdado quando do colapso do modelo nacional-desenvolvimentalista, implicam a tese de que o crescimento industrial dispensa a atuação do Estado como interventor e como empresário, já que contribuiria pouco para a complementaridade da internacionalização, ou, se preferirmos, da inserção competitiva das firmas nacionais. Dá as propostas de reforma do Estado, que devem objetivar a operacionalidade de algumas atividades típicas do governo, desobstruindo o mercado e limitando seu papel à concepção do chamado Estado Social.

Por óbvio, o Estado não perderia o papel de agente de regulação da concorrência externa, essencial para garantir a maior presença brasi-

leira nos mercados internacionais, nem tampouco abriria mão do comando estratégico de atração e indução de investimentos e de transferência tecnológica. Contudo, o que se verifica é que as políticas adotadas agem na contramão do discurso apresentado. Não há nenhuma previsão de esquemas de riscos compartilhados ou investidos em P&D; também não são detectáveis esforços no sentido de geração de externalidades positivas; desconhece-se instrumentos indutores à busca de mais eficiência; não está nítida a trajetória de redução tarifária⁷, muito menos sua coordenação com a política cambial. Em suma, não há clareza quanto aos instrumentos de apoio à reestruturação; experimenta-se apenas ações que desmontem "condições privilegiadas" incompatíveis com os ditames da competição ativa.

As políticas industrial e de concorrência defendidas pelo governo brasileiro, de fato, além de desqualificarem e desmobilizarem o exercício típico de coordenação de esforços que deveriam ser intrínsecos a elas, prevêm uma ação onde as metas de mais competição e maior competitividade passam a ser inalcançáveis, uma vez que as estratégias de políticas implementadas têm um cunho muito mais liberalizante do que aquelas sugeridas pelo arcabouço teórico neoliberal.

Dito de outra forma, as políticas industrial e de concorrência, idealizadas no governo Collor e intensificadas agora na gestão FHC, são absolutamente inócuas, visto que baseiam-se na sofismática hipótese de que o próprio mercado se encarrega de orientar a alocação de recursos, o que: desobriga a qualquer forma de planejamento, mesmo que consensual; desconsidera o papel do Estado como parceiro que interage com o setor privado; não prevê o intercâmbio intra e inter-setoriais e não promove a sustentabilidade-contestabilidade do mercado.

Com efeito, a questão central que aparentemente levou a um erro de formulação decorre do fato de que a necessidade de reestruturação produtiva, no caso da ampla e sofisticada matriz industrial brasileira, requer mais do que a simples desobstrução do regime regulatório,

⁷ Salvo os acordos do Mercosul.

mesmo que complementada por uma relativa maior estabilidade no ambiente macroeconômico. Além do mais, acreditamos que os nossos "gestores neoclássicos" cometem ao menos dois erros conceituais: o primeiro refere-se à caracterização da concorrência e da competitividade e o segundo à interpretação quanto as incertezas.

A grosso modo, poderíamos diferenciar a noção de competitividade em dois níveis: um enfoque macroeconômico, do qual abrimos mão de tratar, que corresponde à capacidade de economias nacionais em atingirem certos resultados, não só econômicos, como também outros tantos mais abrangentes quanto ao nível de vida e bem estar social; e uma visão microeconômica, centrada na firma, que, ao realizar opções, devido às capacitações tecnológica, financeira e comercial existentes, estaria definindo sua competitividade.

Na ótica microeconômica, já identificamos que a visão neoclássica pressupõe que a firma adotará condutas compatíveis com a existência de um vetor preço; assim a concorrência baseada no atomismo de mercado se justifica, visto que todos os agentes são tomadores de preços. É evidente que a proposição neoclássica tradicional não possui nenhuma aderência com o mundo real, o que permitiu um vasto leque de novas formulações que geraram o *mainstream* da chamada economia industrial. Sem desejarmos realizar longos aprofundamentos quanto à questão, é importante explicitar que a revisão dos paradigmas neoclássicos levaram, em um primeiro momento, a constituições metodológicas do tipo *estrutura-conduta-desempenho*, que, ao longo de décadas, formaram a base analítica para a interpretação sobre os aspectos concorrenciais e o desempenho do mercado. O aprofundamento e diversificação dessas teses impuseram seu esgotamento dada a impossibilidade de responder a aspectos relativos à endogeneidade do mercado, tais como, por exemplo, o grau de concentração, ou a existência de diferenciais de lucratividade entre empresas numa mesma indústria. A resposta à fragilização das premissas do tipo *estrutura-conduta-desempenho* surge nas análises realizadas a partir da teoria dos jogos que, inclusive de forma mais sofisticada, introduz novos elementos interpretativos com o risco.

O que nos interessa é notar que um outro desdobramento revisor do paradigma "E-C-D" reside nas teorias de contestabilidade, que levam a conclusões inversas as teses usuais (mesmo da Teoria dos Jogos), já que a concorrência não é vista nem como um processo, muito menos como uma situação, na qual a firma tende a agir de forma perene, assumindo uma postura centrada na busca do equilíbrio. O mecanismo de equilíbrio na contestabilidade, como vimos, deriva da concorrência potencial e não da real, definida pela existência ou não de custos significativos para os entrantes no mercado.

Os conceitos de concorrência e competitividade, orientadores das atuais políticas brasileiras, parecem estar colocados em irrealistas condições estáveis que abstraem elementos que há anos já foram introduzidos no debate teórico, o que, obviamente no mínimo, impõe limitações às proposições deles derivadas. Surge, ainda, um outro elemento complicador àquela interpretação, o qual relaciona-se às expectativas, já que o futuro é tratado de forma muito mais previsível do que é realizável num mundo repleto de incertezas.

De fato, os neoclássicos entendem que a incerteza, quando existe, restringe-se à existência de informações incompletas ou imperfeitas. Contudo, a incerteza é um elemento permanente que influencia as opções concorrenciais e competitivas. Sua aceitação anula qualquer forma de racionalidade de comportamento quanto ao futuro, já que o virtual "estado de confiança" é, a princípio, subjetivo e mutável.

A interpretação neoschumpeteriana (a par de outras como a pós-Keynesiana) substitui a noção de equilíbrio pela de trajetórias de evolução e introduz o elemento incerteza⁸ como um aspecto imensurável, uma vez que as experiências passadas não se caracterizam em elementos suficientes para determinar o futuro. A fonte de incerteza, para esses autores, é estabelecida pelo processo de inovação tecnológica, dado seu caráter transformador sobre as condições econômicas vigentes, criando uma incapacidade de avaliar estratégias, quer da empresa quer de suas concorrentes, e mesmo do próprio padrão concorrenciais que por ventura possa se estabelecer.

⁸ Note-se que conceitualmente incerteza difere de risco como, por exemplo, os tratados na teoria dos jogos.

É óbvio que a existência de incertezas em ambientes complexos (e certamente não estacionários) impõe a necessidade de estabelecimento de instituições capazes de moldar projeções e cenários quanto ao mercado, perceber oportunidades e adotar condutas integrativas entre os agentes. Por certo, algumas dessas instituições podem ser implementadas no interior da empresa, mas também é certo que são as externas às firmas, vale dizer as organizações públicas, que de forma mais eficiente são capazes de estabilizar e coordenar atividades otimizadoras.

O recente arremedo de política industrial brasileira, por resumir-se a uma formulação simplista e não levar em conta nenhuma das questões aqui apresentadas, ou qualquer outro conjunto de teses que pudessem ser levantadas em igual direção, configura-se como uma ação egossintônica com a nova face do capitalismo financeiro internacional, que não considera nenhum projeto sustentável de desenvolvimento, nem mesmo de nação. A política industrial alinha-se a outras tantas proposições negligentes do governo que cada vez mais fragilizam a ordem econômica interna, conduzindo-a a uma situação de maior precarização e colapso excludente.

A generalização da proposição governamental que tem como retórica a necessidade de "resgatar a indústria da estagnação e da obsolescência" impõe uma revisão institucional onde o Estado deve ser redesenhado em todos os seus aspectos: funcional, administrativo, financeiro e patrimonial. Cabe um destaque quanto à reforma patrimonial, patrocinada pelo Plano Nacional de Desestatização, já que, através dela, vem sendo, sistematicamente, destruído um dos importantes instrumentos que poderiam ser adotados quando da implementação de uma verdadeira política industrial: a empresa pública estratégica.

Preliminarmente, precisamos ter em mente que o Estado deveria, por óbvio, retirar-se de algumas atividades nas quais se embrenhou ao longo dos dúbios anos da tecnocracia. Há empreendimentos que não geram nenhum tipo de complementaridade ou aderência marcantes, como também existem aqueles que, por má gestão ou improbidade,

tornaram-se irreversivelmente gravosos para o Tesouro. Todavia, determinadas empresas, principalmente estruturas monopólicas, são inegavelmente estratégicas, não só por constituírem-se em importantes “formas de infra-estrutura” ou de serem fomentadoras tecnológicas, como também pela capacidade estruturante que lhes é peculiar. A privatização de algumas empresas, e em alguns setores, deveria ser repensada e mais fartamente discutida, não pelos argumentos de um nacionalismo desmedido (e até certo sentido reacionário) que tratam as estatais como um patrimônio inalienável, mas em prol de uma possibilidade estratégica que não pode ser desconsiderada por uma pretensa hegemonia permanente do pensamento neoliberal.

Note-se que diversos setores, do que poderia ser generalizado como pensamento econômico de esquerda, defendem alguma forma de reforma patrimonial. A título de ilustração, poderíamos mencionar um polêmico artigo de Ignacio Rangel (1987) que talvez tenha sido o primeiro autor marxista a defender a privatização. Claro está que o argumento rangeliano nada tem em comum com o programa ora implementado. Rangel defendia a concessão ao setor privado do direito exploratório de certas atividades, o que, mesmo assim, deveria estar amarrado a uma política industrial ativa. Tanto a proposta de Rangel quanto o pressuposto neoliberal partem da aceitação de que, com o esgotamento da capacidade fiscal do Estado, as empresas estatais só poderiam se financiar e realizar investimentos recorrendo ao mercado; entretanto as ações limites que decorrem do mesmo objeto constatado ensejam fins distintos. Entre os extremos das duas proposições reside, com certeza, um número “n” de possibilidades de ação que devem ser examinadas a bem da continuidade do crescimento. Não se trata, portanto, de um processo de ideologização do debate acerca da desestatização produtiva (muito embora, de forma equivocada e porque não dizer menor, seja sempre o caráter ideológico que emerge quando dos leilões de estatais) e sim de um contraponto, teoricamente constituído, a uma estratégia de política industrial a nosso ver pauperizadora da capacidade de desenvolvimento.

Finalmente, cabe uma breve digressão sobre os aspectos mais marcantes da atual política de concorrência sintetizada na legislação antitruste e no aparato institucional, vinculado ao Ministério da Justiça,

encabeçado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, na qual duas questões devem ser destacadas: a primeira diz respeito à própria legislação que, filosoficamente, visa garantir a defesa de interesses difusos⁹, a segunda relaciona-se à já citada equalização de institutos e políticas, objetivando a padronização da concorrência internacional.

O primeiro aspecto é levantado uma vez que o conceito de interesse difuso pode ser facilmente mobilizado em favor de interesses hegemônicos (muito pouco difusos), que se ocultem em ações desavisadas dos órgãos de defesa da concorrência. Com efeito, a legislação brasileira baseia-se, corretamente, num pressuposto de regulação preventiva, sem o que os verdadeiros interesses difusos jamais seriam defendidos dada a impossibilidade prática de detectá-los *a posteriori*. Efetivamente, é fácil imaginar que na maioria das situações anticompetitivas não fiquem claros e nem, muito menos, individualizados, os prejuízos decorrentes, que normalmente permaneceriam ignorados. Tais prejuízos agridem o direito de pessoas indeterminadas que só podem se fazer representar por uma Lei que as proteja através da ação de agências públicas criadas para esse fim. Assim, a "lei tem portanto por objetivo proteger a concorrência e não os concorrentes" o que é, como princípio, perfeito e deve ser interpretado, segundo Mario Possas, à luz de que "o domínio de mercados por oligopólios formados por grandes empresas com custos mais baixos não deve ser um guarda-chuva protetor da ineficiência dos que não têm escala suficiente, até porque esse guarda-chuva, como se sabe, é um ótimo pretexto para as grandes se acomodarem e sustentarem lucros extraordinários"(POSSAS, 1996).

Claro está, como inclusive já apresentamos, que não reside em toda e qualquer estrutura concentrada a condição minimizadora de custos que garanta a melhor opção produtiva para a sociedade. Contudo, também está claro que qualquer indústria que sustente lucros extraordinários

9 Na legislação brasileira, tais interesses serão definidos no Código de Defesa do Consumidor (Lei 8078/90) e fundamentalmente dizem respeito a um direito que não pode ser identificado nem como público nem como particular, já que envolve situações jurídicas que não apresentam vínculos claros com seu objeto.

rios estaria sujeita a ações “oportunistas” de entrantes eventuais, determinados pela concorrência potencial, numa situação que, neste caso, seria contestável.

Eis aí o cerne da questão. Quer pelo desaparecimento técnico-administrativo das instâncias fiscalizadoras e reguladoras, quer pela possível manipulação de políticas que proporcionem condições favoráveis a determinadas formas de acumulação, há uma forte tendência a desconsiderar condições de contestabilidade, podendo-se, inclusive, supor o absurdo de que o afã regulador imponha, ao invés de retirar, barreiras limitadoras a configurações contestáveis e sustentáveis preexistentes. Inegavelmente, tal situação não ocorrerá em todos os casos e quando ocorrer não será permanente; além do que existirão configurações contestáveis porém insustentáveis, incontestáveis e insustentáveis e outras tantas combinações; entretanto, a política de concorrência deveria viabilizar condições favoráveis a tal estrutura que, só quando não forem possíveis, deverão ser, obviamente, desmobilizadas.

Tal qual a política industrial, a de concorrência vem baseando-se em fundamentos pouco condizentes com o progresso interno. A despeito do discurso, em alguns casos corretos, as ações adotadas têm levado a situações desfavoráveis para o parque industrial brasileiro e sua reestruturação, frente aos interesses do capital internacional. Padronizar regras concorrenciais, nossa segunda questão, ao fim e ao cabo implica, em muitos casos, “igualar” situações distintas. Tomemos, por exemplo, um dos argumentos mais utilizados para justificar ações reguladoras quando de fusões, aquisições e outros mecanismos de aglutinação empresarial. Coloca-se, com justa razão, para economias externas, que a atual onda de incorporações se dá, em grande medida, por ações de natureza financeira, que pouco, e em, alguns casos, nada tem a ver com a obtenção de ganhos de escala. Com efeito, o movimento detectável internacionalmente de associações empresariais envolve cifras bilhonárias centradas na especulação nas diversas bolsas de valores que concentraram aproximadamente 70% do total transacionado nos EUA; porém, igual fenômeno não se reproduz no Brasil, onde o fato é que as compras de empresas efetuadas, via bolsa, são bastante reduzidas. Aparentemente, as fusões e aquisições

estão mais voltadas a razões estratégicas como busca de sinergia, aparelhamento tecnológico e novas oportunidades de mercado. Isso, se fato, inegavelmente, é busca de competitividade em termos de concorrência interna e externa; impossibilitá-la, e, notadamente, à guisa de uma padronização de condutas internacionais, é uma antipolítica de interesses duvidosos.

Interesses duvidosos expressos nas políticas industrial e de concorrência são, na verdade, a tônica mais marcante na doutrina neoliberal. A chamada *modernização conservadora* é um erro que pode ser irrecuperável, e, portanto, deve ser revisado antes que se inviabilize, definitivamente, um modelo de desenvolvimento autóctone construído a partir de um pacto social democraticamente consensuado.

6. CONCLUSÕES

Inicialmente, podemos afirmar que o Brasil promoveu, nos anos recentes, uma profunda abertura econômica, organizada a partir dos preceitos da reforma comercial do presidente Collor de Mello, sem a prévia preocupação de habilitar o mercado interno, por intermédio de uma política industrial que adequasse nosso aparelho produtivo às reais exigências e conseqüentes ameaças da internacionalização de mercados.

A proposta de Política Industrial apresentada pelo governo, erguida com base no arcabouço teórico neoclássico, por si só já representaria riscos quanto ao processo de inserção, no sentido de que não contemplava medidas defensivas às indústrias tardias ou instrumentos capazes de manter em operação, com relativa eficiência, uma matriz produtiva sofisticada e complexa, que tenderia, de forma inequívoca, ao sucateamento e ao desmonte. Ocorre, ainda, que mesmo as ações propostas naquela política jamais foram realmente postas em movimento, tendo o governo optado por uma estratégia que priorizava a busca incessante de estabilização de alguns aspectos macroeconômicos, o que levou ao abandono e à fluidez da política

industrial apregoada, que se transformou, por inoperabilidade, num ditame de cunho ainda mais liberal do que as teses que a sustentavam.

Associada à política industrial, a política de concorrência implementada objetiva desobstruir barreiras que impeçam as expressões de formas de livre concorrência, com o intuito de acelerar o processo de abertura e equalizar nosso padrão concorrencial aos vigentes nos mercados internacionais. Tal qual a política industrial, o arcabouço adotado pela de concorrência, com inegáveis aspectos positivos, vem sendo desconsiderado, quando da tomada de decisões, uma vez que parece ser mais importante viabilizar “regras internacionalmente aceitas”, do que garantir os benefícios sociais decorrentes de ações competitivas lícitas e compatíveis com nossa realidade.

A doutrina neoliberal e o ideário da modernização conservadora fluem livremente no país, como se nenhuma outra opção fosse capaz de lhes fazer frente, independente, mesmo, do fato de já estarem sendo revisitas nos países centrais, que se deram conta dos problemas econômicos e sociais derivados da experiência de mais de uma década de práticas liberais dogmáticas, ou da constatação empírica do sucesso do capitalismo japonês que, ao menos em termos comparativos, tem se demonstrado muito mais eficaz e competitivo que o de seus adversários liberais.

Tentamos argumentar que as agendas de políticas industrial e de concorrência deveriam ser revisitadas e, afastando-se do mundo neoclássico, rediscutidas em novas bases, onde os pressupostos fornecidos pelas teses neoschumpeterianas e da teoria dos mercados contestáveis permitiriam uma nova definição estratégica, sem, contudo, considerarmos que tais teorias sejam as únicas expressões possíveis para esse fim, que de toda sorte só poderiam ser assumidas no bojo da definição de um novo pacto social, constituído diante de um debate sério e permanente da nação.

Reside aí a questão central imposta não só aos que estão comprometidos com os rumos do desenvolvimento, mas a todo o povo brasileiro: negociar um novo pacto social que defina as desejáveis regras de convivência econômica e os destinos quanto ao futuro. Obviamente não há nada de trivial na costura de pactos dessa magnitude, notadamente

quando estarão envolvidos interesses, muitas vezes díspares, de segmentos exageradamente heterogêneos. Contudo, sem a pactuação, estaremos à mercê de forças espúrias e desaglutinadoras e tal qual ao *dilema do prisioneiro*, condenados à destruição mútua. É na vivência da cidadania, na consciência coletiva e na montagem de uma prática democrática participativa que devemos nos ater e onde encontraremos os meios para essa tarefa.

A defesa do Estado, tão execrada pelos neoliberais, tem um intuito de criar condições favoráveis, necessárias ao novo acordo. Não pretendemos negar o esgotamento do *welfare* keynesiano, nem tão pouco nos iludirmos com a hipótese de que o Estado Social seja uma configuração ilegítima (muito embora, no caso brasileiro, sua adoção não tenha trazido nenhum dos benefícios a ele imputados, já que o que se verifica no orçamento fiscal é a quase inexistência de verbas para assistência social e a previsão de redução de gastos com habitação, saneamento e educação entre outros), o que sugerimos é que a experiência do *capitalismo organizado* ou uma aproximação razoável deste, em convergência com as teses que neste texto defendemos, possa transformar-se em uma alternativa factível, que em boa hora viria resgatar os anseios tanto modernizantes quanto tradicionais que convivem no e compartilham o mesmo tecido social.

Finalmente, ao apontarmos as impropriedades e mesmo os equívocos técnicos das atuais políticas, não queremos acirrar o caráter ideológico nelas presentes, até porque consideramos este um debate inócuo; o que pretendemos, sim, é deixar claro que elas vêm destruindo possíveis instrumentos de ações futuras, o que em breve inviabilizará toda e qualquer alternativa que se anteponha à ordem vigente.

No momento, parece que pouco resta a fazer, salvo fortalecer os espaços onde ainda é possível a convivência dos *contrários ideológicos* e das instâncias, chamadas de *intermediárias de poder*, para a partir delas avançar ou resistir. Esse é o preço que pelo menos alguns setores desenvolvimentistas devem pagar, já que, por arrogância ou medo, nunca se expuseram de forma correta ao debate público.

7. BIBLIOGRAFIA

- ARAUJO, J. T. Contestabilidade e integração econômica, *Revista de Economia Política*, vol. 16, nº 4, 1996.
- ARRUDA, M. et JORGE, M. Políticas de competição e políticas de competitividade: dilemas da experiência brasileira recente. *Revista Arché*, nº 8, 1994.
- BAUMAL, W. Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure, *American Economic Review*, v. 72, nº 1, 1982.
- BARAN, P. et SWEEZY, P. *Capitalismo monopolista*, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978.
- BURLAMAQUI, L. Notas neo-schumpeterianas. *Texto Para Discussão* nº 236, IEI/UFRJ, 1990.
- COUTINHO, L. A terceira revolução industrial e tecnológica; as grandes tendências de mudança. *Revista Economia e Sociedade*, nº 6, 1992.
- DAIN, S. O velho e o novo na política social brasileira. *Revista Monitor Público*, nº 11, 1996.
- FIORI, L. J. *O vôo da coruja: uma leitura não liberal da crise do Estado desenvolvimentista*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 1995.
- FRITSCH, W. et THOMPSON FLORES, E. *A Nova Lei Antitruste no contexto da política econômica*, Brasília, mimeo, 1994.
- KUPFER, D. Padrões de concorrência e competitividade In: *Anais do XX Encontro Nacional de Economia - ANPEC*, 1992.
- MICHEL, R. Considerações sobre a teoria schumpeteriana da concorrência e suas conseqüências para a noção de "lucro normal": o conceito de monopólio e "ótimo social". *Notas & Opiniões*, nº 20, 1997.
- NASCIMENTO, C. A Política de concorrência no Brasil e o novo paradigma regulatório, *Revista do BNDES*, nº 5, 1996.

- PIQUET, R. et RIBEIRO, A. C. T. (org.), *Brasil território da desigualdade: descaminhos da modernização*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1991.
- POSSAS, M. CADE: Um não-debate pouco informado. *Revista Monitor Público*, nº 9, 1996.
- RANGEL, I. A presente crise das finanças públicas In: *Economia Brasileira Contemporânea*, Rio de Janeiro, Ed. Bional, 1987.
- RANGEL R. Contestabilidade e políticas reguladoras: um ensaio de interpretação, *Revista Arché*, nº 7, 1994.
- _____ . et GONZAGA, A. Cidadania, municípios e movimentos sociais: o caso do município de Vitória, *FVG - Revista de Administração Pública*, Vol. 30, nº 4, 1996.
- _____ et MICHEL, R. Desafios de um novo padrão de acumulação e perspectivas brasileiras: notas preliminares: in: *Indicadores Econômicos FEE*, V. 22, nº 3, 1994.
- _____ et NASCIMENTO, R. Notas sobre uma política de desregulamentação, *Notas & Opiniões*, nº 21, 1997.
- SALGADO, L. H. *Determinantes da natureza regulatória da competitividade: a política de defesa da concorrência e do consumidor*. mimeo, 1993.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*, Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- _____ *Business cycles*, New York, MacGraw-Hill, 1939.
- TAVARES, M. C. O descenso de Washington. In; *Em defesa do interesse nacional*. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra, 1994.
- _____ . et FIORI, J. L. *Desajuste global e modernização conservadora*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1993.

“ACERTO “ OU “ERRO” DE ADAM SMITH?

Delia B. Espina¹

1. INTRODUÇÃO

Descobri, recentemente, o livro de Kenneth Lux, *O erro de Adam Smith: de como um filósofo moral inventou a Economia e pôs fim à moralidade*. A instigante descoberta trouxe à minha memória uma publicação especial da Revista Exame, do dia 25 de dezembro de 1989. Nessa data, a revista festejava a iminente entrada na década de 90 com uma dedicatória a Adam Smith. A figura do Grande Teórico é destaque de capa de revista e, sob o título “A Estrela Maior dos Vitoriosos - Smith: O sucesso Visível da Mão Invisível”, um artigo lembra a sua obra, nos seguintes termos: “Não, Exame não enlouqueceu ao incluir Smith, morto há quase 200 anos na galeria dos vitoriosos. A mais formidável revolução destes tempos, a que sacode a União Soviética e os países da Europa Oriental, dá às bicentenárias idéias do autor de *A Riqueza das Nações* o viço de uma jovem.”

Diante de duas interpretações recentes da teoria smithiana tão fortemente contrastantes, me concentrei na leitura do livro de K. Lux para poder fazer uma melhor avaliação do conteúdo de cada uma das interpretações alternativas.

Este artigo tem o simples objetivo de refletir sobre a abordagem teórica utilizada pelo autor para analisar *A Riqueza das Nações* à luz da inquestionável contemporaneidade dessa obra, seja para reconhecer seu “acerto” na formulação dos princípios capazes de guiar com a maior eficiência o sistema econômico, seja para lamentar as consequências históricas do “erro” teórico de A. Smith.

¹ Professora Titular do Departamento de Economia e Administração da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas (FACECA/PUC-Campinas). Doutora em Economia pelo IE/UNICAMP.

2. KENNETH LUX E A DESCOBERTA DO “ERRO” DE ADAM SMITH

Não é possível entender o livro de K. Lux sem conhecer os motivos que levaram esse autor a estudar, de modo geral, a história da teoria econômica e, em particular, a obra de A. Smith.

Com o flamante diploma de doutor em Psicologia pela Universidade de Indiana, Lux assumiu, no começo dos anos 70, a direção de um programa organizado por um órgão de saúde pública americano para dar apoio psicológico às famílias de baixa renda, na área rural do Maine, EUA. Os primeiros diagnósticos obtidos, classificavam a maioria das famílias cadastradas no programa como “multi-problemáticas”.

Terminada sua experiência na direção do programa, Lux constatou que as mesmas técnicas psicoterapêuticas aplicadas em função dos diagnósticos obtidos, que eram usadas exitosamente em pacientes particulares, tinham sido altamente ineficientes para “recuperar” as pessoas provenientes das “multiproblemáticas” famílias pobres da área rural. “Tais pessoas nunca eram capazes de se ater aos assuntos da psique e seu funcionamento, como cumpria aos bons pacientes de psicoterapia, quando sua vida no plano material se encontrava sob tal pressão diária. Descobri que a Psicologia podia fazer pouca coisa para ajudar essas pessoas a resolverem seus problemas mais imediatos” (Lux, 1993:12).

A frustrante experiência levou-o a pensar que tinha-se dedicado ao estudo da Psicologia “por não entender que a chave do entendimento estava na Economia”. (Ibid:12). Incentivado por essa experiência profissional, em 1974, iniciou o estudo formal da Economia, entrando nesse campo como psicólogo e com um claro objetivo: “tentar compreender a natureza exata da transformação econômica de nossa cultura.” (Ibid:15)

Na Universidade de Maine vem ele a conhecer Mark Lutz, professor de Economia dessa instituição, que estava profundamente interessado no estudo da Psicologia e na possibilidade de aplicar esse conhecimento a certas questões da Economia. Surgiu, assim, uma parceria

complementar com a motivação, comum a ambos, de retificar “o alto desinteresse dos economistas, no que se refere aos processos humanos básicos.” (Ibid:15) A finalidade de ambos estudiosos é, desde então, a busca de teorias econômicas alternativas que invertam o objeto da análise, priorizando os processos humanos básicos, esquecidos pela ciência econômica desde seu início. A contribuição intelectual de ambos vem sendo crescentemente reconhecida numa nova área da economia em desenvolvimento: **a psicologia econômica.**²

O livro de K. Lux, motivo deste artigo, forma parte desse trabalho pioneiro. O autor inicia a análise de *A Riqueza das Nações*, a partir da consagrada descoberta smithiana: o cerne da economia é o interesse próprio e o interesse próprio é um bem social. Assim, a essência da grande contribuição teórica do livro de Smith é a célebre proposição que afirma o valor do interesse próprio: “Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que devemos esperar nosso jantar, mas de sua atenção para com seus próprios interesses. Nós nos dirigimos não à sua humanidade, mas a seu amor próprio, e nunca lhes falamos de nossas necessidades, mas de suas vantagens. Ninguém, a não ser um mendigo, escolhe depender principalmente da benevolência de seus concidadãos.” (Ibid:81) Nascia, assim, o conceito de *Homo Economicus* (Homem Econômico).

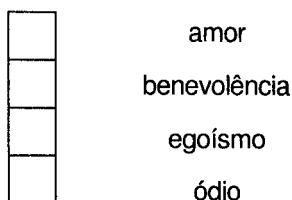
A citada proposição sustenta por si só o conceito de interesse próprio. Entretanto, se complementa com a tese da “mão invisível” segundo a qual, na busca de seu interesse próprio, o indivíduo é “conduzido por uma mão invisível a promover um fim que não fazia parte de sua intenção. E nem sempre é pior para a sociedade que aquele fim não faça parte desta. Buscando seu próprio interesse, ele freqüentemente promove o da sociedade mais efetivamente do que realmente tencionava promover.” (Ibid:30)

Com essas duas breves proposições, A. Smith sintetizou magistralmente a base filosófica do capitalismo moderno.

² Entre as publicações dos autores se destacam: Lutz, Mark & Lux Kenneth *Economic Psychology: intersection in theory and application* in Alan J. & Heather Mac Fadyen (org.) Elsevier Science Publication, North Holland, 1986; Lutz, Mark A. & Lux, Kenneth *Humanistic economics: the new challenge*, Nova York: Intermediate Technology Group, 1988.

Não farei menção aos argumentos, a partir dos quais Lux infere que a lógica do interesse próprio compele os agentes econômicos à supressão da competição, minando a livre concorrência e, com isso, o arcabouço da teoria smithiana. Essa é uma das refutações que mais se generalizou, ao longo do tempo, entre os críticos de A. Smith. Vou concentrar a exposição nos argumentos com os quais, com base na Psicologia, o autor descreve o “erro” teórico de A. Smith..

Ao estudar as motivações psicológicas do Homem Econômico, Smith operava, exclusivamente, com a região intermediária da motivação humana: “ Este é necessariamente o caso, porque a economia, como área, diz respeito a essa região intermediária. A escala completa da motivação humana envolve as paixões tanto como os interesses, para utilizar o esboço de Albert Hirschman dessas forças na história econômica. Podemos visualizar a motivação humana como simplesmente consistindo em uma dimensão bipolar, com o amor em uma extremidade e o ódio na outra. Esses dois polos representam as paixões” (Ibid: 91)



O vetor da motivação humana

Na escala intermediária da motivação estão os interesses, que foram classificados por Smith como benevolência e interesse próprio (egoísmo). Nesse *continuum* existe um conflito permanente entre as duas direções polares. A escolha entre um dos pólos é a escolha entre o bem e o mal, entre a virtude e o vício. Enquanto é mais fácil distinguir entre os extremos do vetor é mais difícil estabelecer distinções morais na área intermédia. “Mas uma distinção na área intermédia corresponde ainda à mesma espécie de distinção: trata-se de uma distinção entre o bem e o mal” (Ibid:92)

Em sua doutrina do interesse próprio, afirma Lux., Smith operou uma **transvalorização**: isto é, reverteu os pólos do *continuum* da motivação, ao menos na região intermediária, afirmando que o mau é bom e que o bom é mau.” “Observamos, então, que as transvalorizações se tornam a raiz da confusão moral quando se trocam os rótulos da polaridade. A doutrina econômica do interesse próprio introduziu exatamente essa confusão na vida moderna, e de uma forma intelectualmente aceitável. A sociedade moderna tem se debatido com esse problema desde o primórdio da ciência econômica, no fim do século XVIII” (Ibid:92)

A partir dessa afirmação, a tarefa de Lux, ao longo de seu livro, consiste em demonstrar que, em todos os tempos, o interesse próprio significa essencialmente egoísmo, e o egoísmo não pode produzir (e não produziu) o bem social. Historicamente, foi a força que destruiu o bem social, a despeito da alegação em contrário da teoria econômica smithiana. “Na realidade essa alegação fornece uma das mais completas mistificações que infernizam o que chamamos de mundo moderno.” (Ibid: 93)

Através da história, o “erro” de A. Smith tornou-se um portal pelo qual as forças da metade inferior do *continuum* de motivos estão sempre dispostas a aflorar à procura de expressão. Isso é apenas um dos pólos.

No entanto, existe o outro lado da natureza humana, os motivos mais elevados de onde se derivam a dignidade e a capacidade de agir com virtude.(Ibid)

Estamos em condições agora, de compreender o “erro” teórico de A. Smith através da interpretação de Lux. Faltou na proposição smithiana a palavra *apenas*.... “Não é apenas da benevolência...”; então, tudo estaria em ordem.” (Ibid:88)

Sem a palavra apenas, a teoria do interesse próprio eliminou o problema moral da escolha entre os dois pólos, sempre em conflito, das motivações humanas. Entende-se, a partir dessa eliminação, o verdadeiro significado da mão invisível que, na interpretação de Lux, é “um simples artifício moral e conceitual” possibilitado pela transvalorização

operada por Smith. Só assim alcança lógica a proposição de que as pessoas que melhor promovem o bem público são aquelas que estão comprometidas com seu próprio egoísmo.

Não se deve interpretar que o autor está supondo que Smith "tencionava inserir a palavra apenas".

Pelo contrário "ele tencionava escrever exatamente o que escreveu" Só assim *A Riqueza das Nações* alcança toda a força lógica de seus argumentos. (Ibid 88). Com essa obra, publicada em 1776, Smith deixava atrás, definitivamente, a base filosófica do mundo feudal, ainda presente em sua *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759), e outorgava à sociedade moderna, em emergência, a resposta perfeita (válida até hoje) à questão essencial do século 18 : como a sociedade poderia subsistir em torno de algo que não fosse a orientação tradicional dos ensinamentos morais e religiosos. (Ibid)

Smith, em 1776, com a força de seus argumentos, pos fim ao grande debate entre duas vertentes filosóficas: a escola dos sentimentos e a escola do interesse individual ou egoísmo. A célebre passagem de *A Riqueza das Nações* referente ao interesse individual "parece portadora de caráter definitivo que veda caminho a qualquer discussão mais avançada em torno dos motivos dos atores econômicos no mercado". Entretanto, seu poder de convicção não reside nos **argumentos psicológicos sobre as motivações humanas**, mas em sua **lógica**. Essa lógica " se situa além das sondagens psicológicas, da investigação dos motivos da ação ou de qualquer outro argumento empírico. Essa é a razão pela qual ela carrega tanta convicção e força, e é a razão de ter sido um dos poderes transformadores na constituição da mente e do mundo modernos". (Ibid:83)

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Qual a leitura possível da consagração de A. Smith como o grande vitorioso de nossos tempos, feita pela revista Exame, a luz da análise de Kenneth Lux? **Acerto** ou **erro** de Adam Smith?

Este artigo é, certamente, tendencioso. Contudo, não foi seu objetivo dar uma resposta conclusiva à questão. Foi sim, abrir um espaço de reflexão sobre a urgente necessidade da teoria econômica incorporar em sua análise outras ciências do homem. Este parece ser o único caminho capaz de resgatar a condição humana de triste redução a que fora submetida, ao longo de mais de 200 anos, com a descoberta do **Homo Economicus**.

4 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

HIRSCHMAN, Albert O. *The passions and the interests*, Princeton: Princeton University Press, 1977, citado por Lux, 1993 p.91

LUX, Kenneth *O erro de Adam Smith. De como um filósofo moral inventou a Economia e pôs fim à moralidade*. São Paulo, Nobel, 1993

SMITH, Adam *The Wealth of Nations*, Edwin Cannan (ed), Nova York: Modern Library, 1937, p. 433 citado por Lux, 1993, p. 81.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Gilberto Pereira Lopes

MAGNÍFICO REITOR

Prof. Pe. José Benedito de Almeida David

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ADMINISTRATIVOS

Prof. José Francisco Bernardes Veiga Silva

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ACADÊMICOS

Prof. Carlos de Aquino Pereira

DIRETOR

**DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS**

Prof. José Homero Adabo

VICE-DIRETOR

**DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS**

Prof. José Geraldo Souza Carreira

Tamanho não significa competência!

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

Consultores Jr,

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

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

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

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

Tel./Fax.: (019) 756-7159

FACECA - Sl. 910 - Campus I - PUC-Campinas

Consultores

Júnior

FACECA - PUCAMP

*Júnior, só
no nome.*